

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ им. Г.В. Плеханова
КЕМЕРОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ПОСТСОВЕТСКИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ 2007

ВАРИАНТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ПРЕДПОСЫЛКИ, ЗАКОНОМЕРНОСТИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Сборник статей

*Под ред. доктора экономических наук,
профессора Р.М. Нуреева*

Томск – 2008



Издание подготовлено в рамках инновационной образовательной программы ГОУ ВПО РЭА им. Г.В. Плеханова «Развитие инновационных клиентоориентированных образовательных программ на основе когнитивных технологий и реинжиниринга вуза», и при поддержке Кемеровского Государственного Университета.

**Редакционный совет ежегодного альманаха
«Постсоветский институционализм»:**

Нуреев Р.М (председатель) - д.э.н., профессор Государственного Университета – Высшая Школа Экономики и РЭА им. Г.В. Плеханова;

Вольчик В.В. - д.э.н., профессор Ростовского Государственного Университета;

Дементьев В.В. - д.э.н., профессор Донецкого Национального Технического Университета;

Клейнер Г.Б. – д.э.н., член-корреспондент РАН, зам. директора ЦЭМИ;

Курбатова М.В. – д.э.н., профессор, зав. кафедры экономической теории Кемеровского государственного университета;

Латов Ю.В. – к.э.н., старший научный сотрудник Академии управления МВД России;

Олейник А.Н. – доктор философии (Ph.D) профессор факультета социологии Университета Ньюфаундленда;

Тамбовцев В.Л. – д.э.н., профессор, заведующий лабораторией институционального анализа экономического факультета МГУ.

Редакционная коллегия сборника статей

Редактор – Р.М. Нуреев;

Учёный секретарь – Ю.В.Латов;

Члены редколлегии –Н.Ф. Апарина, В.В. Вольчик, В.М. Курбатова, С.Н. Левин.

«Постсоветский институционализм – 2007: варианты институционального развития России: предпосылки, закономерности, перспективы» Сборник статей / Под ред. Р.М. Нуреева. Томск: Издательство Томского государственного педагогического университета, 2008.

Авторский коллектив:

Н.Ф. Апарина (Глава 12), С.Ю. Барсукова (Глава 3), О.С. Белокрылова (Глава 13), В.В. Вольчик (Глава 2), М.В. Курбатова (Глава 11), Ю.В. Латов (Глава 6), Н.В. Латова (Глава 8), С.Н. Левин (Глава 4), Р.М. Нуреев (Введение и Заключение), С.М. Пястолов (Глава 9), И.В. Розмаинский (Глава 7), Т.Ю. Сидорина (Глава 5), А.С. Скоробогатов (Глава 1), А.Л. Темницкий (Глава 10).

Сборник статей является результатом работы виртуальной мастерской «Поиск эффективных институтов для России XXI века» профессора Р. М. Нуреева - неформального сообщества экономистов и социологов из разных городов, объединенных институциональной методологией и стремлением анализировать закономерности социально-экономического развития модернизирующейся России. Авторы сборника анализируют в разных аспектах два основных института, которые, как полагают, препятствуют развитию в России современного рыночного хозяйства, - власть-собственность и национальную хозяйственную культуру. Отмечая противоборство разных тенденций, авторы подчеркивают многовариантность развития российской экономики в XXI веке.

Книга представляет высокий интерес для обществоведов любых специализаций, занимающихся проблемами переходной экономики и развития постсоветской России в целом. Она может быть использована не только как научный источник, но и как учебное пособие для курсов «Национальная экономика», «Институциональная экономика» и т.д.

Сборник рассчитан на преподавателей экономических вузов и факультетов, аспирантов, всех интересующихся актуальными проблемами теории и практики институционального развития России.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ. ВАРИАНТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	7
ЧАСТЬ 1. РОССИЙСКАЯ ВЛАСТЬ-СОБСТВЕННОСТЬ КАК ФАКТОР ТОРМОЖЕНИЯ ГЕНЕЗИСА РЫНОЧНЫХ ИНСТИТУТОВ	10
ГЛАВА 1. СОВРЕМЕННАЯ РОССИЙСКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ: ПРЕДПОСЫЛКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ СКЛЕРОЗ?	10
1.1. Противоречивое влияние стабильности на благосостояние: рост как экономических, так и политических инвестиций	10
1.2. Различные кратко- и долгосрочные следствия существования структурной стабильности	13
1.3. Структурная и конъюнктурная нестабильность в начале постсоветского периода	14
1.4. Возникновение стабильности в 2000-е гг.	15
1.5. Перспективы российской стабильности	16
ГЛАВА 2. РОЛЬ ГРУПП СПЕЦИАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ В ПОИСКЕ ПУТЕЙ ЭВОЛЮЦИИ РОССИЙСКОГО ИНСТИТУТА ВЛАСТИ-СОБСТВЕННОСТИ	22
ГЛАВА 3. НОВЫЕ ВАРИАНТЫ ПРАВИЛ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПОЛИТИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	35
3.1. Теневизация бизнеса: выбор из одного варианта	35
3.2. Власть как источник теневизации бизнеса	37
3.3. Теневой характер «политических инвестиций»	38
3.4. Новые правила взаимодействия власти и бизнеса: отмена выборов губернаторов	42
3.5. Новые правила взаимодействия власти и бизнеса: изменение избирательной системы	44
ГЛАВА 4. КОНСТРУИРОВАНИЕ КОНСТИТУЦИОННЫХ ПРАВИЛ В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ВЗГЛЯД ИЗ РЕГИОНА	47
ГЛАВА 5. ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	62
5.1. Теория общественного договора в системе теорий институциональной экономики	62
5.2. Теории происхождения государства и общественный договор	62
5.3. Становление традиции контракционизма в Новое время и эпоху Просвещения	63
5.4. Общественный договор и гражданское общество	66
5.5. Общественный договор и гражданское общество в современной России	67
5.6. Российские экономисты-институционалисты о социальном контракте, гражданском обществе и последствиях институциональных ошибок	68
5.7. Заключение	72
ГЛАВА 6. ВАРИАНТЫ ОСМЫСЛЕНИЯ ДОКТРИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ	74
6.1. Формирование официальной доктрины национальной экономической безопасности	74
6.2. Доктрина "национальной экономической безопасности" в США	74
6.3. Доктрина "национальной экономической безопасности" в России	76
6.4. Экономико-теоретические парадигмы понимания национальной экономической безопасности	78
6.5. Трактовка национальной экономической безопасности в официальных документах правительства России	84
6.6. Институциональные приоритеты национальной экономической безопасности в транзитивных странах	87
ЧАСТЬ 2. ПРОТИВОБОРСТВО НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ РОССИЙСКОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ КУЛЬТУРЫ	91
ГЛАВА 7. «НОМО POST-SOVETICUS»: ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ПОСТКЕЙНСИАНОГО ПОДХОДА	91
7.1. Введение: постановка проблемы	91
7.2. Заниженная степень рациональности	93
7.3. Оппортунизм	95

7.4. Инвестиционная близорукость.....	97
7.5. Поведенческая несамостоятельность	99
7.6. Заключение	101
ГЛАВА 8. ФОРМИРУЕТСЯ ЛИ У РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЕНТАЛЬНОСТЬ? (ИССЛЕДОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ИНДЕКСОВ Г. ХОФСТЕДА).....	103
8.1. Этнометрический подход к анализу национальной экономической ментальности	103
8.2. Студенчество как объект этнометрических исследований	105
8.4. Методика проведения авторского исследования.....	107
СТРАНА	108
8.5. Этнометрическая характеристика населения исследуемых стран	108
8.6. Этнометрические показатели студентов четырех модернизирующихся стран	111
8.7. Влияние образовательного процесса на вестернизацию студентов: являются ли студенты "вестернизированнее" нации в целом?	112
8.8. Влияние образовательного процесса на вестернизацию студентов: растет ли "вестернизация" студентов с ростом образования?	114
ГЛАВА 9. ТРАЕКТОРИИ СТРАТЕГИЙ РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	118
9.1. Контуры «институционального пространства».....	118
9.2. Результаты исследования и обсуждение	122
ГЛАВА 10. ПРОТИВОБОРСТВО СТАРЫХ И НОВЫХ ЦЕННОСТЕЙ В ТРУДОВОМ ПОВЕДЕНИИ НАЕМНЫХ РАБОТНИКОВ ТРАНСФОРМИРУЮЩЕЙСЯ РОССИИ	129
10.1 Неразбериха с формами собственности предприятий как институциональный барьер.....	129
10.2. Ценностный аспект в изменениях отношений собственности	131
10.3. Динамика и факторы занятости на предприятиях с различными формами собственности.....	134
10.4. Динамика и факторы участия в собственности предприятий	140
ГЛАВА 11. РЕГИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА.....	144
11-1. Предпосылки формирования региональной политики регулирования рынка труда	144
11-2. Роль региональной власти в регулировании рынка труда: взаимодействие с крупным бизнесом	148
11-3. Роль региональной власти в координации деятельности субъектов защиты прав наемных работников.....	152
11-4. Последствия региональной политики регулирования рынка труда.....	154
ГЛАВА 12. ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ОТНОШЕНЧЕСКИХ КОНТРАКТОВ В МЕЖФИРМЕННЫХ СЕТЯХ	158
ГЛАВА 13. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ РОССИЙСКИХ РЫНКОВ	170
ЗАКЛЮЧЕНИЕ. РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК АЛЬТЕРНАТИВА СЫРЬЕВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ СТРАНЫ	184
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	197

Введение. Варианты институционального развития¹

В последнее время активно обсуждается проблема перспектив экономического развития России. Отчасти это связано с предстоящими выборами в Государственную Думу и выборами Президента России, отчасти с попыткой осмыслить итоги завершающегося первого десятилетия XXI века.

Теоретически развитие России возможно в трех направлениях, - с преобладанием роли государства, с доминированием крупного бизнеса и с созданием условий для укрепления и развития мелкого и среднего бизнеса. Назовем эти варианты условно:

- Конкурентный капитализм
- Олигархический капитализм
- Государственный капитализм

Идеалом реформаторов был конкурентный капитализм и его пытались импортировать в начале 90-х годов. При реализации сценария **конкурентного капитализма** государство должно было сохранять сильную регулирующую политику лишь в сфере формирования, поддержания и совершенствования условий хозяйствования. Оно должно было содействовать развитию конкуренции путем поддержки малого и среднего бизнеса. Предполагалось, что само оно максимально устранилось из сферы принятия предпринимательских решений. Перераспределение же ресурсов (кроме социального перераспределения) должно было возлагаться на рыночно-конкурентные механизмы. При этом демократы хотели проводить политика открытых рынков при четких правилах и ответственности субъектов. К сожалению на практике в полной мере эти благие помыслы не удалось. Результатом оказался неконкурентный, а олигархический капитализм.

Реализация сценария **олигархического капитализма** привела к дальнейшему укрупнению компаний и росту отраслевой концентрации, относительно значимому присутствию крупных иностранных компаний на российском рынке. В этих условиях стало типичным делегирование государством принятия хозяйственных решений крупным компаниям, но на условиях политического согласования в рамках «промышленной политики», сочетание открытости экономики с селективными протекционистскими мерами. Это направление оформилось в России уже к середине 90-х годов прошлого века и получило широкое развитие в эпоху Ельцина Б.Н. Неудовлетворенность результатами вызвало не только критику со стороны широких слоев населения, но и создало предпосылки для усиления роли государства как на федеральном, так и на региональном уровне.

Развитие по пути **государственного капитализма** означало расширение присутствия государства во всех сферах общественной жизни и, в перспективе, всеобъемлющее вмешательство государства в экономику. В результате произошло усиление централизованного перераспределения ресурсов, ограничение свободы предпринимательских и инвестиционных решений (как центром, так и региональными властями), дозированная открытость экономики и ставку на максимизацию роста на базе ограниченного круга отраслей. Это в конечном итоге приведёт к укреплению и развитию института власти-собственности, о котором мы писали в предыдущем выпуске. В настоящем сборнике этому посвящены статьи А.С. Скоробогатова, В.В. Вольчика, С.Ю. Барсуковой, С.Н. Левина, Т.Ю. Сидориной и Ю.В. Латова. Рассматриваются как краткосрочные, так и долгосрочные последствия расширения государственного вмешательства в экономику, а также новые варианты правил взаимоотношения политиков и предпринимателей.

¹ ©Нуреев Р.М. (РЭА им.Г.В. Плеханова, ГУ ВШЭ)

В результате варианты институционального развития в начале XXI века свелись к одному. Возникает очень любопытное явление, названное И.В. Розмаинским «Номо Post-Soveticus». Его характерными чертами является заниженная степень рациональности, поведенческая несамостоятельность, инвестиционная близорукость и оппортунизм. Все это отражается как на траектории развития российских домохозяйств, так и на особенности поведения наемных работников на рынке труда. Именно по этому авторы настоящего сборника сконцентрировали свое внимание на этом варианте институционального развития России. Значит ли это, что выбранное направление развития не имеет никаких вариантов? Конечно, нет. Даже развитие по пути государственного капитализма теоретически многовариантно.

Дело в том, что реализация этого сценария возможно в различных институциональных формах. Влияние на политику будет различаться в зависимости от целого ряда обстоятельств. Перечислим некоторые из них. В зависимости от укрепления или ослабления вертикальной модели политического управления, возможны, например, следующие варианты эволюции государственного капитализма:

- Авторитаризм, демократия или так называемая «управляемая демократия»;
- Протекционизм или фритрейдерство;
- Закрытое или открытое общество;
- Современное или классически либеральное;

В зависимости от развития политического федеративного устройства также возможны усиление централизма или развитие федерализма, ослабление или усиление региональной власти. В результате может быть реализована либо преимущественно административная, либо либеральная модель.

Однако и в этом случае возможна различная роль политических организаций. Произойдет ли ослабление или усиление роли партий и их влияния на принятие значимых решений – всё будет зависеть от конкретных условий. В настоящее время ярко выражена тенденция к укреплению однопартийной системы, однако как показывает исторический опыт это страны с неустойчивой демократией.

Время покажет, закрепится ли однопартийная система в России или ей на смену придет двухпартийная. В условиях президентских систем, возникновение устойчивой многопартийной системы менее вероятно.

В последнее время предпринимаются шаги по повышению роли гражданского общества, однако на сколько они сумеют выразить интересы различных социальных групп покажет время. Совершенно очевидно, что во многих странах (например в Великобритании, Франции, Японии) большую роль сыграли профсоюзы. В ряде стран (например, в Германии) важную роль играют союзы предпринимателей, а также политические организации малого и среднего бизнеса.

Важно, чтобы экономическая политика была понятной гражданам, а политики сумели убедить людей в её правильности. Необходимо, чтобы политика была последовательной, открытой и честной. К тому же она должна быть правильно выстроена тактически, т.е. ориентироваться не только на долгосрочный, конечный результат, но и доказывать свою эффективность в разумные, с точки зрения ожидания населения, временные сроки. Только в этом случае мы сумеем реализовать те возможности, которые представляет нам история.

Настоящий сборник является третьим выпуском альманаха «Постсоветский институционализм»². Сборник статей является результатом работы виртуальной мастерской «Поиск

² Постсоветский институционализм. Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева – Донецк: Каштан, 2005; Постсоветский институционализм – 2006: Власть и бизнес. Под ред. Р.М. Нуреева. Ростов-на-Д. Наука-Пресс, 2006.

эффективных институтов для России XXI века» профессора Р. М. Нуреева - неформального сообщества экономистов и социологов из разных городов, объединенных институциональной методологией и стремлением анализировать закономерности социально-экономического развития модернизирующейся России. Он посвящен двум взаимосвязанным проблемам. Авторы сборника анализируют в разных аспектах два основных элемента институциональной подсистемы общества, которые, как полагают, препятствуют развитию в России современного рыночного хозяйства, - власть-собственность и национальную хозяйственную культуру. Отмечая противоборство разных тенденций, авторы подчеркивают многовариантность развития российской экономики в XXI веке.

В сборник вошли работы экономистов и социологов 4-х городов России (Москвы, Санкт-Петербурга, Кемерово, Ростова-на-Дону), представляющих 8 различных университетов и иных организаций. Самое главное, они образовали довольно органичную структуру, в результате чего сборник статей приобретает сходство с коллективной монографией.

Книга представляет высокий интерес для обществоведов любых специализаций, занимающихся проблемами переходной экономики и развития постсоветской России в целом. Она может быть использована не только как научный источник, но и как учебное пособие для курсов «Национальная экономика», «Институциональная экономика» и т.д.

Авторами сборника являются: Введение и Заключение – Руководитель департамента экономической теории Государственного Университета – Высшая Школа Экономики (ГУ-ВШЭ), заведующий кафедрой национальной экономики РЭА имени Г.В. Плеханова, д.э.н., профессор, заслуженный работник Высшей школы РФ **Рустем Махматович Нуреев**; гл. 1 – к.э.н., доцент кафедры институциональной экономики Санкт-Петербургского филиала ГУ-ВШЭ – **Александр Сергеевич Скоробогатов**; гл. 2 – д.э.н., доцент кафедры экономической теории Ростовского Государственного Университета **Вячеслав Владимирович Вольчик**; гл. 3 – д.с.н., профессор, профессор кафедры социологии Государственного университета – Высшей школы экономики **Светлана Юрьевна Барсукова**; гл. 4 – д.э.н., доцент кафедры экономической теории Кемеровского государственного университета - **Сергей Николаевич Левин**; гл. 5 – д.ф.н., профессор, профессор кафедры истории философии Государственного университета – Высшей школы экономики **Татьяна Юрьевна Сидорина**; гл. 6 – к.э.н., доцент Государственного университета – Высшей школы экономики **Юрий Валерьевич Латов**; гл. 7 – к.э.н., доцент кафедры экономической теории Санкт-Петербургского филиала Государственного университета – Высшей школы экономики – **Иван Вадимович Розмаинский**; гл. 8 – магистр социологии, с.н.с. Института социологии РАН **Наталья Валерьевна Латова**; гл. 9 – д.э.н., профессор, профессор кафедры национальной экономики Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова **Сергей Михайлович Пястолов**; гл. 10 – к.с.н., доцент, доцент МГИМО (У) МИД РФ, старший научный сотрудник Института социологии РАН **Александр Лазаревич Темницкий**; гл. 11 – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономической теории Кемеровского государственного университета **Маргарита Владимировна Курбатова**; гл. 12 – к.э.н., доцент кафедры экономической теории Кемеровского государственного университета **Наталья Федоровна Апарина**; гл. 13 – д.э.н., профессор, заведующая кафедрой экономической теории экономического факультета Южного федерального университета **Ольга Спиридоновна Белокрылова**.

В научно-вспомогательной работе принимали участие аспиранты кафедры Национальная экономика РЭА им. Г.В. Плеханова Никита Владимирович Золотов, Евгений Сергеевич Куценко.

ЧАСТЬ 1. Российская власть-собственность как фактор торможения генезиса рыночных институтов

Глава 1. Современная российская стабильность: предпосылка экономического развития или институциональный склероз?³

Период после августовского кризиса 1998 г. обычно рассматривается как эпоха усиления стабильности в России. При этом развитие российского общества и экономики получает довольно разные оценки, поскольку статистика выявляет как положительные, так и отрицательные тенденции. Главный вопрос, возникающий в данной связи, состоит в том, предвестником чего является эта стабильность. В теоретической литературе можно найти основание для как оптимистичного, так и пессимистичного разрешения этого вопроса, поскольку стабильность, как будет показано ниже, стимулирует инвестиции, но стабильность же иногда обозначается как институциональный склероз. Итак, что больше напоминает стабильность в нашей стране: благоприятное условие для экономического развития или институциональный склероз?

1.1. Противоречивое влияние стабильности на благосостояние: рост как экономических, так и политических инвестиций

Для начала нужно определиться в том, что подразумевается под стабильностью⁴, что весьма важно, поскольку в статье данное понятие употребляется в таких разных контекстах как групповая структура общества и инвестиционный климат. В самом общем смысле, под стабильностью мы понимаем длительность воспроизводства одних и тех же связей. При этом мы будем различать два вида стабильности: структурную и конъюнктурную. *Структурная стабильность* относится к строению общества в смысле образующих его групп интересов, как всеохватывающих, так и специальных [3, с. 36, 38; 7, с. 123; 8, с. 393-397; 31], тогда как *конъюнктурная стабильность* означает отсутствие значительных колебаний основных макроэкономических переменных.

При рассмотрении вопроса о влиянии конъюнктурной стабильности на экономику в первую очередь следует обратить внимание на инвестиционную сферу. Под реальными инвестициями в данном случае подразумеваются расходы реальных ресурсов, осуществляемые в масштабах экономической системы⁵. Таким образом, в настоящей статье применительно к

³ © Скоробогатов А.С. (Санкт-Петербургский филиал Государственного университета – Высшей школы экономики).

Идеи настоящей статьи частично излагались в докладе на научном методическом семинаре «Россия: варианты институционального развития» в Москве 9 ноября 2006 г., а также в статье [18].

⁴ Я благодарен А.Ю. Скопину и А.В. Алексееву за их замечания, которые побудили меня дать дополнительные разъяснения по поводу терминологии.

⁵ Следует подчеркнуть, что термин «инвестиции» здесь принимается в микроэкономическом смысле, т. е. как затраты реальных ресурсов в рамках контрактных взаимодействий, но используется применительно к анализу всей экономической системы. Эта оговорка важна, поскольку в микро- и макроэкономике этот термин используется по-разному. В данном случае использование термина «инвестиции» в микроэкономическом смысле применительно к макроэкономике позволяет ввести ключевое для настоящей статьи разграничение «экономических» и «политических» инвестиций, которое не имеет смысла, если придерживаться строго макроэкономического определения «инвестиций». Я благодарен И. В. Розмаинскому и Е. С. Куценко за вопросы и комментарии, которые позволили мне обнаружить, что при отсутствии терминологической четкости в этом вопросе, идеи статьи могут быть не поняты.

макроэкономической проблематике термин «инвестиции» используется в более широком смысле, чем в курсах макроэкономики, в которых этот термин означает «приращение капитала» [5, с. 8], т. е. расходы, имеющие своим результатом создание реальных активов.

В теории (см. приложение) между (конъюнктурной) стабильностью и реальными инвестициями определенно существует положительная связь. Соответствующий теоретический материал по этой проблеме можно обобщить следующим образом. В рамках теории контрактов стабильность будет способствовать большей полноте контрактов и, таким образом, ослаблять главное последствие неполноты контрактов, а именно недоинвестирование в отношения-специфические активы. В теории игр стабильность предполагает более высокую вероятность повторения игры, что будет создавать стимулы к сотрудничеству и, соответственно, способствовать разрешению дилеммы заключенных. В рамках макроэкономики стабильность будет обеспечивать более длительный горизонт планирования, благоприятствующий реальным инвестициям. Таким образом, с точки зрения экономической теории усиление стабильности должно вызвать и рост инвестиций.

В то время как отсутствие конъюнктурной стабильности угнетающе действует на реальные инвестиции, структурная нестабильность, как это было ярко показано в трудах М. Олсона, может вызвать то «созидательное разрушение», за которым следует «экономическое чудо», как это имело место в Германии и Японии после Второй мировой войны. Речь идет о распаде сложившихся групп специальных интересов, т. е. интересов, идущих вразрез с интересами общества. В результате поражения этих стран в войне существовавшие там группы специальных интересов распались, и это устранило препятствие для развития этих стран по пути, определяемому всеохватывающими, а не специальными, интересами.

Однако структурная нестабильность влечет за собой и нестабильность конъюнктурную, поскольку общество, находящееся в состоянии формирования образующих его групп интересов, сильно изменяется и, соответственно, имеет место высокая неопределенность будущего. Именно стремление защититься от неопределенности будущего является важнейшим стимулом к самоорганизации индивидов в группы⁶. Данная задача, в принципе, может быть решена при помощи других способов, таких как централизованное принятие решений и использование долгосрочных контрактов. Однако эти способы малопригодны в современной России по причине, с одной стороны, распада плановой системы, и, с другой стороны, плохой защищенности контрактов при помощи формального законодательства. В результате остается только такой способ как «ориентация производственной деятельности... на семейно-родственные отношения», которые имеют в значительной степени теневой или криминальный характер [12, с. 60].

Итак, структурная стабильность должна способствовать конъюнктурной стабильности, а последняя создает стимулы к инвестициям. Однако не все инвестиции способствуют общественному благосостоянию, так что инвестиции следует разграничивать по их влиянию на благосостояние. В качестве критерия для такого разграничения может служить известная типология экономической активности, а именно поиск прибыли и поиск ренты [27]. Под рентой, в общем смысле, подразумевается разница между доходом владельца ресурса и альтернативной стоимостью последнего. При этом рента может быть результатом изобретения нового продукта, новой технологии или какого-либо иного усовершенствования в способах удовлетворения потребителей. Рента в этом случае становится вознаграждением за предпринимательские усилия, риск и инновационную активность. Данный вид ренты Дж. М. Бьюкенен обозначает как «прибыль». Этот термин им понимается как превышающий альтернативную стоимость ресурса доход, являющийся вознаграждением владельца за такое его использование, при котором повышается общественное благосостояние.

⁶ В [12] эти группы выступают как «семейные кланы».

Другой вид ренты, в первую очередь связанный с ограничением конкуренции, выступает в форме монопольной прибыли. Такой доход является результатом перераспределения, а не создания, богатства. Поскольку для его получения требуются затраты реальных ресурсов, то в результате стремления к доходам этого типа, экономические агенты создают чистый ущерб для общественного благосостояния. Именно такой вид ренты и обозначается Бьюкененом как «рента» в узком смысле слова. Таким образом, «прибыль» — это доход, сопровождающий рост общественного благосостояния, тогда как «рента» — доход, которым сопровождается нанесение ущерба благосостоянию общества.

Классическая модель поиска ренты в виде дохода от закрытой монополии была предложена Г. Таллоком [20; 21]. Главный вывод данной модели заключается в том, что монопольная прибыль, представляющая собой перераспределение излишка потребителей в пользу монополиста, равна общему объему инвестиций, сделанных претендентами на получение монополии. Поскольку монопольная прибыль является только результатом перераспределения и, следовательно, дополнительного благосостояния не создает, а ее получение предполагает осуществление равных ей по величине затрат реальных ресурсов, то вся монопольная прибыль представляет собой чистый ущерб для общественного благосостояния [17, с. 60-64].

Получение ренты, главным образом, связано с использованием перераспределительной функции государства. Последняя непосредственно связана с основным назначением государства, состоящим в спецификации и защите прав собственности, возможность осуществления которого вытекает из сравнительного преимущества государства в осуществлении насилия. Попытки же экономических агентов заключить сделку с государством с целью извлечения выгоды из его потенциала насилия обычно обозначаются как «поиск ренты».

Переходя к вопросу о связи между реальными инвестициями и благосостоянием, вначале рассмотрим затраты, которые связаны с поиском ренты. Бьюкенен выделяет такие их виды как [6, с. 277], расходы потенциальных получателей монополии; расходы бюрократии, направленные на превращение в свои доходы расходов потенциальных получателей монополии, или связанные с иной реакцией на эти расходы; и расходы третьих лиц, направленные на получение части государственных доходов, полученных от потенциальных получателей монополии. Таким образом, вся совокупность расходов, связанных со стремлением использовать государство для получения доходов, т. е. расходы потенциальных монополистов, бюрократов и искателей государственных трансфертов, являются инвестициями, направленными на получение ренты.

В соответствии с критерием разграничения инвестиций по их влиянию на благосостояние имеет смысл различать экономические (прибылеориентированные) и политические (рентоориентированные) инвестиции. Последние, в отличие от первых, представляют собой растрату ресурсов и, таким образом, создают чистый ущерб для общественного благосостояния. Следовательно, чем больше доля политических инвестиций в общем объеме реальных инвестиций того или иного общества, тем меньший полезный эффект они будут приносить обществу (рис. 1-1).

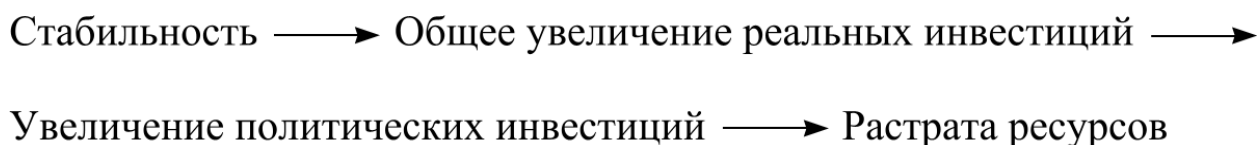


Рис. 1-1. Стабильность и политические инвестиции

Логическая связь в данном случае такова. Конъюнктурная стабильность способствует увеличению реальных инвестиций, поскольку увеличивает стимулы к сотрудничеству и, тем

самым, способствует полноте контрактов. Однако поскольку одной из составляющих реальных инвестиций являются политические инвестиции, то стабильность, обеспечивая также и их рост, способствует растрате ресурсов. Далее, если экономическая активность в обществе, в основном, сводится к поиску ренты и, следовательно, в реальных инвестициях преобладает политическая составляющая, то стабильность такому обществу будет приносить больше вреда, чем пользы. Это связано с тем, что растрата ресурсов, связанная с политическими инвестициями, будет превосходить выигрыш, получаемый обществом от экономических инвестиций.

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что конъюнктурная стабильность влияет на объем инвестиций, а структурная – на их направление. В зависимости от ее степени и характера (преобладание групп со всеохватывающими или специальными интересами) будет определяться сравнительная значимость экономических и политических инвестиций. Потери благосостояния, связанные со стабильностью, будут тем выше, чем более рентоориентированным является общество и, соответственно, чем больше относительная значимость политических инвестиций.

1.2. Различные кратко- и долгосрочные следствия существования структурной стабильности

При оценке влияния структурной стабильности на благосостояние следует учитывать также ее продолжительность. Как показывает Олсон на примерах различных стран и эпох, когда групповая структура общества приобретает более или менее законченный вид в смысле сложившихся групп интересов, их влияние на благосостояние общества будет зависеть от того, как долго они существуют. Вначале нередко доминирует группа со всеохватывающими интересами, а относительная мощь групп специальных интересов невелика. Однако со временем последние находят возможность перераспределить в свою пользу все больший объем власти и ресурсов за счет их постепенной утраты центром. Соответственно, увеличивается удельный вес политических инвестиций и конъюнктурная стабильность, порождаемая стабильностью структурной, приносит все меньший полезный эффект.

Так, Россия, будучи плановой экономикой, т. е. в 1929-1991 гг., находилась в условиях структурной стабильности, но за этот более чем полувековой период сравнительная значимость групп со специальными интересами постепенно возрастала. В период сталинского правления имело место полное господство группы со всеохватывающими интересами, олицетворяемой главным образом самим Сталиным. Эта группа, и Сталин в частности, имела всеохватывающий интерес в том смысле, что чем больший объем выпуска обеспечивала советская экономика, тем большей военной мощью и международным политическим влиянием обладала сама эта группа. Именно в таком смысле коммунистическое государство в течение всей своей истории представляло собой группу со всеохватывающими интересами. Затем при Хрущеве происходит некоторое перераспределение власти от центра в пользу партийной бюрократии, что ознаменовалось XX съездом КПСС, который Е. Т. Гайдар остроумно сравнил с «манифестом о вольности дворянства» Петра III. Наконец, государственный переворот, приведший к смещению Хрущева, также был вызван стремлением партийной бюрократии получить больший объем власти и влияния за счет центра, ради чего на место Хрущева был поставлен Брежнев - человек, еще более удобный с этой точки зрения. При нем наступает пресловутая эпоха застоя, с одной стороны, и решительное преобладание элит, с другой стороны. Рост относительной значимости элит означал не только укрепление партийной бюрократии за счет центра, но также и фактическую эмансипацию различных сегментов планового хозяйства в виде отдельных национальных общностей, отраслей и предприятий [8, с. 413-423].

Таким образом, в течение этого времени сохранялась как структурная, так и вызванная ей конъюнктурная стабильность, но и та, и другая изменяла свое качество: при сохранении структурной стабильности постепенно усиливаются группы специальных интересов, а конъюнктурная стабильность все больше способствует политическим инвестициям, т. е. реальным расходам на перераспределение власти и ресурсов.

1.3. Структурная и конъюнктурная нестабильность в начале постсоветского периода

Вряд ли кто-либо станет отрицать, что Россия в 1992-1998 гг. находилась в состоянии глубокой конъюнктурной нестабильности. Огромные темпы инфляции в сочетании с изменчивостью ее природы (от инфляции спроса к инфляции издержек), глубокий спад производства и инвестиций, разрыв хозяйственных связей, сложившихся в рамках СССР, почти полный отказ государства от выполнения своих традиционных функций в плане установления и защиты прав собственности и принуждения к выполнению контрактных соглашений, а также многое другое, что сопровождало вступление России в постсоветскую эпоху, ввергли ее в настоящий хаос. Глубокая конъюнктурная нестабильность, наряду с другими причинами, объясняет тот упадок, который наблюдался в этот период в инвестиционной сфере.

Подобно Германии и Японии в послевоенное время, Россия в 1990-е гг. наряду с конъюнктурной, испытывала также и структурную нестабильность, однако последняя имела совсем другие последствия. Вместо «экономического чуда» имел место спад производства и ухудшение отраслевой структуры. Связано это, видимо, с тем, что Россия пережила структурную нестабильность совсем другого рода, чем эти страны. Если последние испытали, прежде всего, уничтожение групп специальных интересов, тогда как группа всеохватывающих интересов была заменена другой (фашистские или поддерживавшие фашистов власти были заменены политическим контролем стран-победительниц), то в России уничтожение группы всеохватывающих интересов в лице коммунистического государства не сопровождалось распадом групп специальных интересов на уровне отдельных национальностей, отраслей и предприятий. Таким образом, структурная нестабильность стран «экономического чуда» означала освобождение их от тех сил, которые тянут общество назад, тогда как в России тот же вид нестабильности означал распад единственной группы, заинтересованной в ее благосостоянии.

Россия в 1990-е гг. переживала бурный процесс группообразования в смысле формирования групп интересов, укрепления внутригрупповых связей и усиления группового самосознания. В это время уже прекращает существовать старая группа со всеохватывающими интересами в лице Политбюро, а новая находится в стадии возникновения. Новые группы специальных интересов формируются на основе старых советских групп, и среди них постепенно вычленяется та группа, которая будет иметь всеохватывающий интерес.

По причине глубокой конъюнктурной нестабильности, вызванной нестабильностью структурной, должен был наблюдаться спад инвестиций, как экономических, так и политических. Первые действительно сильно сокращались, тогда как последние, по-видимому, наоборот, возросли по причине компенсирующего фактора в виде передела собственности. Отсутствие конъюнктурной стабильности должно подавлять также и стимулы к политическим инвестициям. Однако в 1990-е гг. такое воздействие оказывается только на экономические инвестиции при наличии стимулов (иного рода, чем прежде) к инвестициям политическим. Таким образом, в этот период в условиях крайней нестабильности имелись значительные стимулы к политическим инвестициям по причине связанной с приватизацией «уникальной исторической возможности присвоения ренты» [13, с. 85]. Все это сделало поиск ренты наиболее заметным видом деятельности в 1990-е гг. [9; 10; 13; 14; 24; 25].

Относительная стабильность в нашей стране сопровождалась оживлением в инвестиционной сфере и экономическим ростом. Если мы сравним данные Госкомстата по «инвестициям в основной капитал» и объемам производства, то мы увидим, что в тот же самый период, когда произошло отмечаемое Левада-центром усиление стабильности, имел место и подъем инвестиций и производства. Таким образом, изменения в отношении стабильности, имеющие место в последнее время, можно оценивать однозначно положительно, поскольку возникшая структурная стабильность как по своему качеству (оформление группы всеохватывающих интересов), так и в силу особых исторических обстоятельств (завершение передела собственности), создает больше положительных (производственные инвестиции), чем отрицательных (поиск ренты) последствий. Теперь можно задать вопрос: каковы дальнейшие перспективы российской стабильности?

1.5. Перспективы российской стабильности

Снова следует отметить, что структурная стабильность, предполагающая наличие групп специальных интересов, должна, помимо всего прочего, стимулировать осуществление политических инвестиций. Отсюда вытекает и основной вопрос, связанный с перспективами стабильности: какова сравнительная значимость политических инвестиций? При рассмотрении этих перспектив следует обратить внимание на такую особенность российской экономики как большой удельный вес ТЭК в ее отраслевой структуре, который в течение последних лет еще увеличивался [2, с. 139; 11; 26, с. 9].

О чем это говорит, с точки зрения рассматриваемого вопроса? Можно предположить, что это является показателем того, что политические инвестиции составляют существенную и все возрастающую часть всех инвестиций, осуществляемых в современной России. По этому поводу возможны следующие рассуждения. Наличие значительной политической составляющей в совокупных инвестициях означает, что рентоориентированный сегмент экономики отвлекает на себя большую часть инвестиционных ресурсов, что в свою очередь будет приводить к инвестиционному голоду в реальном секторе. В результате более жизнеспособными окажутся отрасли, которые менее нуждаются в инвестициях, т. е. должны преобладать некапиталоемкие отрасли. ТЭК, будучи ресурсоемкой отраслью, этому требованию вполне удовлетворяет (рис. 3).

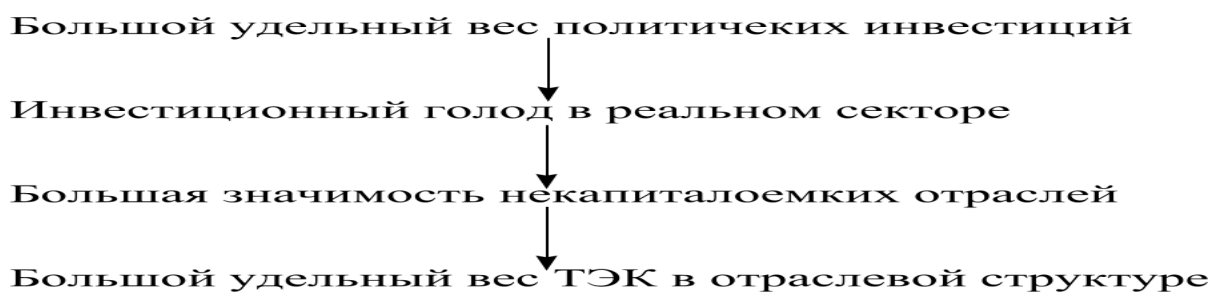


Рис. 1-3. Политические инвестиции и ТЭК

Таким образом, как это суммируется на рис. 1-3, чем больше значимость политических инвестиций, тем менее капиталоемкой будет экономика, что, как один из сценариев, может предполагать ее сырьевую и энергетическую ориентацию. Другие некапиталоемкие отрасли, такие как торговля или пищевая промышленность, также могут иметь большую значимость в экономике, реальный сектор которой испытывает инвестиционный голод. Эти отрасли, согласно как данным Госкомстата, так и непосредственным наблюдениям за российской экономической жизнью, также находятся на подъеме.

В целом же динамика отраслевой структуры российского хозяйства нередко оценивается как «технологическая деградация». В основе этих рассуждений лежит определенная иерархия отраслей, располагаемых по их сравнительной прогрессивности с точки зрения места, занимаемого в международном разделении труда (рис. 1-4).

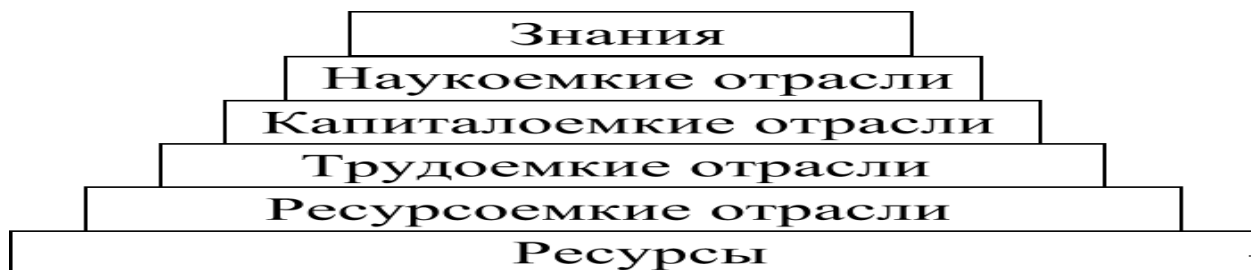


Рис. 1-4. Сравнительная прогрессивность отраслей

Согласно этой схеме, относительный рост ТЭК, торговли и пищевой промышленности указывает на движение не вверх, а вниз в плане технологического развития российского хозяйства, откуда и обозначение такой динамики как «технологическая деградация». С точки зрения рассматриваемой в настоящей статье темы, это указывает на растущее сравнительное значение отраслей, менее нуждающихся в инвестициях. Если считать причиной этого инвестиционный голод российской экономики, то, возможно, это связано с со значительным и все возрастающим удельным весом политических инвестиций в совокупных инвестиционных расходах.

Еще один косвенный показатель неинвестиционного развития российской экономики – структура активов коммерческих банков. В 1990-е гг. банковская сфера была одной из наиболее рентоориентированных. Важнейшей причиной такого характера ее развития в то время была легкость получения государственных трансфертов в финансовой сфере [14, с. 84-87]. Источником таковых трансфертов долгое время служили льготные кредиты Центрального банка, обслуживание государственных финансов, кредитование безрисковых правительственных и прочих программ, а также принятие вкладов населения по отрицательной ставке процента, т. е. государство и население выступали в качестве финансовых доноров рентоискателей в финансовом секторе. Несколько позже к этому добавился также и такой грандиозный источник как рынок ГКО, просуществовавший до наступления кризиса 1998 г. Все это делало банковский сектор фактором, не обеспечивающим финансирование инвестиций в реальном секторе, а отвлекающим из него инвестиционные ресурсы.

Кризис 1998 г. имел оздоравливающий эффект, помимо всего прочего, в том отношении, что привел к распаду системы ГКО, способствовавшей перекачке ресурсов из реального сектора в финансовый. Исчезновение прежних прибыльных направлений деятельности заставляет банки искать другое применение своим пассивам. Однако банковская система, видимо, сохраняет в целом неинвестиционный характер. На это, в частности, указывает значительное развитие потребительского кредита. Именно последний является ключевым направлением деятельности многих банков. Среди прочих значительных видов деятельности современных российских банков является оказание услуг, связанных с пластиковыми картами, денежными переводами, обеспечением различных платежей (заработная плата, пенсии, коммунальные платежи и т. д.).

Усиливающееся преобладание некапиталоемких отраслей и неинвестиционный характер развития банковской системы указывает на то, что в современной российской экономике появляющиеся финансовые ресурсы недостаточно ориентированы на инвестиции в реальном секторе. В то же время быстрые темпы экономического роста обеспечивают эти финансовые

ресурсы. Доступность последних при отсутствии соответствующих структурных изменений позволяют предположить их значительный и возрастающий отток в сферу политических инвестиций, поскольку как в прошлом, так и сейчас «поиск ренты выступает как преобладающая бизнес-стратегия» [26, с. 16].



Рис. 1-5. Структурная стабильность и отраслевая структура

Вышеописанное суммируется на рис. 1-5. Структурная стабильность порождает конъюнктурную стабильность и влияет на относительную значимость экономических и политических инвестиций. Последняя зависит от качества структурной стабильности в смысле сравнительного значения групп со всеохватывающими и специальными интересами в групповой структуре общества с точки зрения располагаемых ими ресурсов и власти. Конъюнктурная стабильность стимулирует любые инвестиции, независимо от их направленности, тогда как структурная стабильность, в зависимости от своего качества задавая соотношение экономических и политических инвестиций, определяет их направленность. Таким образом, она влияет на то, какая часть инвестиций, стимулы к которым созданы конъюнктурной стабильностью, будет направлена в экономическую сферу и станет фактическими инвестициями в реальном секторе. Наконец, в зависимости от того, насколько велик приток инвестиционных ресурсов в реальный сектор, будет формироваться и отраслевая структура в плане сравнительной значимости капиталоемких отраслей.

Каким будет характер российской стабильности в будущем? Она будет приносить больше пользы или вреда? При попытках ответить на эти вопросы, можно учесть соображения, являющиеся частью теории групповых интересов Олсона [7; 8; 31], а именно структурная стабильность, сохраняясь длительное время, постепенно меняет свое качество в смысле все большего преобладания групп со специальными интересами в ущерб группе всеохватывающих интересов. Именно такой была история структурной стабильности в России в 1929-1991 гг., а также в Германии, Японии и Скандинавских странах в послевоенное время. Если в будущем российская стабильность будет снова развиваться по этому пути, то существующая сегодня сосредоточенность инвестиционных ресурсов в политической сфере со временем будет еще больше усиливаться и, соответственно, все большие препятствия будут возникать для экономического роста и прогрессивных структурных изменений. Эти негативные тенденции могут сглаживаться в случае благоприятной конъюнктуры на мировых рынках сырья и энергоносителей или готовности государства проводить целенаправленную структурную политику, составной частью которой может быть осуществление самим государством инвестиций в реальный сектор.

1.6. Заключительные обобщающие замечания

Структурная стабильность, безусловно способствуя реальным инвестициям, не только не гарантирует роста общественного благосостояния, но и может выступать в качестве серьезного препятствия для экономического развития в смысле прогрессивных структурных изменений, а также экономического роста. В последние годы в России имел место экономический рост, вызванный исчезновением тех негативных факторов, которые сохранялись в 1990-е гг., а также тем, что структурная стабильность, возникшая на рубеже веков, имеет благоприятный характер в смысле оформления группы со всеохватывающими интересами. Однако возникновение стабильности сопровождалось негативными структурными сдвигами в экономике России. Возможной причиной такого положения является возрастающий удельный вес политической составляющей в российских инвестициях. В результате, когда конъюнктурная стабильность стимулирует увеличение реальных инвестиций, она, вместе с тем, способствует политическим инвестициям, которые представляют только растрату общественных ресурсов. По мере дальнейшей эволюции структурной стабильности эта растратная часть инвестиций должна расти. Бизнес будет все больше ориентирован на действия, следствием которых является перераспределение, а не рост благосостояния. Таким образом, на сегодняшний день стабильность в России, несмотря на продолжающийся экономический рост, является скорее симптомом институционального склероза, чем предпосылкой прогрессивных экономических изменений.

Литература

1. Алчиан А. А. Рента // *Экономическая теория*. Итуэлл Дж., Милгейт М., Ньюмен П. (ред.), М.: Инфра-М, 2004, с. 724-732.
2. Березинская О., Миронов В. Отечественный нефтегазовый комплекс: динамика конкурентоспособности и перспективы финансирования // *Вопросы экономики*, № 8, с. 137-153.
3. Вольчик В. В., Бережной И. В. Роль социального капитала и групп интересов при формировании института власти-собственности в рамках российского хозяйственного порядка // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, 2006, т. 4, №2, с. 35-41.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // *Антология экономической классики*. М.: Эконов, 1993, с. 137-432.
5. Матвеев В. Д. *Модели экономической динамики*. СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ, 2006.
6. Мюллер Д. Теория общественного выбора // *Панорама экономической мысли*. Гринэуэй Д., Блини М., Стюарт И. (ред.), СПб.: Экономическая школа, 2002, т. 1, с. 248-303.
7. Олсон М. *Возвышение и упадок народов. Экономический рост, stagфляция и социальный склероз*. Новосибирск: ЭКОР, 1998.
8. Олсон М. Институциональные изменения, рассредоточение власти и общество в переходный период: лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Олсон М. *Возвышение и упадок народов. Экономический рост, stagфляция и социальный склероз*. Новосибирск: ЭКОР, 1998, с. 388-428.
9. Ослунд А. «Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике // *Вопросы экономики*, 1996, №8, с. 99-108.
10. Полищук Л. Экономическая эффективность и присвоение ренты: анализ спонтанной приватизации // *Экономика и математические методы*, 1996, № 2, с. 5-22.

11. Розмаинский И. В. Внешняя торговля, бегство капитала и валютный курс России 90-х гг. // *Экономическая школа. Аналитическое приложение*. Вып. 1. N 1. 2002. с. 62 – 74.
12. Розмаинский И. В. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, 2004, т. 2, №1, с. 59–71 (<http://institutional.narod.ru/journal2.1.pdf>).
13. Ролан Ж. Политико-экономические вопросы преобразования отношений собственности в Восточной Европе // *Корпоративное управление в переходных экономиках*. Аоки М. и Кима Х. (ред.) СПб.: Лениздат, 1997.
14. Скоробогатов А. С. Экстенсивный рост банковского сектора и упадок кредитной сферы в современной России // *Семинар молодых экономистов*, 1998, вып. 6, март, с. 78-89 (<http://ie.boom.ru/Scorobogotov/Bank.htm>).
15. Скоробогатов А. С. Финансовый кризис в России: предпосылки возрождения реального сектора Российской экономики // *Четвертая Международная конференция студентов и аспирантов «Предпринимательство и реформы в России»*. 24-27.09.1998. СПб.: Издательство СПбГУ, 1998. Т. I. с. 41-42 (Российская экономика во второй половине 1990-х гг.: поведение предприятий, ограничительная политика, денежные суррогаты, инфляция и августовский кризис // <http://ie.boom.ru/Skorobogotov/Skorobogotov1.htm>).
16. Скоробогатов А. С. Макроэкономическая роль институтов: от онтологической неопределенности к концепции делового цикла // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, 2005, т. 3, №2, с. 83-95 (<http://institutional.narod.ru/journal3.2.pdf>).
17. Скоробогатов А. С. *Институциональная экономика. Курс лекций*. СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ, 2006 (<http://ie.boom.ru/skorobogotov/skorobogotov.htm>).
18. Скоробогатов А. С. Неполнота контрактов, групповые интересы и поиск ренты. Всегда ли стабильность способствует экономическому процветанию общества? // *Постсоветский институционализм – 2006: Власть и бизнес*. Нуреев Р. М. (ред.) Ростов-на-Дону: Наука-Пресс, 2006, с. 207-228.
19. Скоробогатов А. С. *Лекции и задачи по теории контрактов*. СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ, 2006.
20. Таллок Г. Потери благосостояния от тарифов, монополий и воровства // *Вехи экономической мысли*. Вып. 4. *Экономика благосостояния и общественный выбор*. Заостровцев А. П. (ред.) СПб.: Экономическая школа, 2004, с. 435-448.
21. Таллок Г. Соискание ренты // *Экономическая теория*. Итуэлл Дж., Милгейт М., Ньюмен П. (ред.) М.: Инфра-М, 2004, с. 741-747.
22. Тироль Ж. *Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности*. СПб.: Экономическая школа, 2000, т. 1.
23. Уильямсон О. И. *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция*. СПб.: Лениздат, 1996.
24. Хиллман А. К. Западноэкономические теории и переход от социализма к рыночной экономике. Перспективы общественного выбора // *Экономика и математические методы*, 1996, № 4, с. 77-90.
25. Шляпентох В. Э. Многослойное общество: «антисистемный» взгляд на современную Россию. 1997, <http://www.nir.ru/socio/scipubl/sj/4shlap.htm>
26. Яковлев А. А. Группы интересов и их влияние на процессы экономических реформ в России // *Модернизация экономики России: социальный контекст*. Кн. 2. Ясин Е. Г. (ред.) М.: ГУ-ВШЭ, 2004, с. 9-31.

27. Buchanan J. M. Rent Seeking and Profit Seeking // *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*. Buchanan J. M., Tollison D. and Tullock G. (eds.) College Station, TX: Texas A&M Press, 1980, pp. 3-15.
28. Grossman S. J. and Hart O. D. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // *Journal of Political Economy*, 1986, vol. 94, pp. 691-719.
29. Hart O. D. and Moore, J. Incomplete Contracts and Renegotiation // *Econometrica*, 1988, vol. 56, pp. 755-785.
30. Noldeke G. and Schmidt K. M. Options Contracts and Renegotiation: A Solution to the Hold-up Problem // *RAND Journal of Economics*, 1995, vol. 26, pp. 163-179.
31. Olson M. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // *American Economic Review*, 1995, vol. 85, Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association Washington, DC, January 6-8, 1995, pp. 22-27.
32. Olson M. Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations Are Rich, and Others Are Poor // *Journal of Economic Perspectives*, 1996, vol. 10, pp. 3-24.

Глава 2. Роль групп специальных интересов в поиске путей эволюции российского института власти-собственности⁷

Институт власти-собственности существует в рамках российского хозяйственного порядка не одну сотню лет⁸. В нашей стране многочисленные попытки реформ, направленные на изменение ситуации, при которой доминируют институты условной собственности, в конечном итоге не позволяли свернуть с траектории развития, что неоднократно приводило к эффекту блокировки, закрепляющему неэффективные институциональные ограничения. Для проведения действенных институциональных реформ необходимо понимание механизмов эволюции российского института власти-собственности; для этого данная проблема должна рассматриваться в связи с эволюцией российского хозяйственного порядка и ролью групп специальных интересов как институциональных инноваторов. Для этого необходимо учитывать исторические, культурные и другие институциональные особенности развития хозяйственных систем.

Теория хозяйственного порядка является разновидностью институционального подхода к анализу формирования и развития институциональной структуры экономики с учетом специфики конкретных исторических, национальных и политических условий. Теория хозяйственного порядка разрабатывалась экономистами, которые не входили в мейнстрим экономической теории. В основном это были представители немецкого ордолиберализма⁹. Однако рост интереса к неортодоксальным (в научной литературе также присутствует термин «гетеродоксальные теории») течениям в современной экономической теории делает актуальным изучение проблемы формирования хозяйственного порядка в контексте институциональных изменений.

Важнейшим моментом при исследовании хозяйственного порядка в тех или иных исторических координатах является вопрос о роли государства при его формировании¹⁰. Фактически данная проблема является частью более широкой – о роли государства при формировании институциональной структуры экономики. Не вызывает сомнений тот факт, что государство как институциональный инноватор создает формальные институты, которые, в свою очередь, могут относиться к политическим и экономическим институтам, в разной степени влияющими на хозяйственные процессы.

⁷ © Вольчик В.В. (Южный федеральный университет)

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ(«Эволюция института власти-собственности в рамках российского хозяйственного порядка»), проект № 06-02-00232a

⁸ См.: Нуреев Р.М. Государство: исторические судьбы власти-собственности // Материалы Интернет-конференции «Поиск эффективных институтов для России XXI века» // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/129880/>, Цирель С.В. «Власть-собственность» в трудах российских историков и экономистов // Общественные науки и современность. 2006. №3., Юрганов А.Л. Удельно-вотчинная система и традиция наследования власти и собственности в средневековой России // Отечественная история. 1996. № 3.

⁹ Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М., 1995; Ойкен В. Основы национальной экономики. М., 1996; Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм. М.: Экономика, 2002.

¹⁰ Представители Фрайбургской школы, например, отводят государству ведущую роль при формировании хозяйственного порядка. См.: Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм. М.: Экономика, 2002.

Качество государства также часто ассоциируется с политическими институтами, которые определяют объем политической власти¹¹. Узурпация власти группами специальных интересов, которые могут представлять, например, земельную аристократию¹², обуславливает деградацию политических институтов, в конечном итоге оказывая негативное влияние на формирование и функционирование экономических институтов, и ведет к отставанию в темпах экономического роста по сравнению со странами, имеющими более либеральные политические институты.

Формирование эффективного хозяйственного порядка с соответствующей институциональной структурой экономики является целью большинства хозяйственных реформ. Однако история дает много примеров, когда процессы институционального импорта и модернизации хозяйственных порядков не приводят к росту благосостояния общества, а создают устойчивые неэффективные экономические институты. Возникает вопрос, какие же причины и закономерности определяют формирование, отбор и функционирование эффективных (неэффективных) хозяйственных институтов вообще и института власти-собственности в частности?

Формирование хозяйственных порядков вследствие инерционной природы институтов, подверженных инкрементным изменениям, представляет собой чаще всего эволюционный процесс. Поэтому при анализе институтов, функционирующих в рамках того или иного порядка, важно проследить их эволюцию. Это позволяет понять причины эффективного (неэффективного) институционального регулирования хозяйственных процессов, а также учесть их эволюционно-генетические особенности при разработке программ реформ.

Принципы эволюционной теории наиболее разработаны в биологии, однако применение «эволюционного языка» в экономике детерминирует расширительную трактовку этого термина, в противоположность его узко-специфичному использованию в биологии¹³. Поэтому в целом эволюционная экономика может идентифицироваться как применение общей эволюционной концепции к экономическим феноменам. При этом важно подчеркнуть, что экономическое развитие и технологические изменения подвержены воздействию эволюционных сил, которые не только во многом сходны с биологической эволюцией, но и во многих отношениях различаются¹⁴.

Основные различия между физическими и биологическими системами состоят, во-первых, в различной природе «частиц», и, во-вторых, в различной природе процессов, протекающих в данных системах. Экономическое пространство может характеризоваться различными параметрами и структурными характеристиками. В общественных системах агенты ведут себя не так, как атомы, их склонность к ассоциированию в решающей степени будет зависеть от фенотипических характеристик их поведения¹⁵. Концепция «институционального человека» отличается от концепции «неоклассического человека» тем, что она признает историческую изменчивость предпочтений и поведения экономических агентов¹⁶. Существует тесная связь между способностью экономических агентов к ассоциированию и формированием их предпочтений и поведения, зависящих от привычек. Если бы индивидуум существо-

¹¹ Acemoglu, D., Johnson, S., and Robinson, J. (2005) Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, P. Aghion, S.N. Durlauf (eds), Handbook of Economic Growth, Vol. 1, New York, Elsevier, pp. 385–472.

¹² Acemoglu, D., Robinson, J.A. Political Losers as a Barrier to Economic Development // American Economic Review, 2000, Vol. 90, No.2. pp. 126–130.

¹³ Nelson R.R. Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change // Journal of Economic Literature. Mar., 1995. V. 33. № 1.

¹⁴ Hodgson G. Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics. Cambridge: Polity Press, 1993.

¹⁵ Dopfer K. Toward a theory of economic institutions: Synergy and path dependency // Journal of Economic Issues. Jun., 1991. V. 25. № 2.

¹⁶ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М., 2003.

вал в одиночестве, то его предпочтения формировались бы в моральном вакууме. Но предпочтения поддерживаются окружающими условиями, обществом и некоторыми группами людей. Поведение всегда изменяется, в этом и состоит различие между ним и физиологическими процессами.

Современная эволюционная экономика неоднородна. Она может быть разделена на два направления: 1) конвергентная с неоклассикой эволюционная экономика и 2) неозволюционная экономика¹⁷, рассматривающая не только эффективные, но и субоптимальные и неэффективные институциональные и технологические изменения в рамках концепции зависимости от предшествующей траектории развития (path dependence).

Неоклассический подход к анализу эволюции связан с исследованием определенного процесса, который приведет к прогрессу, и в результате которого устанавливается единственное оптимальное равновесие¹⁸. Это доказывается эволюционной теорией игр, в рамках которой определяются параметры равновесия, и которую иногда называют теорией равновесного выбора. Если отбор осуществляется достаточно долго на основе имеющихся вариантов, то в отсутствие каких-либо инноваций в конечном счете система достигнет состояния с минимальным отклонением, т.е. равновесия. Очевидно, эта концептуальная позиция не является завершенным состоянием взгляда на эволюцию в экономике, технологических или природных системах. Тип эволюции, особенности ее структуры и формы проявляются во взаимодействии между отбором и инновацией.

Необходимо отметить, что фундаментальной единицей анализа в традиционной эволюционной экономике выступает не популяция и не индивидуум, а то, что могло бы быть широко описано как информация в той или иной форме. Общей для любой эволюционной системы является идея развития информации во времени. Популяции фирм, рутины, управление есть способы распространения этой информации, формирующей основу успеха или неудачи того или иного экономического действия. Также необходимо учитывать, что социальная эволюция осуществляется через передачу навыков и информации не от одних только биологических родителей индивида, но и от несметного числа его предков¹⁹.

Эволюционная экономика основывается на принципах изменения, отбора и наследования, а также на объяснении процесса наблюдаемых изменений в системе взаимодействием этих трех характеристик. Другими словами, если система допускает разнообразие этих элементов, то сохраняются только те из них, которые наилучшим образом соответствуют окружению, поскольку отбираются согласно этому критерию²⁰. Понятие наследования употребляется в том смысле, что те элементы, которые выживают, продолжают проявлять свои положительные свойства в следующем периоде времени (между тем как свойства, принадлежащие не выжившим элементам, вымирают вместе с ними)²¹. Это характеризует перенос смысла старой идеи Г. Спенсера²² «выживания самого приспособленного» на экономическую теорию. Поэтому самым распространенным в экономической научной литературе является отбор наиболее эффективных фирм и форм хозяйствования в процессе конкуренции на продуктовых рынках. Некоторые фирмы выживают, а другие умирают, это зависит от при-

¹⁷ На существование данного направления указывают Н. Флигстин и Р. Филанд (Fligstein N., Feeland R. Theoretical and Comparative Perspectives on Corporate Organization // *Annual Review of Sociology*. 1995. Vol. 21. PP. 21-43).

¹⁸ Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // *THESIS*. 1994. Т. 2. Вып. 4.

¹⁹ Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992. С. 47.

²⁰ Powell J. H., Wakeley T. M. Evolutionary concepts and business economics: Towards a normative approach, *Journal of Business Research*, Volume 56, Issue 2, February 2003.

²¹ Данная точка зрения разделяется не всеми представителями эволюционной экономики и берет свое начало с широко известной работы Армена Алчиана. См.: Alchian A.A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory // *Journal of Political Economy*. Jun., 1950. V. 58. № 3.

²² Спенсер Г. Опыты научные, политические и философские. Минск, 1998. Т. 1. С. 388–465.

были, связанной с индивидуальной стратегией. Если давление отбора достаточно высоко, то выживут только самые эффективные или лучше всего приспособленные к данным институциональным условиям ведения хозяйственной деятельности. Выжившие фирмы, следовательно, действуют эффективно, даже если выбор стратегии не совсем хорошо обдуман. Однако такая точка зрения является примером трюизма о том, что выжившее фирмы наиболее эффективны, так как эффективные выживают²³. Здесь необходимо обратить внимание на тавтологичность основного принципа Дарвинизма «выживание наиболее выживаемых (или приспособленных)». На этот факт указывали как первые критики дарвинизма, так и создатели синтетической теории эволюции К.Х. Уоддингтон, Р. Фишер, Дж. Б.С. Холдейн, Г.Г. Симпсон²⁴.

Согласно конвергентному с неоклассикой подходу к исследованию экономической эволюции в условиях конкуренции, преимущества получают фирмы, реализующие принцип максимизации в своих рыночных взаимодействиях, что позволяет им успешно проходить эволюционный отбор и вытеснять фирмы, характеризующиеся отличными от них поведенческими предпосылками и рутинными. Следовательно, будут отбираться технологии, рутины и институты, наиболее благоприятствующие реализации принципа максимизации прибыли, снижающие транзакционные издержки. Однако в рамках новейших направлений эволюционной экономики данное положение не всегда выполнимо, вследствие чего может происходить отбор и сравнительно неэффективных институциональных структур.

Напротив, согласно неэволюционной парадигме, вследствие зависимости от предшествующей траектории развития (*path dependence*) могут отбираться и быть устойчивыми неоптимальные варианты технологического институционального развития. Зависимость от предшествующей траектории развития является феноменом, объясняющим, почему настоящие акты выбора агентов *могут* зависеть от актов выбора, сделанных ранее (случайных, незначительных исторических событий и т.д.). Для анализа в рамках данной концепции важна сама последовательность исторических событий и те институциональные рамки, в которых предыдущие акты выбора, и соответственно, отбора производились. Чем дальше развивается система, в случаях, когда наблюдается феномен «*path dependence*» (а он, конечно, существует не всегда), тем сильнее прошлые акты выбора влияют на настоящие. После прохождения некоторой границы процесс становится необратимым, т.е. альтернативные акты выбора становятся невозможными (по Б. Артуру, в условиях возрастающей отдачи²⁵). Наступает эффект блокировки, т.е. система замыкается на исторически определенных альтернативах актов выбора.

Отбор институтов может зависеть от типа взаимодействий экономических субъектов, которые детерминируют образование института. Эти типы взаимодействий зависят от исторического контекста культурных и иных институциональных особенностей развития того или иного хозяйственного порядка. Следовательно, отбор институтов осуществляется по критерию соответствия текущих взаимодействий с прошлыми. Это определяет отбор неэффективных институтов и технологий, которые, будучи сравнительно неэффективными (согласно концепции эффективности рыночного процесса), закрепляются, соответствуя предыдущим взаимодействиям, сформировавшим настоящие институциональные структуры. Это означает, что тип взаимодействий экономических субъектов закрепляется в «исторической памяти» (функционировании) института и определяет его эволюцию.

В результате рыночного отбора информационные сигналы приобретают те свойства, которые были заданы начальным распределением информации; начальные условия зависят

²³ Knudsen T. Economic selection theory // Journal of Evolutionary Economics (2002) Vol.12. No.4. P. 446.

²⁴ Назаров В.И. Эволюция не по Дарвину: смена эволюционной модели. М.: URSS, 2005, С. 62.

²⁵ Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // Economic Journal. Mar., 1989. V. 99. № 394.

от социальных институциональных рамок, а также от познавательных возможностей индивидов, последние же, в свою очередь, зависят от качества человеческого и социального капитала. Такой отбор приведет к результатам, не поддающимся точному прогнозу, но в направлении, заданном первоначальными информационно-институциональными рамками, что отражает информационную природу институтов. Здесь необходимо отметить, что начальные институциональные условия формируются спонтанно, часто под воздействием незначительных (с точки зрения современников) или даже случайных факторов. В этом случае, как обобщено выше, полезно применение методологии неозволюционной экономики, в частности, зависимости от предшествующей траектории развития²⁶. Как показал ведущий представитель этого исследовательского направления Б. Артур, незначительные исторические события не могут быть опущены или усреднены в долгосрочном процессе, так как они могут предопределить наступление того или иного последствия²⁷. Эти исторические события и есть первоначальные институциональные ограничения, которые вследствие инертности политических, технологических и институциональных структур²⁸ могут, в зависимости от различных факторов, приводить систему к ситуации расширения или свертывания обменов.

В отличие от эволюции биологической, в социальной эволюции навыки, умения, знания и опыт не передаются по наследству, а усваиваются, приобретаются, наследуются в ходе обучения в социальных организациях и группах. Если в биологической эволюции происходит наследование признаков родителей, то в социальной – опыта, традиций социальных коллективов и общества в целом²⁹. Также необходимо учитывать, что сами по себе институты – как правила и механизмы, обеспечивающие их выполнение, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми³⁰ – только тогда имеют значение в исторической эволюции хозяйственных порядков, когда их сигналам следуют значительные количества индивидуумов, включенных в социальные экономические отношения. Поэтому именно группы интересов являются теми инноваторами, которые иницируют создание новых институтов и поддерживают функционирование уже существующих. Следовательно, можно сделать вывод, что устойчивое воспроизводство групп интересов позволяет поддерживать и развивать институты того или иного хозяйственного порядка.

Функционирование того или иного института связано с текущими взаимодействиями экономических акторов: организаций, групп специальных интересов и индивидов. Эти взаимодействия могут быть направлены на изменение существующих институциональных ограничений. Как уже отмечалось, технологические и институциональные изменения необязательно приводят к возникновению эффективных институтов и технологий.

В процессе отбора институтов важнейшую роль играют устойчивые группы интересов. Причем такие группы могут преследовать как узкие (специальные), так и всеохватывающие интересы. В экономической теории возникновение и развитие теории групп специальных интересов связано, в первую очередь, с именем М. Олсона³¹. Им разработаны основные положения теории коллективных действий и показаны направления ее применения для анализа проблем, входящих в сферу современной экономической теории.

²⁶ Основные положения данной концепции содержатся в работах: Arthur W. B. *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994; David P.A. *Clio and the Economics of QWERTY* // *American Economic Review*. 1985. V. 75. № 2.

²⁷ Arthur W.B. *Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events* // *Economic Journal*. Mar., 1989. V. 99. № 394.

²⁸ Mokyr J. *Technological Inertia in Economic History* // *Journal of Economic History*. Jun., 1992. V. 52. № 2.

²⁹ Рузавин Г. Самоорганизация как основа эволюции экономических систем // *Вопросы экономики*. 1996. № 6.

³⁰ Норт Д. *Институты и экономический рост: историческое введение* // Тезис. Т.1. Вып.2. М., 1993. С.73.

³¹ Олсон М. *Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп*. М., 1995., Олсон М. *Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз*. Новосибирск, 1998.

Проблема влияния групп интересов на социальное развитие также рассматривается в рамках политологии. Впервые концепцию групп интересов в рамках политологии выдвинул в 1908 году А. Бентли³². Он считал, что взаимодействие групп и институтов государства является определяющим фактором государственной политики, особенно в социально-экономической сфере, а влияние самих групп полагал прямо пропорциональным их численности³³. В дальнейшем деятельность групп специальных интересов исследовалась неразрывно с проблемой формирования и реализации целей политических партий. Партии как группы специальных интересов (как узких, так и всеохватывающих), рассматриваются и по отношению к проблемам благосостояния общества³⁴.

Под группами специальных интересов обычно понимают совокупность агентов, которые характеризуются совпадением экономических интересов, и на которых действуют избирательные стимулы для производства совместного коллективного блага. Группы с особыми интересами могут создавать структуры для лоббирования политических и экономических решений и нормативных актов, олигархические и монополистические структуры, а также участвовать в перераспределении.

Группы с особыми интересами замедляют экономический рост, снижая скорость перераспределения ресурсов между сферами деятельности или отраслями в ответ на появление новых технологий или условий. Один из очевидных способов, которым они добиваются этого, – лоббирование помощи для выхода из затруднительного положения фирм, потерпевших фиаско, что приводит к отсрочкам и затрудняет перемещение ресурсов в те сферы деятельности, где они имели бы большую продуктивность. Другие способы замедления скорости перераспределения ресурсов, возможно, не столь очевидны. Пусть, например, по какой-то причине значительно возрос спрос на труд в отрасли или по профессии, в которой он контролируется единым профсоюзом или профессиональной ассоциацией. Картелированная организация способна из-за сдвига спроса потребовать более высокой оплаты, а новая, более высокая монопольная цена снизит количество труда, используемого в переживающем подъем секторе, снижая тем самым рост и эффективность экономики³⁵.

Для того чтобы группа со специальными интересами включилась в производство какого-либо коллективного блага, необходимо наличие избирательных стимулов. Избирательные стимулы – это стимулы, которые применяются к индивидуумам избирательно в зависимости от того, вносят они вклад в обеспечение коллективным благом или нет³⁶.

Социальные избирательные стимулы могут быть сильными и слабыми, но доступны они только в определенных ситуациях. Обычно они малоприменимы для больших групп, за исключением тех случаев, когда большие группы могут быть союзом малых групп, способных к социальному взаимодействию. Необходимо отметить, что информация и расчеты издержек и выгод предоставления коллективного блага часто сами являются коллективным благом.

Даже в тех случаях, когда вклад достаточно большой для того, чтобы выявить рациональность расчетов затрат и выгод, существуют обстоятельства, при которых коллективные

³² Bently A. The process of Government. Cambridge, Mass., 1967.

³³ Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семененко И.С. Группы интересов и российское государство. М.: УРСС, 1999. С. 19.

³⁴ Olson M. Jr. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // American Economic Review. May. 1995. V. 85. № 2. Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association. Washington, DC, January 6–8, 1995. P. 22–27.

³⁵ Olson M. Jr. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // American Economic Review. May. 1995. V. 85. № 2. Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association. Washington, DC, January 6–8, 1995. P. 22–27.

³⁶ Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998. С. 44.

действия могут случаться и без избирательных стимулов. Что это за обстоятельства, станет ясно сразу же, как только мы представим ситуации, когда имеется лишь несколько индивидуумов или фирм, получающих выгоду от коллективного действия. Внедрение институциональной инновации группой специальных интересов, той или иной политической элитой, олигархами почти всегда предполагает получение каких-либо выгод и осуществляется с этой целью. Часто эти выгоды связаны с процессами распределения собственности. Поэтому институт власти-собственности является логическим результатом или даже индикатором действия узких групп специальных интересов.

Часто в институциональной и эволюционной экономике единицами анализа, с которыми ассоциируются изменения в экономических системах и порядках, наряду с информацией признаются институты или рутины. Здесь уместны биологические аналогии, согласно которым рутины и институты выполняют в экономике роль генов, передавая информацию в ходе эволюционного развития³⁷. Однако институты непосредственно не участвуют в процессе отбора. Отбираются группы интересов, включенные в действие того или иного института. Необходимо отметить, что такие группы могут выражать как узкие, так и всеохватывающие общественные интересы, и каждая из таких групп может поддерживать формирование и функционирование нескольких институтов.

Для иллюстрации отбора институтов с учетом формирования групп интересов можно использовать аналогию модели «бутылочного горлышка» из эволюционной биологии. Если экономическую эволюцию трактовать как процесс роста многообразия, сложности и продуктивности экономики за счет периодически происходящей смены технологий, продуктов, организаций и институтов³⁸, то модель «бутылочного горлышка» дает релевантное объяснение смены одного экономического порядка другим³⁹.

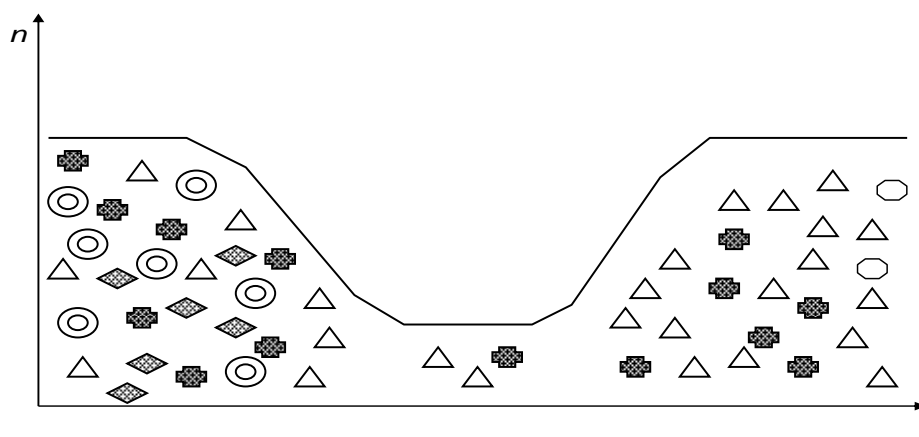


Рис. 2-1. Эффект бутылочного горлышка

В биологии «эффект бутылочного горлышка» и «эффект основателя» используются как частные случаи более общей проблемы «дрейфа генов». Если провести аналогию между дрейфом генов в биологии и процессами в социальной и экономической жизни, то аналогом будут масштабные институциональные изменения. Согласно эффекту «бутылочного гор-

³⁷ Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000.

³⁸ Маевский В.И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Вестник молодых ученых. Сер. Экономические науки. 2001. № 2. С. 9.

³⁹ Вольчик В.В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005. С. 185-204.

лышка» (т.е. очень маленькой популяции), можно наиболее вероятно идентифицировать возникновение нового вида, когда мутация закрепляется с течением времени в поколениях. Малые популяции являются более вероятными кандидатами на микроэволюцию и видообразование, чем большие, потому что в больших популяциях редко какая мутация просто так закрепляется. Иными словами – если вид процветает, имеет много особей и размножается хорошо, то ему, чтобы «эволюционировать», нужно гораздо больше времени (миллионы поколений), чем виду, которого мало и которому плохо живется (так как требуется гораздо меньше поколений)⁴⁰. Те признаки, которые были присущи малой популяции (в момент прохождения точки «бутылочного горлышка», с большей вероятностью будут мультиплицированы в последующем развитии популяции. Возникающие многочисленные популяции воспроизводят генетическую структуру их основателей. Это явление американский зоолог Э. Майр, один из основоположников синтетической теории эволюции, назвал «эффектом основателя»⁴¹. На рисунке 2-1 «эффект бутылочного горлышка» изображен применительно к социальным изменениям; следовательно, ось ординат отображает n количество групп интересов, включенных в действие того или иного института, а ось абсцисс t – время.

Момент радикальной трансформации того или иного экономического порядка приводит к так называемому трансформационному кризису⁴². Во время этого кризиса резко сокращается количество обменов в экономике и происходит деинституционализация и, следовательно, разрушение старых групп специальных интересов. Следовательно, момент перехода от одного экономического порядка к другому аналогичен «эффекту бутылочного горлышка» в биологии и, таким образом, может быть назван так же при описании экономических процессов. Именно институты, которые остаются от старого порядка и первыми создаются (или импортируются) для нового, т.е. существуют в начальный момент развития новой экономической системы, и приобретают особое значение для дальнейшего развития этой системы. Здесь вступает в действие «эффект основателя». Следовательно, очень трудно изменить вектор экономического развития системы, только что прошедшей через «бутылочное горлышко» кризисной трансформации. Если набор институтов вследствие случайных или незначительных⁴³ исторических событий оказался сравнительно неэффективным, то система будет воспроизводить эти неэффективные состояния до тех пор, пока не возникнет новая ситуация, которая может быть отнесена к «эффекту бутылочного горлышка».

Именно в процессе прохождения через кризис, характеризующийся «бутылочным горлышком», проходит разрушение, в первую очередь, старых групп специальных интересов, что согласуется с подходом М. Олсона⁴⁴. Фактически, в такие исторические моменты национальный хозяйственный порядок может быть кардинально преобразован или даже заменен на новый вследствие импорта или трансплантации институтов⁴⁵. Однако полная смена социального и хозяйственного порядка будет маловероятной из-за существующего в обществе социального капитала, определяющего фундаментальные социальные связи, а также свя-

⁴⁰ Айала Ф., Кайгер Дж. Современная генетика. М., 1988. Т. 3. С. 128.

⁴¹ См.: Майр Э. Зоологический вид и эволюция. М., 1968., Mayr E. Toward a New Philosophy of Biology; Observations of an Evolutionist. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press, 1988.

⁴² Полтерович В.М. Институциональная динамика и теория реформ // Эволюционная экономика и «мейнстрим». М., 2000. С. 31–54.

⁴³ Артур Б. определяет незначительные исторические события как события, которые обычно не берутся наблюдателем в расчет, т.е. не включаются в стандартный анализ как условия, обладающие способностью влиять на что-либо (Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // Economic Journal. Mag., 1989. V. 99. № 394.)

⁴⁴ Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998.

⁴⁵ Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3.

занного с национальными ментальными и поведенческими моделями. Оставшиеся после прохождения «бутылочного горлышка» группы интересов будут инициировать сохранение старых и формирование новых институтов, в сферу действия которых они включены. Именно в зависимости от выгодности для тех или иных групп и будут формироваться эффективные, субоптимальные и вовсе неэффективные институты⁴⁶. От качества социального капитала будет зависеть и состав и разновидность групп интересов – это могут быть узкие группы со специальными интересами или группы со всеохватывающими интересами⁴⁷. Доминирование групп с узкими специальными интересами в большинстве случаев будет приводить к созданию субоптимальных и неэффективных институтов.

В момент прохождения «бутылочного горлышка» и в ближайшие временные интервалы возможность «институциональных мутаций» будет более вероятна. В это время создается большинство социальных, в том числе и экономических институтов, которые будут определять тип и качество хозяйственного порядка до прохождения системы к новой точке системного кризиса.

Созданные институты включаются в процесс отбора, который может происходить на институциональном рынке. При отборе вновь созданных институтов важно учитывать два фактора: зависимость от предшествующей траектории развития⁴⁸ (path dependence) и экзaptацию (exaptation) институтов⁴⁹.

Как уже отмечалось, формирование хозяйственного порядка осуществляется при участии государства. Именно государство выступает организующим элементом институциональной структуры (institutional arrangement) или институциональной среды (institutional environment)⁵⁰. Но действия государства во многом зависят от доминирующих во властных структурах групп специальных интересов. Таким образом, государство является основным институциональным инноватором, который создает и поддерживает институциональную структуру того или иного хозяйственного порядка.

В исторических рамках российского хозяйственного порядка неоднократно осуществлялись внедрение и импорт институтов, что происходило в результате трансформационного кризиса, описываемого моделью бутылочного горлышка. Мы хотим акцентировать внимание лишь на одной институциональной инновации, связанной с институциональным импортом – институте власти-собственности.

Объяснение устойчивости института власти-собственности в рамках российского хозяйственного порядка можно дать на основании гипотезы о зависимости от предшествующей траектории развития. Институт власти-собственности не одну сотню лет доминирует в российской экономике. Более того, именно доминирование института власти-собственности во многом является важнейшей характеристикой российского хозяйственного порядка. Причем этот институт эксплицитно является неэффективным по сравнению с частной или индивидуализированной собственностью. Формирование институтов собственности в России можно

⁴⁶ Вольчик В.В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2004.

⁴⁷ Olson M. Jr. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // American Economic Review. May. 1995. V. 85. № 2. Papers and Proceedings of the Hundredth and Seventh Annual Meeting of the American Economic Association. Washington, DC, January 6–8, 1995. P. 22–27.

⁴⁸ Arthur W.B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. Mar., 1989. V. 99. № 394., David P.A. Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. 1985. V. 75. № 2.

⁴⁹ Mokyr J. Evolutionary phenomena in technological change. In: Ziman J (ed) Technological innovation as an evolutionary process, Cambridge University Press, Cambridge, 2000., Dew N., Sarasvathy S.D., Venkataraman S. The economic implications of exaptation // Journal of Evolutionary Economics, 2004. Vol. 14. №1.

⁵⁰ Оба термина используются О. Уильямсоном. См.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996

считать исторически обусловленным процессом, который не укладывается в модель традиционной эволюционной экономики, предусматривающей развитие экономических институтов от менее эффективных к более эффективным. Если учитывать последовательность исторических событий с позиций неозоологической экономики, то можно выделить примеры зависимых от предшествующего пути развития событий, а также эффекта блокировки, закрепляющего неэффективные и субоптимальные экономические институты⁵¹.

Если эволюционное формирование института власти-собственности описывается моделью зависимости от предшествующей траектории развития, то можно найти те исторические события, которые позволили данному институту закрепиться (lock in) благодаря возрастающей отдаче от масштаба. Таким историческим отрезком можно считать время царствования Ивана IV Грозного. Необходимо отметить, что в XVI веке институт власти-собственности лишь окончательно закрепился, но начал формироваться он несколькими веками раньше. Данному институту в то время существовали альтернативы даже в рамках российского хозяйства, например, новгородская модель собственности в XIII–XV вв.

В российской истории можно найти пример одновременного существования различных институциональных режимов собственности. В начале XV в. сформировались две модели собственности на землю как доминантный для того время хозяйственный актив, которые нами различаются: новгородская и московская. Московская модель характеризуется вотчинным землевладением, которое послужило в дальнейшем основой формирования института власти-собственности. Новгородская модель, напротив, отличается либеральным характером, фактически абсолютным правом собственности и многосубъектностью землевладения⁵². Относительно перспектив институционального развития экономики новгородская модель была, конечно, более предпочтительной.

В рамках новгородской модели важнейший актив того времени, земельная собственность, мог принадлежать следующим категориям граждан: боярам, монастырям, житейным людям и земцам (или своеземцам), причем последние две категории собственников фактически отсутствовали в московской модели землевладения.

Важной особенностью новгородского землевладения был класс крестьян-собственников, которые назывались земцами или своеземцами. Этого класса мы не встречаем на всем пространстве княжеской Руси: там все крестьяне работали либо на государственных, либо на частных землях. Своеземцы меняли и продавали свои земли, выкупали у родичей, отдавали в приданное за дочерьми; даже женщины, вдовы и сестры являлись владелицами и совладелицами таких земель. В отличие от княжеской Руси, в Новгородской и Псковской земле право земельной собственности не было привилегией высшего служилого или правительственного класса; оно было усвоено и другими классами свободного населения⁵³. С последующим доминированием московского варианта вотчинного землевладения крестьяне постепенно теряют свои земли. Земля сосредоточивается в руках крупных землевладельцев, духовных и светских, а с землей переходит к ним власть; сила покоится на богатстве⁵⁴. Потребовалось почти четыре столетия, чтобы класс крестьян-собственников снова возник в Российской империи. Но, как показывает история, влияние этого класса было невелико, что является одной из причин российских революций.

Эволюция московской модели собственности привела, по выражению Р. Пайпса,⁵⁵ к формированию вотчинного государства, которое базировалось на институте власти-

⁵¹ Вольчик В.В. Зависимость от траектории предшествующего развития и эволюция института собственности в России // Историко-экономические исследования. 2005. Т. 6, №2. С. 144-152.

⁵² Ключевский В.О. Русская история: Полный курс лекций в трех книгах. М.: Мысль, 1995. Кн. 1. С. 395-401.

⁵³ Ключевский В.О. Указ. соч. С. 400-402.

⁵⁴ Кулишер И.М. История русского народного хозяйства. Челябинск: Социум, 2004. С.51.

⁵⁵ Пайпс Р. Собственность и свобода. М., 2000.

собственности. Таким образом, власть московских князей, а впоследствии российских царей и императоров, имела характер вотчинной власти, следовательно, они не только управляли страной, но и владели ею⁵⁶.

Замыкание российской экономики на институте власти-собственности произошло вследствие возрастающей отдачи от внедрения данного института, т.к., согласно подходу Б. Артура, в случае возрастающей отдачи возникновение эффекта блокировки и закрепление субоптимальных институтов возможно с высокой вероятностью. Поскольку московская армия комплектовалась воинами, получавшими служебные имения, то вотчинно-помещичья система давала растущий эффект от масштаба: чем больше земель присоединяла Москва, тем многочисленнее была ее профессиональная армия. Бояре и помещики присоединяемых княжеств либо изъявляли покорность Москве и вливались в ее армию, либо, если они успели зарекомендовать себя противниками Москвы, подвергались репрессиям, а их земли раздавали лояльным к новой власти воинам⁵⁷.

Вотчинная форма землевладения, характерная для московской модели, не позволяла формироваться устойчивым группам интересов, которые были бы заинтересованы и имели возможности внедрить институциональные инновации, способствующие индивидуализации собственности. Блокировка на институте власти-собственности объясняется не только зависимостью от предшествующего пути развития, но и тем фактом, что такая система собственности, служа интересам государства (в лице верховной власти), не позволяла сформироваться устойчивым группам интересов, заинтересованных в иных институциональных альтернативах. Устойчивость и экспансия государства сочеталась в этой модели с нестабильностью и условностью прав собственности (в основном, собственности на землю).

Согласно современным работам российских историков, поместная система землепользования была заимствована у Османской империи. Таким образом произошел институциональный импорт, который позволял верховной власти осуществлять как внешнюю, так и внутреннюю экспансию, что согласуется с гипотезой о возрастающей отдаче института власти-собственности. Более того, реформы, в результате которых окончательно сформировался устойчивый институт власти-собственности, были сознательным импортом норм иного хозяйственного порядка. Известно, что Иван Грозный в целом следовал определенному проекту преобразований; также известен человек, предложивший этот проект. Этого человека звали Иван Пересветов. 8 сентября 1549 года в церкви Рождества Богородицы Пересветов вручил царю челобитную с проектом реформ. Иван Пересветов был русским дворянином из Литвы, многоопытным воином, служившим Яну Запольяи и Петру Рарешу, вассалам султана Сулеймана Законодателя; он хорошо знал турецкие порядки и советовал царю брать пример с Турции⁵⁸.

Схожесть российских политических институтов с османскими отмечали и иностранные современники. Так, посланник английской королевы Елизаветы I Джон Флетчер отмечал, что образ правления у русских весьма похож на турецкий, которому они, по-видимому стараются подражать, сколько возможно, по положению своей страны и по мере своих способностей в делах политических⁵⁹. К XVI веку поместная система существовала в двух странах: в России и в Османской империи (в Турции поместье называлось тимаром, а помещик – тимариотом или сипахи⁶⁰).

⁵⁶ Летенко А.В. Российские хозяйственные реформы: История и уроки. М.: Наука, 2004. С.17.

⁵⁷ Латов Ю.В. Власть-собственность в средневековой России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. №4. С. 117-118.

⁵⁸ Нефедов С. А. Реформы Ивана III и Ивана IV: османское влияние // Вопросы истории, 2002, № 11.

⁵⁹ Флетчер Дж. О русском государстве. М.: Захаров, 2002, С. 40.

⁶⁰ Нефедов С. А. Указ. соч.

В XVI в. институт власти-собственности, выросший из поместной системы землевладения, видимо, не был абсолютно неэффективным и позволял создать крупное централизованное государство. Поэтому эволюция российского института собственности воспроизводит власть-собственность, которая наблюдается на всех этапах истории, например, в рамках социалистического хозяйства⁶¹, изменяясь и приспособляясь к трансформирующимся политическим институтам. Доминирование института власти-собственности приводит к тому, что обладание значительным богатством напрямую зависит от отношений субъектов собственности с действующей властью. Однако Ф. Хайек отмечал: «общество, в котором власть сосредоточена в руках богатых, существенно отличается от общества, в котором богатыми могут стать только те, в чьих руках находится власть»⁶². Таким образом, формирование эффективной институциональной структуры российского хозяйственного порядка во многом зависит от того, как будут эволюционировать институты собственности, а также от преодоления инерции власти-собственности.

Устойчивость и доминирование условной формы собственности может быть объяснено тем фактом, что в России политическое устройство и специфика человеческого и социального капитала не позволяла сформироваться группам со всеохватывающими интересами, которые были бы в состоянии выступить институциональными инноваторами структур, обеспечивающих функционирование абсолютной частной (индивидуализированной) собственности.

На протяжении XIX века и вплоть до 1917 года создание промышленных акционерных общества было сопряжено с разрешительным порядком регистрации, которая заканчивалась утверждением устава общества Императором. Следует отметить, что сам устав создаваемого акционерного общества составлялся по выработанным в министерствах образцам и вместе с прошением подавался в заинтересованное ведомство для получения конфирмации императора⁶³. В промышленности вообще существовал более строгий порядок открытия новых производств. Этот порядок был связан с обязательной санкцией начальства губернских и уездных городов и округов. Для предприятий, которые не входили в особый список Министерства внутренних дел, согласованный с Министерством финансов порядок регистрации был более сложным и требовал, например, в Санкт-Петербурге санкции градоначальника⁶⁴. Данные правовые институты в начале XX века негативно сказывались на развитии промышленности, но вследствие институциональной инерции власти-собственности не были изменены.

Доминирование и закрепление института власти-собственности вследствие зависимости от предшествующего пути развития и эффекта блокировки не позволяет включиться механизмам отбора институтов и сформироваться рынку институтов. Ограничение в сфере институциональной эволюции непосредственно сказывается на показателях благосостояния, человеческого и социального капитала. Необходимо отметить, что в научной литературе существуют две противоположные точки зрения относительно причинной связи между институтами, человеческим капиталом и экономическим ростом. Согласно первой, именно качественные политические и экономические институты детерминируют экономический рост и долгосрочные тенденции роста благосостояния всех групп населения, что положительно от-

⁶¹ Нуреев Р.М., Рунов А.Б. Россия: неизбежна ли деприватизация? (феномен власти-собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. №6. С.10-31.

⁶² Хайек Ф.А. Дорога к рабству // Новый мир. 1991. №7. С. 224.

⁶³ Поткина И.В. Торгово-промышленное законодательство Российской империи // Экономическая история России XIX–XX вв.: современный взгляд. М., 2000. С. 308.

⁶⁴ Поткина И.В. указ. соч. С. 310-311.

ражается на показателях человеческого и социального капиталов⁶⁵. Согласно второй, именно накопленный человеческий и социальный капитал позволяет тому или иному социуму создавать те экономические и политические институты, которые способствуют долгосрочному экономическому росту⁶⁶. Данные две точки зрения на причины формирования эффективных институтов имеют право на существование, так как они акцентируют внимание на различных аспектах внедрения и эволюционного формирования институциональной структуры. Важно учитывать именно эволюционный характер возникновения и развития институтов.

Современное состояние российской экономики позволяет сделать вывод, что в результате трансформационного кризиса институт власти-собственности благополучно сохранился и с некоторыми мутациями продолжает доминировать в хозяйственной жизни⁶⁷. Сложность ситуации с российскими институтами собственности заключается в том, что «благодаря» проводимой экономической политике в самом начале реформ (т.е. «эффекту основателя») возникла ситуация, в которой роль групп со всеохватывающими интересами незначительна (если такие группы вообще существуют), а новорожденный российский капитализм унаследовал «социальный склероз» от советской экономики. В свою очередь, узкие группы специальных интересов сильны, организованы и постоянно эволюционируют. Для того, чтобы в результате институциональных реформ сформировалась эффективная система собственности, необходимы стимулы. Эти стимулы должны соотноситься со всеохватывающими общественными интересами, но роль групп со всеохватывающими интересами в российском обществе незначительна.

При разработке программ реформ, подразумевающих институциональные инновации, необходимо учитывать, что отбор эффективных институциональных альтернатив осуществляется в соответствии не столько с их экономической эффективностью, как устойчивостью⁶⁸. Длительное доминирование института власти-собственности сформировало устойчивые стереотипы хозяйственного поведения, которые, в свою очередь, препятствуют эволюционному развитию институтов, благоприятствующих развитию рынков и конкуренции. Поэтому важно учитывать фактор сложившихся стереотипов поведения хозяйствующих субъектов и действия групп интересов, которые могут в конкретных исторических условиях выступать институциональными инноваторами.

⁶⁵ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т.1. Вып.2. М., 1993., Acemoglu, D., Johnson, S., and Robinson, J. (2005) Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, P. Aghion, S.N. Durlauf (eds), Handbook of Economic Growth, Vol. 1, New York, Elsevier, pp. 385–472.

⁶⁶ Glaeser, E.L., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., and Shleifer, A. (2004) Do Institutions Cause Growth? NBER Working Paper, 10568, June.

⁶⁷ Плискевич Н.М. «Власть-собственность» в современной России: происхождение и перспективы мутации // Мир России. 2006. Т. XV. №3.

⁶⁸ Саймон Г.С. Науки об искусственном. М.: УРСС, 2004.

Глава 3. Новые варианты правил взаимоотношений политиков и предпринимателей⁶⁹

Причины «теневизации» российского бизнеса интересуют многих исследователей. Свидетельство тому – обилие публикаций на эту тему. Публикаций хороших и разных. При всем их разнообразии есть нечто общее, что их объединяет. Общий тон работ, посвященных бизнесу в России, сводится к молчаливому признанию того, что если в 1990-е годы бизнес был обречен на тотальную «теневизацию» в силу запредельности трансакционных издержек легальности, а также многочисленных законодательных «дыр», то в начале 2000-х годов появляется надежда на выход из «тени». Эта надежда питается тем, что, с одной стороны, формальные институты становятся более взаимосогласованными и адекватными запросам практики, с другой стороны, растут прямые затраты и упущенная выгода от «теневизации» бизнеса. Появляются работы, заголовки которых смело выражают идею грядущей легализации.

Со временем становится ясно, что ждать придется долго. Рынок в очередной раз подвел исследователей. Что же не учли?

На мой взгляд, не имеет смысла обсуждать теневизацию бизнеса в России вне политического аспекта анализа. В условиях фактической системы «власть-собственность» вывести «тень» исключительно из постулатов, завещанных либеральной парадигмой, бессмысленно. В стране, да и в мире, давно нет независимых собственно экономических или политических процессов. Что мы знаем о механизме их взаимопроникновения, о попытках экономики и политики разрушить институциональную грань, разделяющую эти сферы?

Подчеркну, что неисправимо устаревшими представляются попытки представить государство и рынок как «игру с нулевой суммой»: чем меньше государства, тем больше рынка, и наоборот. Эта «старая парадигма» (в терминологии Ф.Блока) обычно означает лишь количественную вариацию «вмешательства» государства в экономику. Сам термин «вмешательство» подчеркивает принципиальную автономность государства и рынка, которая нарушается агрессией чиновников. Между тем, более правильной представляется концепция «встроенной автономии» государства, которая признает его функциональную специфику, но подчеркивает качественное (институциональное) разнообразие ее реализации. Т.е. «новая парадигма» делает акцент на качественные аспекты диалога государства и рынка, при чем параметры этих сущностей взаимоопределяемы [Блок, 2004]. Каково государство, таков и рынок. И наоборот.

В этом методологическом контуре предлагаю рассмотреть причины теневизации российского бизнеса. Выход в политическое пространство задает новую перспективу анализа экономической «тени».

3.1. Теневизация бизнеса: выбор из одного варианта

Есть ли у бизнеса выбор – быть легальным или теневым? Наш ответ однозначен – «теневизация» крупного бизнеса в нынешних условиях безальтернативна. И дело не в качестве хозяйственного законодательства и не в особенностях системы ценностей российских бизнесменов. Речь идет о более сущностной специфике российского рынка. *Специфика российского рынка состоит в том, что товаром является власть. Остается добавить, что специфика власти как товара состоит в том, что она продается только в «теневом режиме».* При всей циничности власти невозможно представить себе, скажем, открытый аукцион по

⁶⁹ © Барсукова С.Ю. (Государственный университет – Высшая школа экономики)

продаже мест в правительстве. Это означает следующее: «захват власти» с помощью «политических инвестиций» предполагает исключительно теневые стратегии. Не имея теневых ресурсов, бизнес не способен покупать власть. Но может быть бизнес может обойтись без «властного приобретения»?

Время удаленного от власти крупного бизнеса прошло. Насколько важно для бизнеса иметь хорошие отношения с властью доказывает хотя бы тот факт, что только 10% госзакупок в нашей стране идет по тендерам, а 90% на реальный тендер не выставляется, распределяясь между «своими» фирмами. Речь идет о рынке госзакупок, объем которого составляет в России 800 миллиардов рублей⁷⁰. Впрочем, победой в тендерах дело не ограничивается. Близость к власти означает для бизнеса:

- безнаказанность или минимальные наказания при нарушении хозяйственного законодательства;
- получение госзаказов, субсидий с нарушением конкурсных условий;
- выгодные схемы по «распиливанию» государственных средств за счет фиктивных работ;
- информационное сопровождение, в т.ч. упреждающего характера о готовящихся нововведениях;
- устранение конкурентов силами репрессивных органов;
- использование государственных ресурсов (финансовых, силовых, интеллектуальных и др.) для развития фирмы;
- приоритетный учет интересов фирмы при выработке законодательства.

Обреченность бизнеса, удаленного от власти, красочно иллюстрируют истории А.Быкова и Дж.Сороса. Трудно найти более различные персонажи. К тому же первый активно «инвестировал в политику», фактически приведя в губернаторское кресло А.Лебеда, другой демонстрировал аппаратный нейтралитет. Напомню, чем кончилось дело для них обоих. Вышедший из повиновения Красноярский губернатор повел атаку на бывшего «спонсора». За внешне личностным конфликтом стоял интерес холдинга «Русал» к Красноярскому алюминиевому заводу (КраАЗу), блокирующий пакет акций которого принадлежал А.Быкову. Развязку этой истории знает вся страна: А.Быков попал под стражу и был выпущен только тогда, когда в результате дополнительной эмиссии акций КраАЗа доля собственности А.Быкова сократилась до символического размера (с 28 % на момент ареста до 2 % при выпуске на свободу) [Волков, 2005, с.331].

С Дж.Соросом вышло еще поучительнее. В 1997 г. консорциум «Мастком», львиную долю средств в который внес Дж.Сорос, приобрел пакет акций «Связьинвеста» (25% плюс одна акция). Цена сделки составила 1 миллиард 875 миллионов долларов. Затем капитализация «Связьинвеста» резко упала. Дж.Сорос продал свой пакет акций за 600 миллионов долларов, т.е. убытки составили 1250 миллионов. Трудно заподозрить команду Сороса в неумении вести бизнес. Или в необдуманности приобретений. Ситуация, когда ас бизнеса прогорает, а вчерашние комсомольские работники преуспевают, весьма поучительна. Просто «Связьинвест» купил «чужой» (да еще с наклонностями к демократическому мессионерству), и вот результат. Без властной «подкормки» в нашем климате крупный бизнес не плодоносит.

Для бизнеса власть представляет не политический интерес, а исключительно практический. За это бизнес критиковать бессмысленно – он зарабатывает деньги. «Захват власти» становится не просто желательным, но необходимым условием развития крупного бизнеса. А поскольку власть покупается исключительно в теневом формате, то крупный бизнес обречен

⁷⁰ Эти цифры прозвучали в публичном выступлении А.Лившица в клубе Bilingua (www.polit.ru/lectures/2004/12/02/livshitz.html).

на теневое аккумулятивное средств. Т.е. выбор у бизнеса, конечно, есть. Но это выбор из одного варианта, поскольку власть – то благо, без которого развитие крупного бизнеса едва ли возможно.

Теневые «политические инвестиции» возможны в трех формах: 1) теневое лоббирование назначения на должность, 2) финансирование избирательных кампаний депутатов-одномандатников или покупка «проходных мест» в партийных списках за счет средств неучтенной экономической деятельности, 3) теневое финансирование текущей деятельности политических партий.

3.2. Власть как источник теневизации бизнеса

Если есть принуждение, то есть субъект этого процесса. В предельно жесткой форме сформулируем тезис: *власть принуждает бизнес к «теневизации»*.

В отношениях власти и бизнеса в пореформенной России можно выделить три этапа:

- одноразовые коррупционные сделки,
- неформальные контрактные отношения предпринимателей и чиновников,
- «захват бизнеса» властью.

Эти стадии отличаются не только регулярностью и устойчивостью контактов предпринимателей и представителей власти. Логика эволюции состоит в переходе от вымогающей роли чиновничества (со ссылками на жену и детей) к встраиванию бизнеса в *единую властно-экономическую вертикаль* (со ссылками на национальные интересы). Конечно, отношения бизнеса и власти всегда были асимметричными, поскольку власть, пользуясь силовой и налоговой монополиями, устанавливает монополию административную, т.е. предлагает услуги (лицензирования, сертификации, регистрации и пр.), от которых нельзя отказаться. Однако формирование института «комиссаров» при юридически частном бизнесе – принципиально новая форма рентоориентированного поведения российской политической и хозяйственной власти⁷¹.

Подчеркнем, что «захват бизнеса» лишь в малой степени обусловлен алчностью представителей власти. Для удовлетворения личных потребностей вполне подходит прежний формат коррупционных неформальных контрактов. Претензия власти контролировать финансовые потоки крупных экономических агентов имеет другую природу. Речь идет о стремлении сохранить власть в ее нынешнем виде, законсервировать политическую элиту «нового созыва». Для этого необходимо *контролировать политический процесс*, что стоит весьма недешево. Нужны средства для финансирования политических проектов, обеспечивающих победу разнообразных «партий власти» и поражение внесистемной оппозиции. В этом же ряду – политические проекты и финансирование формально независимых от государства структур, оказывающих значительное влияние на формирование идеологической составляющей развития.

Но поскольку самосохранение власти – цель недекларируемая, то официальные средства бюджета на это отпущены быть не могут. По крайней мере, в нужном количестве. Самым логичным выходом из создавшегося затруднения является формирование зависимости юридически свободного бизнеса от расположения власти. Для этого необходимо соблюсти два условия: дать бизнесу увязнуть в «тени», а затем продемонстрировать решимость борьбы с «теневиками». И тогда «политические инвестиции» гарантированы, правда, вынужденного характера.

Еще совсем недавно «захват бизнеса» властью означал создание чиновниками и политиками «своих» фирм, через которые прокачивались государственные ресурсы, или, как ва-

⁷¹ Образ «комиссаров» заимствован у В.Радаева [Радаев, 2006].

риант, властные решения обменивались на долю собственности в бизнесе. Получателем ренты был индивид. *Принципиальная новизна состоит в погружении крупного бизнеса в «зону зависимости», что служит скорее корпоративным интересам политической элиты в самосохранении, нежели обогащению ее отдельных представителей*⁷².

В этой связи по-новому выглядит практика назначения губернаторов. Большинство губернаторов осталось на своих местах. Но отдельные случаи указывают на намерения Федерального центра ограничить возможности финансово-промышленных группировок в «кадровом отборе». Красноречивый пример – назначение «внеолигархического» губернатора в Иркутской области, где сошлись интересы СУАЛа, «Интерроса», «Русала» и «Иркутсэнерго». Центр показал, кто в доме хозяин. И сделал это демонстративно, учитывая, что А.Тишанина (назначенного губернатора) не было в первоначальном списке полпреда Сибирского федерального округа А.Квашнина. Аналогично губернаторами Нижегородской, Калининградской областей и Алтайского края были назначены «варяги», что вызвало шок у местных деловых элит.

Теневая экономика служит финансовым донором теневой политики. Легальная экономика на эту роль не годится. Во-первых, как ее заставить? Во-вторых, она быстро обескровит, не вынеся налогового бремени, дополненного «добровольными пожертвованиями» на политические проекты. Отсюда объектом постоянной заботы и опеки власти служит теневой бизнес. Его возвращают, документируя этапы роста (т.н. компромат)⁷³. При этом власть сохраняет за собой право объявить «войну олигархам», что, с одной стороны, всегда является потенциальным ресурсом электоральной поддержки, а с другой, поддерживает олигархов в состоянии поиска случая быть полезным власти. В этом залог успеха операции «Приемник». В предельно жестком виде ответ на вопрос - сможет ли российский бизнес «выйти из тени»? - звучит следующим образом: его не выпустит из «тени» власть, теневой характер которой объективно нуждается в теневом бизнесе.

3.3. Теневой характер «политических инвестиций»

Ошибочно мнение, что попытка бизнеса играть «в большую политику» (участие в выборах, спонсорство партий) является мотивом выхода из «тени». Дескать, «теневик» имеет политику в арсенале упущенных выгод, а «легал» - в ряду потенциальных возможностей. Все обстоит с точностью до наоборот: *бизнес, не имеющий теневой составляющей, исключается из политического процесса*, что связано с преобладающей ролью теневых финансов в избирательном процессе и партийном строительстве. Выборы депутатов-одномандатников или избрание по «партийным спискам» представляют собой предельно технологизированный механизм конвертации теневой экономики в легальные места в политической иерархии⁷⁴. Как это происходит?

Начнем с того, что, по оценкам экспертов, официальный избирательный фонд кампании составляет, как правило, от 30 до 50% реального бюджета⁷⁵. Оставшаяся часть покрыва-

⁷² Пользуясь емким языком В.Пелевина, наш «консенсус элит» обеспечивается *валовым национальным отказом* (<http://www.izvestia.ru/culture/article3003450>).

⁷³ Существует специализированный журнал «Компромат. RU» (тираж 10000), посвящаемый той персоне, которую по тем или иным соображениям власти пора «выводить из игры». Скажем, в 2003 г. номер посвятили М.Ходорковскому (№ 15).

⁷⁴ Использованы результаты исследовательского проекта «Сращивание теневой экономики и теневой политики» (финансовая поддержка Научного фонда ГУ-ВШЭ). В качестве экспертов выступили политтехнологи, депутаты разных уровней законодательной власти, сотрудники аппаратов политических партий, предприниматели. Полный текст см. [Барсукова, 2006 а].

⁷⁵ В кампаниях по выборам глав исполнительной власти – губернаторов (пока их избирали) и мэров крупнейших городов – эта доля еще меньше. А уж о доли теневого «черного нала» в избирательной кампании Б.Н.Ельцина ходят легенды. Примерно та же ситуация отмечалась при выборах Президента Украины. По офи-

ется неучтенными наличными средствами или, попросту говоря, «черным налом». Некоторые полагают, что причина тому – законодательные ограничения размеров избирательных фондов. Подобные ограничения действительно существуют, однако практически во всех избирательных кампаниях официальные расходы существенно ниже установленного законом предельного значения.

Но этим вклад теневого бизнеса не ограничивается. Значительная доля официального избирательного бюджета имеет теневую природу, правда, прикрытую нехитрыми манипуляциями. Так, поступления от физических лиц – это почти всегда все тот же «черный нал», который раздается сотрудникам предвыборных штабов или партийному активу, а затем перечисляется от их имени через Сбербанк на счет избирательного фонда.

Аналогичным образом средства, которые перечисляются со счетов юридических лиц, далеко не всегда реально выделены руководством соответствующих организаций. Зачастую заинтересованные лица, желающие остаться в тени, вручают наличные деньги руководству организации, согласившейся выступить в роли официального спонсора кампании. Затраты официальных спонсоров компенсируются (обычно – с лихвой) теневыми участниками выборного процесса. Часто используются подставные или «прокладочные» фирмы, ликвидация которых является широко распространенной административной услугой. В избирательные фонды широким потоком вливается неучтенная денежная масса, посредством разнообразных схем превращенная «черного нала» в добропорядочный «безнал» (рис.3-1)⁷⁶.

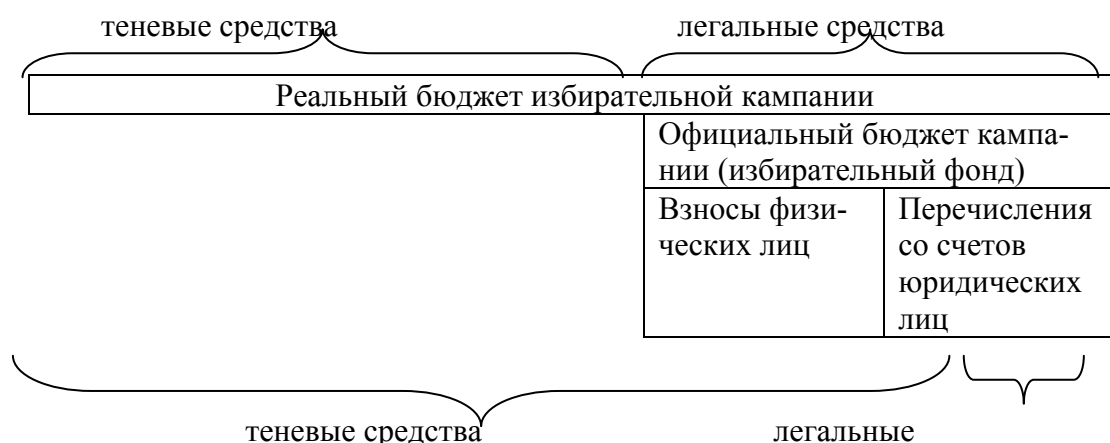


Рис. 3-1. Соотношение теневых и легальных финансов, используемых в избирательных кампаниях депутатов-одномандатников (верхние скобки показывают юридическое положение дел, нижние – фактическое).

Меньше других заинтересована в подобных схемах «партия власти»: располагая административным ресурсом, она может принуждать предприятия перечислять в свой избирательный фонд легальные средства (прибыль после налогообложения). Во всех остальных случаях (а отчасти – и в случае «партии власти») выделяемые политическими инвесторами деньги сначала превращаются в «черный нал», затем передаются из рук в руки, включая фигуру партийного казначея, и только после этого попадают на избирательные счета либо на счета фондов, руководимых надежными партийными кадрами.

Деятельность профессиональных исполнителей политических проектов – пример достаточно широкого и емкого рынка теневых услуг. Ни один политтехнолог или даже официально зарегистрированная политтехнологическая фирма не примет заказ на проведение из-

циальным данным расходы на выборы составили 1,5 млрд. долл., а по неофициальным В.Янукович потратил около 3 млрд. долл., а В.Ющенко – около 2 млрд. [Петров, Галимова, Озерова, 2004].

⁷⁶ Подробно эти схемы описаны в: [Барсукова, Звягинцев. 2006].

бирательной кампании, пока не получит в качестве аванса, образно говоря, «чемодан денег». На большие кампании таких «чемоданов» нужно несколько.

Что характерно, стоимость избирательных кампаний неуклонно растет. И это при разговорах о том, что бизнес ощущает инвестиционный голод. Самые выгодные инвестиции делаются не в экономику, а в политику. Особенно это заметно по расценкам на выборы губернаторов (пока их избирали). Что за этим стоит? Довольно простая и нерадостная тенденция: увеличение возможностей губернатора и его команды вторгаться в экономическую деятельность (поэтому Центр и забрал эту роль себе).

Закономерен вопрос: почему политические инвесторы не вносят деньги в избирательный фонд легально, не утруждая себя сложными схемами? По мнению экспертов, подобные превращения, во-первых, *затрудняют отслеживание размера и источника финансирования политических проектов*. По тем или иным соображениям политический инвестор может избегать формального участия в политическом процессе. Отсюда простой вывод: спонсоры «партии власти» действуют более открыто, чем спонсоры оппозиции. Во-вторых, в результате таких превращений *удается существенно экономить*. Легально на избирательные цели перечисляется прибыль, оставшаяся после уплаты налогов. При использовании «схем» затраты составляют стоимость услуг обналачивающих и обезналичивающих контор (как правило, от 1 до 5%), что не идет ни в какое сравнение с величиной налогов.

Попробует теперь пошагово проследить схему мобилизации средств на проведение выборов. При выборах «независимого» кандидата эта схема выглядит следующим образом (рис. 3-2).

1. Политический инвестор концентрирует неучтенную наличную массу, обналачивая выведенные из собственного бизнеса средства и/или собирая наличность с зависимых от него структур. Если у зависимых структур наличных денег нет, используются описанные выше схемы обналачивания.

2. Собранные наличные средства предаются «подрядчику», который берется организовать кампанию (это может быть отдельный политтехнолог, специализирующаяся на выборах фирма или лицо, ответственное за их поиск).

3. «Подрядчик» оставляет часть средств в наличной форме, а часть обезналичивает для зачисления их в избирательный фонд. Из этого фонда будут осуществляться «белые» платежи. Оставшаяся наличность предназначена для оплаты услуг, не фиксируемых в официальном отчете о расходах кандидата.

4. Политический инвестор, а также зависимые от него структуры делают безналичные перечисления в избирательный фонд.

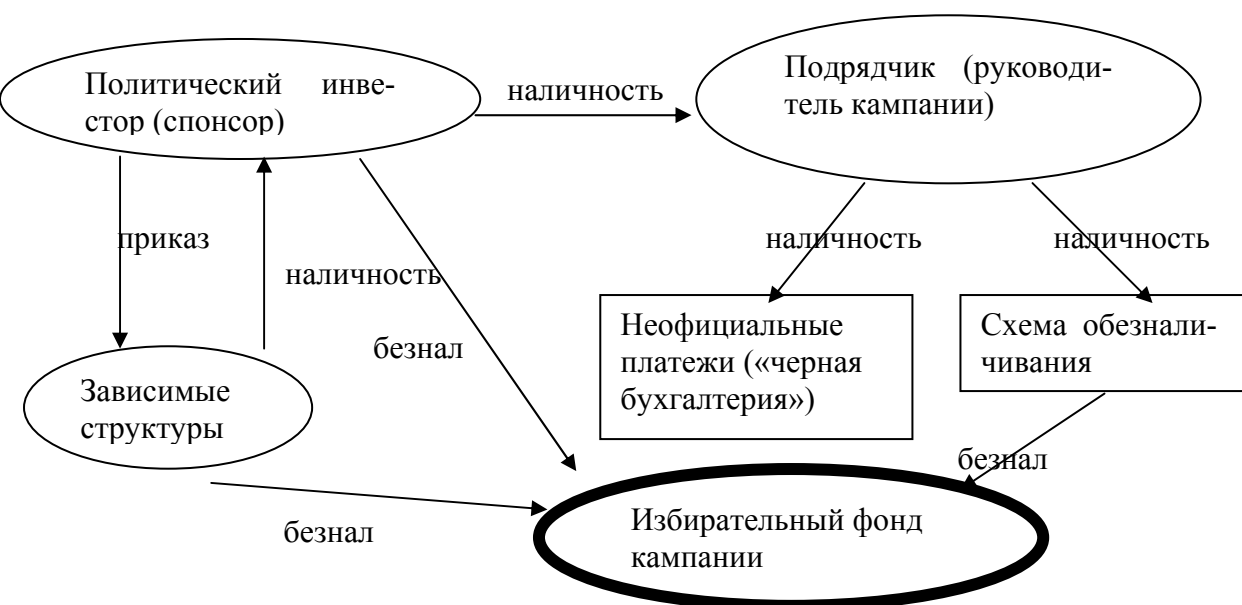


Рис. 3-2. Механизм мобилизации средств на избирательную кампанию «независимых» кандидатов



Рис. 3-3. Механизм мобилизации средств на избирательную кампанию кандидатов по партийным спискам

При избрании по партийным спискам схема несколько усложняется, не меняя при этом своего принципиального характера (рис. 3-3). Появляется фигура партийного казначея – человека, ведающего финансами партии. Часть полученных от инвестора денег он передает «подрядчику» (действия которого аналогичны описанному выше), а часть, используя надежную схему обезличивания, переводит на счета аффилированных фондов или самой партии. С этих счетов безналичные деньги абсолютно легально пополняют фонд избирательной кампании.

Но выборами «политические инвестиции» не ограничиваются. Значительную роль играет финансирование партий. Сколько стоит жизнь партий? Есть две оценки: официальная (отчеты партий, сдаваемые в Минюст) и экспертная (опрос сотрудников аппаратов партий и партийных казначеев). По нашим данным, реальные бюджеты партий значительно выше зафиксированных в отчетах, поданных в Минюст⁷⁷. Разница реального и официального партийного бюджета покрывается «пожертвованиями» теневой экономики. И эта практика тотальная⁷⁸. Партии, на знаменах которых начертаны слова про диктатуру закона и транспа-

⁷⁷ Согласно официальной статистике, в 2003 г. бюджет «Единой России» составлял 1 млрд. 17 млн.руб. На этом фоне КПРФ и ЛДПР выглядят «бедными родственниками»: бюджет КПРФ – 112 млн., ЛДПР – 121 млн.руб. Учитывая, что в 2003 г. проводились выборы в Государственную Думу, эти партийные бюджеты включают финансирование избирательных кампаний федерального уровня.

⁷⁸ Экспертные оценки ежегодных затрат на функционирование партий см.: [Барсукова, Звягинцев, 2006].

рентность бизнеса, ничуть не менее других скрывают источники доходов и направления расходов.

В современной России теневая экономика и теневая политика неразрывно связаны. Они воспроизводят друг друга. Экономические агенты «теневизируют» политику, покупая места во властной иерархии, продвигая своих людей на выборах и финансируя политические партии. В свою очередь, политика «теневизирует» экономику, используя ее в качестве финансового источника реализации политических проектов. При этом речь идет не о сращивании теневой экономики и теневой политики как двух негативных, но автономных явлений, а об их взаимообусловленности. Теневая экономика и теневая политика не существуют в России порознь; они представляют собой две стороны единого процесса восстановления властной иерархии как основного принципа распределения экономических возможностей.

3.4. Новые правила взаимодействия власти и бизнеса: отмена выборов губернаторов

При Путине диалог бизнеса и власти принял новые формы, при которых первый стремительно теряет инициативу. Покажем это только на двух новациях: отказ от избрания губернаторов и переход к чисто пропорциональной системе выборов в Государственную Думу РФ⁷⁹.

С сентября 2004 г. в стране кардинально изменилась система формирования губернаторского корпуса. Суть изменения – переход от прямых выборов глав региональной исполнительной власти к утверждению местными законодательными собраниями кандидатур, предложенных президентом. Почему губернаторов стали назначать, отказавшись от выборов? За данным решением федерального центра, по-видимому, крылось стремление:

- сохранить сильных управленцев, у которых истекал срок полномочий;
- избавиться от неэффективных руководителей регионов, не дожидаясь окончания формально установленного срока губернаторства;
- использовать губернаторский пост в политической игре⁸⁰;
- обеспечить реализацию своего «кадрового проекта», обезопасить себя от сюрпризов, неизбежных при сохранении электоральной конкуренции⁸¹;
- снизить уровень коррупции в деятельности губернаторов [Наделение полномочиями 2005].

Отказ от прямых выборов губернаторов полностью вписывался в общий курс администрации Путина на укрепление «вертикали власти». Общественность довольно эмоционально отреагировала на такое новшество. Однако не отмена прямых выборов глав регионов составила суть перемен в положении региональной власти. Более существенно изменение *технологии контроля над губернаторами*.

Во-первых, губернаторы утратили ряд наиболее «прибыльных» своих полномочий (лицензирование тотализаторов и игорных заведений, региональные спецмарки на алкогольную продукцию, право «второго ключа» при выдаче лицензий на недропользование).

Во-вторых, была предусмотрена возможность установления в дотационных регионах режима кризисного (внешнего) экономического управления сроком на один год. Руководство

⁷⁹ Более подробно см. [Барсукова, 2006 б].

⁸⁰ Например, должности глав Нижегородской и Калининградской областей понадобились Кремлю, чтобы расколоть команду столичного мэра, соблазнив Г.Бооса и В.Шанцева губернаторскими креслами.

⁸¹ Выборы декабря 2004 г. в очередной раз показали, что избиратели не всегда голосуют так, как рассчитывает центр. В Псковской области победу одержал М.Кузнецов, хотя федеральная власть однозначно делала ставку на действующего губернатора Е.Михайлова (его публично поддержал полпред президента И.Клебанов и председатель Госдумы Б.Грызлов), а в Хабаровском крае был переизбран «опальный» В.Ишаев, выступивший с открытым письмом против готовящегося закона о монетизации льгот.

подобных регионов лишалось права расходовать деньги из центрального бюджета без визы представителя Москвы и могло освободиться от финансовой «опеки» только при отказе от федеральных дотаций.

В-третьих, по инициативе Министерства регионального развития РФ запустили «паспортизацию» регионов, призванную обеспечить жесткий контроль над расходом федеральных средств региональными и местными властями. Содержащийся в таких «паспортах» полный реестр льготников региона исключал дальнейшие приписки. Кроме того, в «паспортах» были включены графы, напрямую информирующие центр о степени лояльности местной элиты (показатели по исполнению посланий президента).

Избранные в ходе прямых выборов местные лидеры обладали полномочиями, провоцирующими коррупционный торг с бизнесом. Подобная ситуация не устраивала центр не только потому, что стратегические альянсы региональной власти с бизнес-структурами были неустойчивыми и дестабилизировали обстановку на местах, но и потому, что они оставались вне контроля со стороны федеральных органов, ограничивая влияние Москвы в регионах. Отмена прямых выборов губернаторов означала, что поле для стратегических альянсов региональной власти и бизнеса заметно сократилось и оскудело⁸².

Таким образом, изменение положения губернаторов связано отнюдь не с изменением процедуры утверждения их в должности. До 1996 г. (при Б.Ельцине) губернаторов тоже назначали. Но тогда они были практически бесконтрольными «хозяевами» своих территорий, а сейчас превратились в обычных чиновников. Как справедливо отмечает В.Гельман, «нынешние главы исполнительной власти мало чем отличаются от первых секретарей обкомов КПСС советского периода» [Гельман, 2006, с.102].

Примечательна реакция бизнеса на эти кадровые перестановки. Стоило только губернатору впасть в немилость, как «приближенные» к нему бизнесмены начинали переводить свои капиталы в другие регионы либо переходили на сторону его оппонента. Впрочем, в ситуации смены власти некоторым удалось неплохо пожить: часть губернаторов, имевших невысокие шансы на переутверждение федеральным центром, пользуясь последними месяцами пребывания у власти, бросилась распродавать собственность региона коммерческим структурам. Так поступил, в частности, башкирский лидер М.Рахимов (хотя, как выяснилось, его опасения не имели под собой оснований и Москва пролонгировала его полномочия).

Изменение положения глав регионов не могло не отразиться на представлениях бизнес-структур о «рентабельности» выстраивания отношений с губернатором и стратегиях сращивания бизнеса и власти. Не секрет, что для крупного бизнеса «дружба» с губернаторами имела особое значение [Туровский, 2002; Лапина, Чирикова, 2004]. Как известно, во второй половине 1990-х – начале 2000-х годов бизнес не жалел средств на поддержку желательных для себя кандидатов на губернаторских выборах [Зубаревич, 2005]. И на то были серьезные причины: во-первых, именно губернаторы обеспечивали привилегии крупного бизнеса в рамках неформальных договоренностей, во-вторых, для реализации своей социальной политики региональная власть широко прибегала к местным «источникам финансов». В этой ситуации борьба за «своего» губернатора означала борьбу за укрепление позиций и рационализацию издержек.

Отмена выборов губернаторов сделала взаимодействие крупного бизнеса и региональной власти «заложником» федеральных решений. Идея «социальной ответственности бизнеса», рожденная в федеральном центре, обернулась ростом давления региональных властей на бизнес. К тому же, пытаясь оправдать доверие Кремля, губернаторы демонстративно

⁸² О том, что центр полон решимости взять под свой контроль руководство субъектов Федерации, свидетельствовало отстранение от должности коряковского губернатора В.Логинова «за ненадлежащее исполнение своих обязанностей». Данный прецедент произвел сильное впечатление на губернаторский корпус, ибо с аналогичной формулировкой можно было уволить очень многих.

наращивали социальные расходы. Сложилась парадоксальная ситуация: лишившиеся ряда властных полномочий, а тем самым – и возможности «отблагодарить» бизнес губернаторы все больше нуждались в социальной благотворительности с его стороны. Эволюция отношений крупного бизнеса и региональной власти в этих условиях многовариантна. Но в целом можно ожидать переориентацию бизнеса с диалога с губернаторами на участие в формировании региональных парламентов, а значит – и более плотное взаимодействие с партийными структурами в регионах.

3.5. Новые правила взаимодействия власти и бизнеса: изменение избирательной системы

В 2007 г. выборы в Государственную Думу РФ будут проходить по чисто пропорциональной системе. Смешанная электоральная формула будет использоваться только при формировании региональных ассамблей.

Напомню, что с 1993 г. на федеральном уровне действовала смешанная система выборов, при которой половина депутатов Госдумы избиралась по одномандатным округам, а другая – по партийным спискам. Данная система была призвана стимулировать становление партийной системы, и, по мнению экспертов, эту функцию она выполнила. Кроме того, со смешанной электоральной формулой связывали надежды на электоральный успех пропрезидентских объединений (которые оправдались далеко не полностью).

Что касается регионов, то вплоть до 2003 г. в большинстве из них законодательные собрания избиралась исключительно по мажоритарному принципу. Переход к смешанной системе выборов региональных ассамблей выглядел революционной мерой, на которую федеральный центр долго не решался, видимо опасаясь, что она будет на руку главным образом коммунистам как единственной партии, сохранившей региональную инфраструктуру. Против смешанных выборов выступали и губернаторы, ибо расширение партийной составляющей могло превратить региональные легислатуры в силу, способную бросить вызов исполнительной власти.

Однако с появлением сильной пропрезидентской партии центр настоял на введении в регионах смешанной формулы, дополнив утвердившуюся с конца 1980-х годов мажоритарную систему выборами по партийным спискам. Данный шаг позволил ему «убить» сразу «двух зайцев»: ослабить позиции губернаторов и повысить влияние «партии власти» (партийные списки подтолкнули к вступлению в нее многих авторитетных в регионе лиц).

Но вернемся к выборам федерального уровня. В чем причина отказа от смешанной формулы? Доводы в пользу пропорциональной системы должны были быть очень вескими, ибо для ее ведения требовалось пойти наперекор желанию избирателей, ставя тем самым под сомнение легитимность будущей Государственной Думы. Рядовых избирателей, 2/3 которых высказываются за чисто мажоритарную систему, можно понять – «электоральный контракт» с конкретным депутатом выглядит более надежным, чем с партийным списком. У сторонников мажоритарной системы есть основания не доверять пропорциональным выборам. Ведь не секрет, что партийные списки нередко «протаскиваются» в парламент благодаря включению в них знаковых фигур, которые затем отказываются от депутатских мандатов. Предпринимались попытки законодательно запретить подобную практику, но «Единая Россия» заблокировала их. В результате из 225 «списочников», получивших мандаты в 2003 г., 96 (42%!) отсутствовали в избирательных бюллетенях. При переходе к чисто пропорциональной системе анонимность парламента может достичь катастрофических масштабов.

Однако власть неумолима: пропорциональной избирательной системе быть. Главные достоинства выборов по партийным спискам в глазах власти заключаются в том, что они обеспечивают высокую степень автономии лидеров партий от избирателей, тем самым открывая путь к внутриэлитным договоренностям, стимулируют партийное строительство, по-

вышают контроль федерального центра над составом думской фракции «партии власти» и, главное, позволяют избавиться от одномандатников [Макаренко, 2006].

В чем же провинились одномандатники? Почему в Думе образца 2007 г. их не будет? Казалось бы, опыт прошлых лет однозначно свидетельствует о том, что одномандатники прагматичны, тяготеют к центру и не доставляют особых хлопот. Однако у них есть очень серьезные, с точки зрения власти, недостатки. Во-первых, торг с ними приходится вести на индивидуальной основе и, соответственно, соблюдение достигнутых договоренностей не может гарантироваться партийным руководством. Во-вторых, что самое важное, они занимаются лоббированием в Государственной Думе интересов региональных элит, а также отдельных бизнес-структур (спонсировавших их избрание).

Одномандатников устранили как канал выражения не подконтрольной федеральному центру воли. По справедливому замечанию Б.Макаренко, отказ от мажоритарных выборов привел избирательную систему «в соответствие с моноцентрическим характером государственной власти» [Макаренко, 2006, с.100]. На изъязы пропорциональной формулы (и негативное отношение к ней большинства избирателей) решили «закрыть глаза» ввиду ее способности ограничить региональный и экономический лоббизм.

Фактически речь идет о сужении спектра сил, влияющих на законодательную власть. У бизнеса отняли возможность «посылать за собственный счет» депутатов в Государственную Думу. Единственное, что ему остается, – это добиваться мест в партийных списках. Но подобная деятельность требует не разовых вложений, а систематической финансовой поддержки партий (что повышает цену депутатского мандата), причем с проблематичным результатом – партийный список формируется федеральным политсоветом партии и утверждается на съезде, где всякое может произойти. И все же главным препятствием на пути лоббирования бизнесом своих интересов является резкое падение роли партий, не связанных с властью. Ведь переход на пропорциональную систему выборов был лишь очередным звеном в цепи мер, отсекающих от политической жизни силы, не получившие санкции Кремля (запрет на участие в выборах общественных организаций и блоков, повышение «заградительного» барьера и т.д.). Партии же, санкционированные властью, занимаются лоббированием только в пределах определенного ею круга вопросов.

Тем самым разрушаются наработанные механизмы сращивания бизнеса и политики. Концентрация власти в руках федерального центра, безусловно, препятствует «захвату государства» группами экономических интересов. Но это не равнозначно установлению режима «честной» конкуренции. Власть начинает обслуживать интересы подконтрольного себе бизнеса, обрекая «чужой» на поражение. Провозглашенный ею контроль над «стратегическими отраслями» означает, что политическое влияние как ресурс конкурентной борьбы остается только у избранных властью (порой помимо их воли) экономических агентов. По сути дела создается система связанных с центром общероссийских ФПГ, что ведет к превращению региональных рынков в вертикально интегрированные корпорации во главе с «Газпромом» [Гельман, 2006, с.102]. Остальные бизнес-структуры утрачивают возможность лоббировать свои интересы в коридорах власти, что можно было бы приветствовать, не будь эта «удаленность бизнеса от власти» селективной.

Литература

Барсукова С.Ю. Теневая экономика и теневая политика: механизм сращивания // Препринт WP4/2006/01. М.: ГУ-ВШЭ, 2006 а.

http://www.hse.ru/science/preprint/WP4_2006_01.pdf

http://new.hse.ru/sites/infospace/podrazd/uvp/id/preprints/DocLib/WP4_2006_01.pdf

Барсукова С. Власть и бизнес: новые правила игры // Политические исследования. 2006 б. № 6.

Барсукова С., Звягинцев В. Механизм «политического инвестирования», или как и зачем бизнес участвует в выборах и оплачивает партийную жизнь // Политические исследования. 2006. № 2. Это же: Экономическая социология. 2006. Т.7. № 2 С.8-22.
http://www.ecsoc.msses.ru/pdf/ecsoc_t7_n2.pdf

Блок Ф. Роль государства в хозяйстве // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики /Сост. и науч.ред. В.В.Радаев; Пер. М.С.Добряковой и др. М.: РОССПЭН, 2004.

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

Гельман В. Возвращение Левиафана? Политика рецентрализации в современной России // Политические исследования. 2006. № 2.

Зубаревич Н.В. Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы. Аналитический доклад. М., 2005.

Латина Н., Чирикова А. Путинские реформы и потенциал влияния региональных элит. М., 2004.

Макаренко Б. Новый закон о выборах и эволюция режима // Pro et contra. 2006. № 1.

Наделение полномочиями губернаторов: технология отбора региональных лидеров. Аналитический доклад. 2005. М.

Петров Г., Галимова Н., Озерова М. Переход Украины через майдан // Московский комсомолец, 23.11.2004.

Радаев В. Государство и рынок: От адюльтера к браку по расчету // Ведомости. 2006. 17 января. № 15.

Туровский Р.Ф. Губернаторы и бизнес: история отношений // Макаренко Б.И.. (ред.) Политика в регионах: губернаторы и группы влияния. М., 2002.

Глава 4. Конструирование конституционных правил в транзитивной экономике России: взгляд из региона⁸³

Специфика институциональных изменений в отечественной экономике заключается в устойчивом сохранении фрагментации и локализации правил игры на конституционном уровне. В этих условиях возникающие локальные региональные нормы представляют собой один из источников появления легитимных общенациональных конституционных правил, выступая неотъемлемым элементом исторически длительного процесса «определения прав». При этом в ходе практических преобразований и общественных дискуссий выявилось, что этот процесс имеет две неразрывно связанных стороны. *Первая сторона* касается отношений государства и населения по поводу переопределения обязательств государства по производству общественных благ. *Вторая сторона* затрагивает отношения государства и бизнеса по поводу спецификации и защиты прав собственности, разграничению сфер экономического влияния государства и бизнеса, вменению социальных обязательств бизнесу (в том числе в контексте переопределения обязательств государства перед населением по производству социальных услуг). Соответственно, центральной проблемой в процессе формирования новой хозяйственной конституции в России на данном этапе является появление сопрягающихся друг с другом двух групп правил:

1. *Определяющих объемы, способы производства и источники финансирования социальных благ. Реальный выбор заключается в поиске той или иной комбинации либеральных и патерналистских принципов организации социальной сфер.*
2. *Разграничивающих сферы экономической и социальной ответственности и определяющих принципы взаимоотношений государства и бизнеса. Эти правила должны блокировать функционирование властных структур как грабящей руки и сформировать рамочные условия институциональной трансформации государства, исходя из выбора между моделями «невидимой руки» и «помогающей руки».*

Особая роль региональных властей в процессе конституционных институциональных изменений определяется тем, что они определяют практику применения формальных институтов, установленных на федеральном уровне, задавая реальные правила игры, выступающие как определенная конфигурация неформальных и формальных институтов. Фактически на этом уровне формируется компромисс по основным социально-экономическим проблемам между населением, бизнесом и государством, который стабилизирует экономику. По существу с самого начала реформ реализуемая на федеральном уровне программа институциональных преобразований либерального типа, не только столкнулась с мощной институциональной инерцией, но и породила альтернативные проекты, направленные на восстановление нарушенного институционального равновесия путем рекомбинирования исторически сложившихся институциональных структур. В этой связи в статье, подготовленной группой отечественных и зарубежных исследователей, был сделан следующий вывод: «В результате шоковая терапия была отвергнута многими региональными лидерами, что в конце концов вернуло Россию в русло градуалистских изменений системы собственности. Сегодня вполне правомерно рассматривать действующую в России модель собственности как вариант систе-

⁸³ © Левин С.Н. (Кемеровский государственный университет)

Статья выполнена при поддержке гранта РГНФ № 06-02-00198а.

мы «региональных прав собственности»⁸⁴. Альтернатива политике Вашингтонского консенсуса выступила как совокупность локальных проектов, реализуемых преимущественно на региональном уровне. Общность базовых подходов позволяет характеризовать их как разновидности определенного типа институционального проекта, ориентированного на поиск оптимальных вариантов интерпретации, корректировки и легализации в новых рыночных условиях правил государственно-патерналистского типа. Целью его является восстановление в новых формах контроля над ресурсами территории со стороны консолидированной региональной властной элиты, мотивируемое необходимостью выполнения ею функций «государства помогающей руки». При этом в действиях представителей региональных властных элит тесно переплетаются их интересы как частных и как публичных акторов. «Общественная» мотивация заключается в выполнении ими роли агента, представляющего агрегированный интерес населения территории, связанный с выживанием и развитием её как целого в условиях рыночной трансформации. Как частный актор, региональная и местная власть, во-первых, стремится усилить свои позиции на бюрократическом рынке, продемонстрировав центру успех в обеспечении социально-экономической и политической стабильности на подведомственной территории и «нужных» результатов голосования. Во-вторых, региональная и местная бюрократия заинтересована в установлении таких правил игры, которые обеспечивают ей получение коррупционных доходов.

«Локальность» институционального проектирования заключается в целенаправленной ориентации региональной власти как субъекта институциональных изменений на территориальную сегментацию и локализацию институциональной среды. Все перечисленные выше интересы региональной и местной власти способствуют фрагментации, а не сохранению единства институциональной среды. В регионах формируются собственные траектории институциональной трансформации, которые определяются региональным опытом приспособления к «шокам» постсоциалистической трансформации.

Важнейшим стимулом для реализации региональными властями собственных стратегий институциональных преобразований выступила ситуация с их функцией агента-производителя общественных благ. Спецификой России явилось сохранение в течение длительного периода ситуации неопределенности как с объемом общественных благ, так и с легальными источниками финансирования их производства. При этом особенно противоречивым оказалось решение этой проблемы в аспекте межбюджетных отношений. В условиях острого трансформационного кризиса федеральная власть пошла по пути раздачи социальных льгот, смягчающих бремя кризиса для тех или иных групп населения. При этом обязанность финансирования этих льгот была спущена на региональные и местные бюджеты (в результате возникли так называемые федеральные мандаты по социальным гарантиям и производству социальных благ). С другой стороны, федеральное правительство, решая проблему балансирования государственного бюджета, перетянуло в центр более устойчивые налоги и снизило долю региональных и местных бюджетов в консолидированном бюджете. Так, доля доходов муниципальных образований в ВВП сократилась с 10,2% в 1996 году до 6,5% - в 2002⁸⁵. При этом поступления в региональные и местные бюджеты от налогов, в отношении которых региональные и местные власти могут хоть как-то влиять на базу или ставку (так называемых «собственных» налогов), покрывают менее 40% расходных потребностей региональных бюджетов и лишь порядка 13% расходных потребностей местных бюджетов⁸⁶. Фактически федеральная власть одной рукой наделила нижестоящие уровни власти функциями и

⁸⁴Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. М.: Эдиториал УРСС, 2002. С. 138-139.

⁸⁵ Чернявский А., Вартанов К. Финансовая децентрализация и местное самоуправление в годы реформ // Вопросы экономики. – 2003. - №10. – С.96.

⁸⁶ Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. – М., 2003. - С. 30.

полномочиями, а другой рукой существенно ограничила установленные центром источники их легального финансирования. При этом официальные объемы дефицита региональных и местных бюджетов далеко не в полной мере отражают объемы недофинансирования территорий. Даже при сбалансированном бюджете эта проблема является острой. Как отмечает губернатор Челябинской области П. Сумин, бездефицитный региональный и местный бюджет – это «от лукавого»: «Я знаю, что в области остается двадцать миллиардов рублей дохода налоговых поступлений. Не больше. Вот я под эти средства и рисую расходы. А, скажем, пять-семь миллиардов рублей, которые позарез нужны, отсекаю, потому что их нет. С муниципалитетами – та же проблема»⁸⁷.

В условиях неурегулированности федеративных отношений и нехватки ресурсов на выполнение общественных обязательств региональные и местные власти формируют систему их пополнения за счет бизнеса. По мере сокращения налоговых полномочий региональных и местных властей в качестве основного механизма такой перекачки ресурсов выступили практики «дофинансирования территорий» за счет бизнеса, под которыми понимаются разнообразные, формально не регулируемые вложения бизнеса в территории (на благоустройство, в инфраструктурные проекты, на социальные программы власти и т.п.), которые организуют и координируют органы власти (наиболее близким научным аналогом этого понятия является термин «вымогательство участия»)⁸⁸.

Фактически, жизнеобеспечение территорий оказалось в зависимости от масштабов неформальных добровольно-принудительных потоков ресурсов бизнеса, которые формируются в результате идущего между властью и бизнесом торга. Власть предъявляет бизнесу требования по определенному объему дополнительных (сверх налогов) отчислений. Бизнес, в свою очередь, просчитывая выгоды от установления благоприятных для него отношений с властью, идет на соответствующие расходы. По этому поводу Президент компании СУЭК О. Мисевра заметил: «Социальная обстановка в тех регионах, в которых мы работаем, нас сильно волнует. Наше государство сегодня пока не может решать эти проблемы, поэтому их берет на себя бизнес»⁸⁹. На муниципальном уровне предприниматели также видят основу неформальных требований власти к ним в системе сложившихся межбюджетных отношений: *«С каждым годом как «шагреновая кожа» уменьшаются возможности для пополнения городского бюджета. Это связано с многочисленными федеральными законами ... И бюджет с каждым годом становится все более и более символическим, потому что с каждым годом все меньше и меньше может обеспечить потребности города»* [из интервью с предпринимателем, являющимся депутатом Кемеровского городского Совета народных депутатов].

При этом именно неформальные торги бизнеса и власти, связанные с необходимостью дофинансирования территорий за счет бизнеса составляют ядро институциональной модели взаимодействия власти и бизнеса, сложившейся к настоящему времени в РФ. В такой деформализации правил трудно не заметить связи преемственности с практиками, существовавшими в советской хозяйственной системе. Советские предприятия ставились в такие условия, когда неформальные связи с поставщиками и обмен обязательствами с ними становились важнейшим способом ресурсного обеспечения выполнения плана. Кроме того, в советской экономике благополучие территорий было поставлено в зависимость от расположенных на них предприятий, которые создавали и содержали социальную инфраструктуру, осуществляли благоустройство территорий, оказывали разнообразную шефскую помощь, т.е. фактически дофинансировали местное развитие.

⁸⁷ Храбрый О. Железная стратегия // Эксперт. – 2003. - №13. – С.88.

⁸⁸ Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. – М., 2003. – С. 96-98.

⁸⁹ Иванова О. Угольно-социальный разрез // Эксперт. – 2003. - №15. – С.127.

В новых условиях место «плановой сделки» как *делового соглашения* относительно степени напряженности плана и параметров его ресурсного обеспечения заняла «квазифискальная сделка». Предметом обмена в ней являются дополнительные обязательства бизнеса по дофинансированию территорий, с одной стороны, и определенные гарантии бизнесу, предоставляемые властью, с другой стороны.

Как отмечают сами предприниматели, в практиках дофинансирования территорий нет ничего принципиально нового. *«Это – Советский Союз, когда многие расходы по социальной сфере были просто распределены между крупными промышленными предприятиями, и эти предприятия занимались не только профильной деятельностью, но и строили дома, детские площадки, спортивные базы»* [из интервью с руководителем рекламного агентства]. Подобное отношение предпринимателей к «квазифискальным» отношениям с властью оказывается более глубоким, чем многие утверждения о «безграничных аппетитах» чиновников. Дело не просто в этих аппетитах, а в том, как в постсоциалистическую эпоху шло перераспределение полномочий по содержанию социальной сферы. Если в начале 1990-х годов предприятия по инерции сохраняли традиционные отношения с властью по поддержке территорий и свою социальную сферу, то потом шел ее сброс на региональные органы власти и муниципалитеты, причем это перераспределение ответственности не было обеспечено соответствующим перераспределением финансовых ресурсов. В результате институциональные инновации по освоению новых механизмов финансирования местного развития были во многом блокированы разрывом формальной ответственности и реальных финансовых потоков. В этих условиях на институты неформальных изъятий, основывающиеся на сохранившемся социальном капитале, был предъявлен масштабный спрос.

Таким образом, сохранение и развитие неформальных практик дофинансирования территорий связано с действием двух эффектов. Эффект долговечности социального капитала создал *возможность* разрастания практик неформального торга власти и бизнеса. Во главе регионов и муниципалитетов, а также отдельных предприятий остались руководители, имеющие опыт партийной, советской и хозяйственной работы в условиях советской экономики. Им хорошо знакомы образцы решения проблем территорий с использованием ресурсов предприятий, у них сохранились соответствующие социальные связи. *Необходимыми* практики дофинансирования стали в результате действия другого эффекта – эффекта сопряжения норм. Существование нефинансируемых «федеральных мандатов» и такое изъятие финансовых ресурсов территорий, которое не создает у власти стимулов в развитии предпринимательства на местах, дополняется неформальными практиками перекачивания ресурсов бизнеса на покрытие реального дефицита бюджетов местных органов власти. При этом продолжается накопление социального капитала, лежащего в основе институциональной инерции взаимодействия власти и бизнеса на местах.

Следует признать, что широкое распространение практик дополнительных расходов бизнеса на поддержание территорий – это не временное вынужденное явление, а существенный факт реально идущего в стране переопределения прав основных хозяйствующих субъектов. И происходит это переопределение в форме восстановления прежних (советских) схем взаимодействия власти и предприятий. Его прикрытием служит обоснование роста «социальной ответственности» бизнеса, социально-экономическое содержание которой подменяется. Региональная и местная власть занимают место организатора и оператора потока ресурсов бизнеса, направляемого на поддержку местного развития.

Сформировавшийся тип взаимоотношения власти и бизнеса характеризуются следующими основными чертами:

- во-первых, переплетением формальных норм и неформальных правил, при определяющей роли последних;

-во-вторых, использованием представителями органов власти внезаконных практик для реализации своих легальных публичных функций. При этом их целевые функции как публичных агентов серьезно модифицируются по сравнению с нормативной ролью гаранта правил игры и производителя общественных благ. Местный орган власти выступает как «хозяин» территории, располагающий комплексом формальных и неформальных инструментов, превращающих его административные решения в часть реального пучка полномочий в формально частном секторе экономике*.

Сложившийся тип отношений получил достаточно четкое отражение в результатах проведенного анкетного опроса и серии структурированных интервью с предпринимателями, посвященного вопросам взаимодействия бизнеса и местных органов власти. В ходе социологического исследования было опрошено 180 человек и проведено 10 структурированных интервью*

Показательным являются распределение ответов предпринимателей на следующий вопрос (см. табл. 4-1).

51,1% выбрали вариант «хозяин территории», 48,9% «аппарат принуждения для решения городских проблем», в то время как варианты, которые отвечают ситуации господства формальных отношений, основанных на законе – «стабильные правила игры» и «гарантия закона» соответственно – 7,8% и 10,6%. Эти ответы четко координируются с ответами на вопрос «Как Вы оцениваете роль местной администрации во взаимодействиях с бизнесом?», в котором предлагалось выбрать один из трёх вариантов: «партнер-координатор, участвующий в решении проблем бизнеса для реализации общегородских интересов», «аппарат принуждения для достижения интересов города», «гарант соблюдения «правил игры» в рамках закона». Большинство опрошенных – 58,6% выбрали второй вариант. Лишь 20% предпринимателей оценили её как «гаранта соблюдения «правил игры» в рамках закона».

Таблица 4-1

**Если исходить из Вашего опыта, то какие ассоциации вызывает у Вас в первую очередь понятие "местная власть"?
(указать не более 2-х вариантов)**

	%
1 стабильные правила игры	7,8
2 гарантия закона	10,6
3 партнер	10,6
4 коррупция	24,4
5 аппарат принуждения для решения городских проблем	48,9
6 хозяин территории	51,1
Не ответивших	0,6

Возникающие между властью и бизнесом отношения по дофинансированию территорий могут быть как *персонифицированными*, так и *деперсонифицированными*. В первом случае производится обмен обязательствами с конкретным предпринимателем: обязательства предпринимателя по дополнительным отчислениям обмениваются на обязательства админи-

* Анализ практик взаимодействия власти и бизнеса был проведен совместно с д.э.н., проф. Курбатовой М.В. и к.э.н. Апариной Н.Ф.

* В работе использованы материалы анкетного опроса предпринимателей Кемеровской области и серии структурированных интервью с предпринимателями г. Кемерово. Руководитель исследования – к.э.н., доцент кафедры экономической теории КемГУ Апарина Н.Ф.

страции по снятию входных барьеров для работы в области, по предоставлению доступа к государственному заказу, к аренде земли и государственного имущества и т.п. На региональном уровне это может быть персонифицированный обмен обязательств региональной администрации по обеспечению доступа к собственности в процессе ее приватизационного и постприватизационного передела на социальные обязательства бизнеса по сохранению рабочих мест, уровня заработной платы, социальной поддержки работающих и т.п. В Кемеровской области такие соглашения имели широкое распространение в конце 1990-х – начале 2000-х годов. Отдельные примеры передела собственности по инициативе региональной администрации встречаются и до сих пор.

Во втором случае устанавливаются общие правила для бизнеса, желающего работать на данной территории в отношении различных параметров его деятельности (по созданию рабочих мест, по объему социальных расходов, по готовности откликнуться на просьбы администрации и т.п.). По сути, они являются общими для всех *нормами*, которые устанавливает власть, но имеющими неформальный характер. Дополнительные неформальные требования власти к бизнесу могут иметь как *явный*, так и *неявный* характер. В первом случае они фиксируются в определенных документах, происходит формализация достигнутого компромисса, т.е. его легализация и документальное оформление контрактами различного рода. Примером установления явных деперсонифицированных правил поведения бизнеса на территории Кемеровской области является заключение соглашений о сотрудничестве с отдельными компаниями. Само заключение таких соглашений в Кемеровской области является общим требованием к крупному бизнесу. *Неявной* общей нормой для предпринимателей является проведение работ по благоустройству территорий и участие в финансировании социальных проектов. Общим правилом для арендатора муниципального имущества становится капитальный ремонт помещений, благоустройство прилегающей территории по проекту архитектурного управления и т.п. (такие требования к арендатору могут быть и зафиксированы в договоре аренды).

На муниципальном уровне основными формами привлечения дополнительных ресурсов бизнеса выступают «квазианалоговые» сборы и «организованное спонсорство». *«Квазианалоговые» сборы* представляют собой дополнительные, не предусмотренные законом платежи бизнеса в местный бюджет, либо в специально создаваемые фонды. *«Организованное спонсорство»* представляет собой участие бизнеса в финансировании разного рода проектов администрации (социальных, по благоустройству территорий и т.д.). В отличие от «квазианалоговых» сборов оно носит целевой характер, а «взносы» делаются предпринимателями преимущественно в натуральной форме.

Организация «спонсорства» – важное направление действия муниципальных властей. Она отличается высокой персонификацией отношений; разверсткой расходов по фирмам, производимой администрацией; высоким риском применения силового давления, а значит и невысокой степенью добровольности. «Спонсорство» имеет разные формы. Крупные фирмы и средние предприятия, являющиеся градообразующие для отдельных муниципальных образований, включаются в него через рассмотренные выше соглашения о социально-экономическом сотрудничестве. По отношению к другому бизнесу обычно применяются ситуационные обращения за помощью в финансировании различного рода проектов. *«У нас в городе общая традиция, когда власть, скажем областная, подняв флаг социальной помощи, ориентированной властью, занимается тем, что склоняет предпринимателей-помощников всех уровней для фактического выполнения ими социальных программ, областных и городских. Вы видели, наверное, автобусы с надписью «подарок губернатора». Но чаще всего, в 9 из 10 случаев эти подарки оплачены не из бюджета, а это плата, скажем так, за право беспрепятственно вести бизнес»* [из интервью с руководителем рекламного агентства].

Механизм получения с бизнеса соответствующих денежных средств хорошо отработан: по заранее составленному списку, собираются предприниматели и между ними разбираются запланированные расходы, поступление которых обеспечивается угрозами различного рода. *«Проводится, скажем, российское большое соревнование, а это – большие расходы (гостиница, транспорт, подарки, судейство, аренда). Собираются предприниматели и промышленники в одном месте и им говорят, проводим вот эту ..., с вас – столько-то. Все знают правила игры. И с разной степенью недовольства, но они помогают»* [из интервью с руководителем рекламного агентства]. Еще один пример: *«... к празднику Дня шахтера предпринимателям приходили «письма счастья» с просьбой внести свой вклад в подготовку к празднику, с указанием суммы. Для каждого – своя сумма ...Как это происходит? В городе решают, что для проведения праздника нужно собрать столько-то денег. Они эту сумму расписывают по районам и спускают в районные администрации. Далее собирают предпринимателей. Им говорят, давайте обсудим, сколько вы можете внести. Неоднократно говоря, что это нужно сделать, не то ... у них есть рычаги на нас надавить»* [руководитель предприятия оптово-розничной торговли].

«Квазиалоговые» сборы – это более упорядоченная форма взимания дополнительных отчислений с бизнеса, обеспечивающая для власти некоторую предсказуемость потока этих отчислений. Взимание квазиалоговых отчислений с бизнеса отличается частичной деперсонификацией отношений, наличием у предпринимателя определенного выбора (перечислять средства или нет, сколько перечислять, может быть вносить плату продукцией или услугами), достаточно высоким риском применения силового давления.

«Квазиалоговые сборы» в Кемеровской области производятся через механизм взносов в фонды дополнительных однопроцентных отчислений от заработной платы. К настоящему времени фонды дополнительных отчислений учреждены во многих территориальных образованиях Кемеровской области. Их создание начиналось в 2003 году с г. Березовского. В январе 2004 года по подобному пути пошла и администрация г. Кемерово. Потеряв на отмене местных налогов и сборов 156,6 млн. рублей, она призвала предпринимателей осуществлять регулярные добровольные перечисления на социальное развитие города⁹⁰. В феврале 2004 года в администрации г. Кемерово было подписано соглашение о партнерстве в сфере социального развития города, которое предусматривало введение с предприятий платежа в размере одного процента от фонда заработной платы. В обмен на платежи власти пообещали смягчение административных барьеров, учет рекомендаций, способствующих развитию промышленных предприятий, разработку программы поддержки местных товаропроизводителей⁹¹.

Все эти практики дофинансирования территорий свидетельствуют о возникновении на региональном уровне различных вариантов квазиконституционных правил, опирающихся на неявный (имплицитный) социального контракт. При этом нельзя утверждать, что такая ситуация может сложиться в любом субъекте федерации. Для этого необходимы определенные условия:

Во-первых, наличие в регионе многоотраслевой, относительно конкурентоспособной экономики. Представляется, что если экономика региона не обеспечивает самостоятельно даже базовых потребностей населения и целиком зависит от дотаций федерального центра, то она выступает в качестве объекта внешнего воздействия.

Во-вторых, региональная администрация должна располагать достаточно высоким уровнем политической поддержки со стороны населения и эффективным административным

⁹⁰ Карзова В. Налог на любовь к городу // Кузбасс. – 2004. – 23 января.

⁹¹ Социальное партнерство: кемеровский вариант // Кузбасс. – 2004. – 27 февраля.

ресурсом, Это позволяет ей выступать в качестве относительно равноправного партнера общенациональных ИБГ.

Критерием возникновения региональной системы квазиконституционных правил является продуктивное развитие экономики территории на основе достигнутого при центральной роли региональной власти баланса интересов экономических субъектов. Применительно к Кузбассу можно говорить о наличии такого баланса интересов. Возникшая система опирается на **«вертикальный» социальный контракт** между консолидированной региональной властью, интегрированной фигурой губернатора А.Г. Тулеева, обладающего высоким уровнем персонального отношенческого капитала в виде доверия среди населения и разветвленной системы связей с представителями местных политических и бизнес элит, с одной стороны, и, основной частью населения региона, слабо дифференцированного по своим экономическим интересам и обладающего весьма ограниченной степенью гражданской активности и способности к объединению на добровольной основе в самоуправляющиеся организации различной направленности. Взаимоотношения населения с «властью» строятся на принципах **имплицитного контракта, предполагающего делегирование ей властных полномочий в рамках отношений «патрон-клиентского типа»**. Соответственно, «власть» как «патрон» берет на себя функции интерпретации, формулирования и продвижения интересов населения по целому ряду направлений:

Во-первых, как наемных работников. Это выражается в выдвижении региональными властями комплекса дополнительных (т.е. не закрепленных в законодательстве) требований к бизнесу как работодателю. Типичным примером может служить практика *установления ориентиров оплаты труда*, широко используемая в Кемеровской области. Одним из центральных пунктов соглашений о сотрудничестве, заключаемых между администрацией Кемеровской области и крупнейшими предприятиями, является пункт о заработной плате. Один из примеров - соглашения о повышении заработной платы на Юргинском машзаводе. По базовому соглашению с 1 марта 2004 года планировалось повышение заработной платы работников предприятий на 10 процентов. По дополнительному соглашению с администрацией это повышение составило 15 процентов⁹². В установлении ориентиров повышения заработной платы администрация широко использует обращение к общественному мнению, к сравнению оплаты между предприятиями. Приведем пример подобного обращения к общественности в отношении заработной платы на угольных предприятиях. В соответствующей публикации⁹³ сначала указывается средняя заработная плата по угольной промышленности Кузбасса в мае 2004 года – 10353 рубля. Далее перечисляются предприятия и их руководители, на которых заработная плата ниже. Требования роста заработной платы дополняются обязательствами по сохранению гарантий занятости, введению «социального пакета» и др.

Во-вторых, населению как совокупности домохозяйств гарантируется сохранение основ системы гарантированного «социального минимума». В этой связи показательно отношение региональной власти в Кузбассе к «монетизации» льгот. Пока система льгот сохраняется практически в полном объеме не только для региональных, но и для большинства федеральных категорий льготников.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что главной целевой функцией региональной власти является гарантированное обеспечение базового минимума потребностей населения, обусловленного заинтересованностью в сохранении клиентской лояльности последнего. Важнейшим проявлением лояльности населения Кузбасса региональной власти как центральному патрону служит голосование за выдвигаемых или поддерживаемых губернатором кандидатов, в том числе по партийным спискам, на выборах всех уровней. Это

⁹² Новая зарплата работников Юрмаша // Кузбасс. – 2004. – 25 февраля.

⁹³ Почему «Ровер» в числе отстающих? // Кузбасс. – 2004. – 10 июля.

гарантирует последнему высокий статус в системе общенациональных политических и бюрократических торгов.

Характеризуя место регионального и местного бизнеса в рамках сложившей системы можно отметить, что он проявляет определенную заинтересованность в переходе от преимущественно вертикальных к горизонтальным общественно-договорным связям с властью. В этой связи показательно, что опрос предпринимателей, проведенный в Кемеровской области, выявил их ориентацию на рыночно ориентированную стратегию социальной ответственности (см. табл.4-2).

Таблица 4-2

Что Вы вкладываете в понятие "социально ответственный бизнес"?

Варианты ответов	%
1. Прибыльный, растущий бизнес, обеспечивающий создание рабочих мест и рост доходов	52,2
2. Своевременная уплата налогов	30,6
3. Дополнительные социальные обязательства предпринимателя перед трудовым коллективом	12,8
4. Дополнительные социальные обязательства предпринимателя перед городом за счет взносов, спонсорской помощи	11,7
5. Благотворительная деятельность предпринимателя	5,6
Не ответили	1,7

Абсолютное большинство предпринимателей считает, что успешный бизнес уже сам по себе является социально ответственным, так как платит налоги государству, создает рабочие места и обеспечивает рост доходов. Дополнительные социальные обязательства перед трудовым коллективом в представлении о социальной ответственности опережают и дополнительные обязательства перед местным сообществом, и благотворительную деятельность. Однако нормативные установки предпринимателей явно не соответствуют сложившимся реальным практикам их взаимоотношений с властью и населением. На практике региональный и местный бизнес рассматривается властью не как самостоятельная экономическая и социальная сила, а как структура, призванная решать производственные и социальные задачи, устанавливаемые властями в рамках определяемых ими (см. табл.4-3).

Таблица 4-3

Оценка сложившихся целевых установок стратегии местной администрации во взаимодействии с бизнесом? (%) (N = 168)

Создание условий для развития бизнеса и привлечения новых инвестиций	17,9
Создание условий для решения социально-экономических проблем и развития города как единого целого	39,3
Выполнение распоряжений вышестоящих органов власти в интересах сохранения собственных должностей	16,7
Максимизация объемов финансовых ресурсов, поступающих в распоряжение местных властей	23,2
Другое	3,0
ИТОГО:	100

Как можно увидеть из приведенных данных, лишь 17,9% опрошенных предпринимателей считают, что в сложившихся в Кемеровской области практиках взаимодействия власти и бизнеса власть в качестве целевой установки имеет создание условий для развития бизнеса. Основная часть предпринимателей считает, что местная администрация действует в интересах создания условий для развития города (39,3%) и в интересах увеличения объема подконтрольных власти финансовых ресурсов (23,2%). На цели чиновников по сохранению своих должностей указали 16,7% респондентов. Три процента респондентов предложили свои варианты стратегий взаимодействия: например, «вытянуть взятку».

Сложившийся тип взаимодействия между местными администрациями и бизнесом можно определить как «иерархию». По существу речь идет о взаимодействии «власти» как относительно интегрированной по целям и механизмам функционирования структуры с отдельными группами предпринимателей. Последние, принимая вертикальный тип отношений как неотъемлемый элемент сложившихся независимо от них реальных «правил игры», выбирают различные индивидуальные стратегии приспособления к нему. Проведенное исследование показало, что предприниматели явное предпочтение отдают персонифицированным неформальным связям с властью по сравнению с отстаиванием своих интересов через коллективные действия по изменению сложившихся дифференцированных правил игры (см. табл. 4-4).

Таблица 4-4

**Какой механизм реализации интересов Вашего бизнеса
во взаимодействии с местной властью является наиболее эффективным?
(указать не более 3-х вариантов) (%) (N = 179)**

1. Наличие "своих" людей в местных органах власти	49,7
2. Установление неформальных отношений с представителями власти	38
3. Четкое следование закону	30,2
4. Участие в совещаниях администрации по важным проблемам бизнеса и города	27,9
5. Участие в реализации городских проектов и программ	27,9
6. Создание ассоциаций предпринимателей для совместного влияния на решение властей	26,8
7. Выполнение указаний и предписаний администрации	12,8
8. Лоббирование интересов бизнеса в местных органах власти	13,4
9. Участие в подготовке, экспертизе управленческих решений органов власти	7,8
10. Публичные обращения к власти и населению (через СМИ)	5,6

Тремя наиболее действенными механизмами реализации интересов бизнеса во взаимодействии с властью предприниматели назвали: наличие «своих» людей в местных органах власти; установление неформальных отношений с представителями власти; четкое следование закону (недопущение нарушений, за которые можно подвергнуться жесткому давлению власти). Тремя же наименее действенными механизмами были названы: публичное обращение к власти и населению; участие в подготовке и экспертизе управленческих решений органов власти; лоббирование интересов бизнеса в местных органах власти. Как цинично высказался предприниматель в одном из интервью «Хороший закон – это когда много связей, а плохой – когда таковых нет» [руководитель коммерческого учебного центра].

В этой связи возникает вопрос о том, почему бизнес оказывается неспособным инициировать на региональном и местном уровне институциональные изменения, направленные на усиление роли горизонтальных общественно-договорных связей. Для того чтобы это стало возможным, на политическом рынке должны действовать организации, представляющие

цели бизнеса как «широкой группы интересов». Создание реально функционирующих организаций такого типа возможно только тогда, когда ожидаемые выгоды превышают возникающие при этом издержки, связанные, прежде всего, с преодолением проблемы безбилетника. Объем выгод в очень значительной степени зависит от способности организаций – субъектов спроса на институциональные изменения на политическом рынке влиять на позицию органов государственной власти как субъектов предложения. В этой связи важно отметить, что сохранение широкой «автономии» от общества властных структур в качестве единого субъекта, самостоятельно формирующего свои целевые функции, резко снижает ожидаемые «выгоды» коллективного действия предпринимателей. В свою очередь, отсутствие независимых организаций бизнеса и структур гражданского общества закрепляет сложившийся характер «власти». Фактически, в данной ситуации мы сталкиваемся с таким парадоксом коллективного действия, как отсутствие реального действия предпринимателей по достижению своих коллективных интересов. Во-первых, группа предпринимателей оказывается достаточно большой, и издержки действия отдельных предпринимателей в интересах всей группы не покрываются возможными будущими выгодами. Во-вторых, сложились такие социальные практики, когда избирательные стимулы коллективного действия принимают форму либо избирательного стимулирования предпринимателей за продвижение проектов администрации, либо избирательного наказания за проявления активности в отстаивании своих собственных интересов и интересов всего бизнес-сообщества. При этом часть предпринимателей по интересам сохранения дифференцированных порядков срачивается с администрацией и превращается в активного игрока при формировании предложения норм дифференцированного отношения к бизнесу.

Относительно самостоятельными субъектами взаимодействия с региональной властью выступают общенациональные интегрированные бизнес-группы (ИБГ), обладающие не только мощными экономическими возможностями, но и самостоятельным административным ресурсом на федеральном уровне. Это выражается в том, что их взаимодействие с региональной властью оформляется в равноправных, по крайней мере, по форме договорах. Особенно это касается «рамочных» договоров. Эти соглашения имеют гражданско-правовой статус, а по своему характеру принадлежат к контрактам отношенческого типа. Они формализуют и создают определенные правовые рамки для сложившейся практики сетевого взаимодействия бизнеса и органов власти. Однако провозглашенное равноправие оказывается весьма относительным. Это четко проявляется в заключаемых наряду с «рамочными» договорами ежегодных соглашениях областных властей с крупными компаниями о социально-экономическом сотрудничестве, в которых зафиксированы их обязательства перед работниками, перед местным сообществом (по финансированию ЖКХ, социальных объектов), перед властью (по инвестиционным программам). Реализация таких соглашений позволяет решать наиболее острые проблемы, например, закупать автобусы для перевозки льготников, обеспечения условий безопасности труда, выдачи компенсаций семьям погибших шахтеров, сноса ветхого жилья и т.д. автобусов, для того «чтобы возить льготников». Например, компания «Кузбасразрезуголь» взяла на себя обязательства закупить 50, а СУЭК – 15 автобусов⁹⁴. К середине года на повестку дня вышли новые проблемы – безопасности труда и размера компенсаций семьям погибших шахтеров (после серьезных аварий на шахтах с человеческими жертвами), а также снос ветхого жилья. Соответствующие вопросы стали включаться в заключаемые соглашения, а ранее заключенные соглашения были дополнены соответствующими пунктами.

⁹⁴ Сусоев А. Открытки не скупятся // Кузбасс. – 2005. – 28 января; Автобусные маршруты СУЭК // Кузбасс. – 2005. – 3 февраля.

Анализ содержания вышерассмотренных соглашений показывает наличие устойчивой асимметрии отношений в пользу региональной власти, готовность компаний работать с ситуационными обращениями власти в обмен на сохранение благоприятного климата для них. Принятие общенациональными ИБГ таких правил игры объясняется сложившимися в области условиями, которые можно определить как ситуацию «олигархического плюрализма». В экономике области ключевые экономические активы распределены между несколькими крупными бизнес-структурами («Евразхолдинг», «Базовый элемент», «Газпром» - «Сибур» и ряд других). Это позволяет обладающей мощным политическим и административным ресурсом региональной администрации добиваться соглашений со всеми основными экономическими агентами о распределении реальных прав собственности, выступая при этом в качестве арбитра, обеспечивающего баланс интересов в системе межсегментного взаимодействия. При этом региональная власть берет на себя функции политической поддержки отраслей, определяющих развитие Кузбасса (угольной, металлургической, химической). Эта система основана на непосредственном контроле Администрации Кемеровской области (в лице губернатора) за сменой собственников, потоками инвестиционных ресурсов, установлением тарифов на электроэнергию и железнодорожные перевозки, за уровнем оплаты труда и социальными проектами, реализуемыми крупным бизнесом на территории размещения.

Таким образом, значимость региональных аспектов институциональной трансформации определяется тем, что именно на этом уровне преимущественно проявился эффект исторической обусловленности развития, связанный с сохранением в модифицированной форме правил государственно-патерналистского типа. Регионализация прав собственности стала одним из важнейших факторов частичного блокирования и существенной модификации механизмов применения, принимаемых на федеральном уровне формальных конституционных правил либерального типа. В результате попытка реализации либерального варианта институциональных преобразований привела к углублению региональной сегментации институциональной среды, принявшей форму расхождения между формальной моделью и многообразием реальных локальных моделей институциональной организации отечественной экономики. Возникшее многообразие отражает специфику регионального опыта приспособления к «шокам» постсоциалистической трансформации. Эта специфика в свою очередь определяется многообразием технико-производственных, социально-экономических, социально-политических и социокультурных факторов. В то же время все разнообразные варианты объединяет центральная роль государственно-патерналистского правил локального типа. Это обеспечивало региону как специфической территориальной корпорации выживание в условиях чрезвычайно высокого уровня риска и неопределенности в хозяйственных отношениях порождаемого отсутствием легитимных универсальных правил. Причем эффективный в сложившихся условиях опыт реализации соответствующих локальных институциональных проектов в ряде регионов стал образцом для других территорий. Примером этого могут служить действия, предпринятые в 2004 году губернатором Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко. Они включали как публичные акции, направленные на перерегистрацию ряда крупных компаний в северной столице с целью увеличения налоговых поступлений, так и создание внебюджетного Фонда развития Санкт-Петербурга⁹⁵. При этом очевидным является использование механизмов ранее отработанных в Татарстане, Кузбассе и ряде других регионов. Кроме того, они все более активно применяются на федеральном уровне. Так, в рамках реализации Национальных проектов во все более целостную систему начинают складываться практики их дофинансирования за счет бизнеса, прежде всего в формах организованного спонсорства.

⁹⁵ Роткевич Е. Скинуться на Петербург // Известия. – 2004. – 31 июля.

Происходящие на региональном уровне процессы отражают общие закономерности, связанные с поиском вариантов встраивания традиционных для отечественной экономики и общества государственно-патерналистских правил в формирующуюся хозяйственную конституцию. Оценивая возможные параметры новой системы конституционных правил, необходимо исходить из того, что она будет носить модернизационный, а значит «промежуточный» характер, выступая как этап, причем исторически длительный, на пути становления зрелой хозяйственной конституции рыночного капиталистического типа. Модернизационные конституционные правила задают *направленность и рамочные параметры деятельности государства как агента развития и других социальных акторов модернизационных реформ, опираясь на принципы избирательной селекции исторически сложившихся культурных традиций и неформальных норм по критерию поощрения практик стимулирующих продуктивное поведение и ориентации на поэтапное встраивание вертикальных иерархических взаимосвязей в систему формирующегося горизонтального общественно-договорного взаимодействия*. Применительно к условиям России такой подход предполагает необходимость при проведении институциональных реформ ориентироваться не на ускоренную унификацию правил игры в экономике, а на формирование многоярусной пирамиды формальных и неформальных правил конституционного типа. К числу вероятных основных параметров такой «пирамиды» принадлежат:

1. *Сегментированность*. Она означает сохранение в разных сегментах экономики различных наборов правил. Это обусловлено тем, что задающие ориентацию на развитие рыночных начал в экономике формальные нормы модифицируются государственно-патерналистскими и корпоративно-патерналистскими правилами преимущественно неформального типа в рамках «территориальных» и «производственных» сетевых структур. Сетевые структуры, опирающиеся на корпоративные и патерналистские принципы организации, ограничивают свободу выбора экономических субъектов, но при этом стабилизируют их положение за счет объединения рисков. Это повышает адаптивную эффективность экономики применительно к условиям, когда высокая степень рисков угрожает выживанию базовых экономических структур, обеспечивающих жизнедеятельность населения и целостность экономического и политического пространства страны. Однако при этом возникают проблемы связанные со снижением эффективности распределения ресурсов и стимулов к технологическим инновациям. Поиск баланса предполагает формирование институциональных рамок действий сетевых структур, ограничивающих их распределительную активность и стимулирующих продуктивную деятельность. При этом ключевой проблемой является стабилизация системы прав собственности на ресурсы, что требует создания эффективных механизмов разрешения конфликтов, возникающих между сетевыми структурами.

2. *Многоуровневость*. Высокая степень сегментированности и персонализации экономических и социальных отношений предполагает установление на общенациональном уровне преимущественно конституционных правил рамочного типа, прежде всего связанных с определением норм взаимодействия между сетевыми структурами на принципах «межсегментного конвенционализма». При этом в существующих условиях формальная политическая централизация, построение властной вертикали не означает появление универсальных правил игры прямого действия. Однако укрепление властного контроля в рамках иерархии «хозяев» территорий и «производственных» корпоративных структур создает определенные предпосылки для построения многоуровневой, но субординированной системы конституционных правил в экономике при координирующей роли государства.

3. *Выполнение государством функций встроеного координатора многоуровневой и сегментированной системы экономических и социальных взаимосвязей*. Государство как интегратор должно воздействовать на целевые функции экономических субъектов, обеспечивая её модификацию в направлении включения установок социальной солидарности в форме

согласия следовать общенациональным приоритетам. При этом возникает проблема поиска эффективных механизмов выработки и реализации таких приоритетов, совместимых с развитием экономики по пути укрепления рыночных принципов её организации. Опыт стран успешно решающих задачи ускоренной модернизации показывает, что *правилom, обеспечивающим эффективность такой политики, является приоритет процедур согласования при выработке и реализации общенациональных приоритетов над директивным принуждением. Государство при взаимодействии с бизнесом и структурами формирующегося гражданского общества выступает как партнер-координатор, обладающий более высокой переговорной силой, опирающейся на его статусные преимущества.* При таком варианте собственности на экономические ресурсы в течение исторически длительного периода будет сохранять смешанный характер (особенно на реальном, а не формальном уровне распределения прав собственности), предоставляя государству набор правомочий достаточный для обеспечения его функций координатора в системе сетевых взаимосвязей.

В связи с вышесказанным возникает вопрос о способности современного российского государства выступить в роли агента развития. Существенными ограничениями в этой связи выступает традиционная для нашего общества слабость общественно-договорных отношений горизонтального типа в соединении с высоким удельным весом рентной составляющей (возникающей в результате продажи природных ресурсов за границу) в доходах государства. Однако даже в этих условиях мотивация, связанная с поддержанием статуса страны как великой державы, входящая в целевую функцию многих представителей правящей группы, способна стимулировать их ориентацию на проведение фундаментальных реформ. Необходимым условием превращения российского государства в агента развития является трансформация контролирующей его бюрократии в консолидированного и рационального (в трактовке М. Вебера) коллективного актора. Это определяет значимость для перспектив экономического и социального развития результатов административной и связанных с ней реформ государственного аппарата (судебной, военной и ряда других). В случае успеха этих преобразований возникнут потенциальные возможности для реализации под патронажем «рациональной бюрократии» поэтапной трансформации современного элитарного политико-бюрократического рынка в конкурентный и консенсусный политический рынок. На первом этапе необходимо установить равные правила игры для всех нынешних участников рынков власти. Эти правила должны быть приняты последними как справедливые и отвечающие их общим интересам. На втором этапе необходимо дать возможность другим субъектам стать полноправными участниками взаимоотношений на политическом рынке, если они желают этого и соответствуют предъявляемым требованиям. Наконец, на третьем этапе государство должно содействовать превращению большинства населения в участников политического рынка. Для государства это будет означать движение от модели «автономного правительства» к ситуации сильно-популярного государства, опирающегося на широкую легальную коалицию социально-политических сил.

Характеризуя вероятное содержание эффективных конституционных правил модернизационного типа в отечественной экономике можно определить их как «государственно-корпоративистские». При этом критерием эффективности является ориентация на постепенную либерализацию, предполагающую самоограничение и частичный демонтаж государственно-корпоративистских начал в экономике по мере развития отечественного бизнеса и структур гражданского общества. Это означает следование *правилу, закрепляющему приоритет функций «государства защищающего» перед функциями «государства производящего».*

Литература

1. Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. – М., 2003.
2. Иванова О. Угольно-социальный разрез // Эксперт. – 2003. - №15.
3. Карзова В. Налог на любовь к городу // Кузбасс. – 2004. – 23 января.
4. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. – М.: Эдиториал УРСС, 2002.
5. Новая зарплата работников Юрмаша // Кузбасс. – 2004. – 25 февраля.
6. Почему «Ровер» в числе отстающих? // Кузбасс. – 2004. – 10 июля.
7. Роткевич Е. Скинуться на Петербург // Известия. – 2004. – 31 июля.
8. Социальное партнерство: кемеровский вариант // Кузбасс. – 2004. – 27 февраля.
9. Сусоев А. Открытки не скупятся // Кузбасс. – 2005. – 28 января; Автобусные маршруты СУЭК // Кузбасс. – 2005. – 3 февраля.
10. Храбрый О. Железная стратегия // Эксперт. – 2003. - №13.
11. Чернявский А., Вартанов К. Финансовая децентрализация и местное самоуправление в годы реформ // Вопросы экономики. – 2003. - №10.

Глава 5. Перспективы социального контракта в современной России⁹⁶

5.1. Теория общественного договора в системе теорий институциональной экономики

Актуальность обращения к концепции общественного договора в современных условиях экономического и социального развития обусловлена тем значением, которое концепции общественного договора имеют для понимания смысла и роли таких фундаментальных социально-политических категорий, как естественные права человека, гражданское общество, социальная справедливость, собственность, рациональный выбор и др.

Развитие современной науки и политическая действительность показывает, что теория контракционизма не является лишь феноменом прошлого. В последние десятилетия западными экономистами, философами и социологами были предложены современные версии контракционизма, использующие модель общественного договора и связанные с ней концептуальные средства для нового осмысления проблематики социальной справедливости, естественных прав, демократии, рационального выбора, для переосмысления принципов современного либерализма и для обоснования рациональной социальной политики.

Наряду с другими известными теориями, рассматривающими институциональное развитие общества (наряду с теориями path dependence, доверительного блага и др.), теория общественного договора в ее современном звучании, определенно входит в систему теорий институциональной экономики и социологии.

Теория социального контракта вызывает серьезный интерес не только среди зарубежных исследователей, но в последние годы все больше анализируется российскими политиками, экономистами, социальными теоретиками. Почему теория общественного договора вызывает такой интерес у представителей разных областей общественнознания?

Я хотела бы отметить две причины.

Во-первых, эта тематика в течение определенного времени с момента начала экономических и социальных реформ в России не могла не вызвать острого интереса, поскольку Россия декларировала выбор демократического перехода.

Во-вторых, активно развивающаяся во второй половине XX в. теория институтов неизбежно затрагивает феномен (или социальный конструкт) общественного договора, который в свою очередь сам может трактоваться как один из важнейших социальных институтов – определяющий в системе демократического общества, в условиях правового государства и гражданского общества, – безусловно выстраивающегося вокруг комплекса потребностей общества и его членов, представляющего собой «систему правил, механизмов, обеспечивающих их выполнение, и норм поведения»⁹⁷ и т. д.

5.2. Теории происхождения государства и общественный договор

С глубокой древности многие мыслители пытались объяснить причины возникновения государства.

⁹⁶ © Сидорина Т.Ю. (ГУ-ВШЭ)

Статья написана по результатам исследования, выполненного на средства Научного фонда ГУ–ВШЭ (грант «Философия контракционизма: от классических концепций общественного договора к современным версиям социально-политического контракта»).

⁹⁷ Согласно определению, данному Д.К. Нормом в статье «Институты и экономический рост: историческое введение», «институт – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми».

Аристотель в сочинении «Политика» выдвинул так называемую «патриархальную» теорию происхождения государства. Он считал, что государство возникает в результате разрастания семей и совместной жизни отдельных родов. Государственная власть — это постепенное распространение отцовской (патриархальной) власти с отдельных родов на все население страны.

Средневековые мыслители Аврелий Августин, Фома Аквинский разработали *теологическую* теорию происхождения государства. Согласно ей, государство возникает как осуществление Божественного замысла. Это придавало государству статус святости и незыблемости. Государь выступал как помазанник Божий.

К. Маркс и его последователи разработали *классово-экономическую* теорию происхождения государства. Оно возникает в результате общественного разделения труда, появления частной собственности. В результате происходит расслоение общества на классы. Господствующий класс захватывает власть и постепенно создает различные органы для ее упрочения. Так возникает государство, которое в дальнейшем используется для управления обществом⁹⁸.

В Новое время английские философы Т. Гоббс и Дж. Локк, затем французские философы-просветители Ш.–Л. Монтескье и Ж.–Ж. Руссо разрабатывали теорию происхождения и сущности государства как общественного договора.

5.3. Становление традиции контракционизма в Новое время и эпоху Просвещения

Свою теорию общественного договора Т. Гоббс излагает в заключительной работе его философской системы «О гражданине» и в трактате «Левиафан» (1651).

Исходной точкой рассуждений Гоббса об общественном устройстве и государстве является представление о «естественном состоянии людей». Естественным состоянием людей, по мысли Гоббса, до того, как они образовали общество, была лишь война, и не простая, но война всех против всех. В этой войне не может быть победителей. Она выражает ситуацию, когда каждому угрожают все. По Гоббсу люди склонны вредить себе взаимно — человек человеку волк (*homo homini lupus est*). Эта склонность является следствием людских страстей, но главное — следствием тщеславного самолюбия, права всех на все. «Везде, где люди жили маленькими семьями, — пишет Гоббс, — они грабили друг друга; это считалось настолько совместимым с естественным законом, что, чем больше человек мог награть, тем больше это доставляло ему чести... Пусть имеется какое угодно множество людей, однако если каждый будет руководствоваться в своих действиях лишь частными суждениями и стремлениями, они не могут ожидать защиты и покровительства ни от общего врага, ни от несправедливостей, причиненных друг другу».

Выход из этой ситуации Гоббс видит в образовании общества. Это искусственное состояние людей. Оно покоится на согласии интересов, что не прочно, не, безусловно, надежно. Поэтому необходимо, чтобы кроме договоров было еще нечто иное, что соглашение усилило бы и надолго упрочило, сделало взаимное общественное согласие постоянным и длительным. Этим должна стать общая власть, держащая людей в страхе и направляющая их действия к общему благу.

Государство ставит на место законов природы законы общества. А кто осмеливается не выполнять эти законы, того ждет наказание. Этим государство, собственно, ограничивает естественные права (договор, на основе которого возникает государство) гражданским правом. Гражданские права являются ничем иным, как естественными правами, перенесенными на государство. А так как естественные права (а это значит права человека в

⁹⁸ Филатов В.П. Обществознание. М.: Академический проект, 2001.

естественном состоянии) были неограниченны, неограниченны и права государства, и обязательность исполнения гражданских законов. Оптимальной формой правления, в трактовке Гоббса, является монархия.

Позиция другого английского философа Дж. Локка изложена в «Двух трактатах о правлении» (1690). Локк развивает теорию происхождения собственности из труда, а государственной власти из общественного договора. Философ излагает общую концепцию происхождения, объема и цели государственного правления. Объединяясь в государство, люди передают правительству часть своих естественных прав – на жизнь, на свободу слова и веры, на собственность. Однако Локк обращает внимание на то, что законодательная власть в государстве должна быть отделена от исполнительной, судебной и федеративной, осуществляющей внешние сношения. Правительство должно подчиняться закону, как и граждане, ибо именно закон обеспечивает свободы, защищая каждого от произвола и насилия со стороны других. Народ остается безусловным сувереном и имеет право не поддерживать и даже ниспровергать правительство, которое не выполняет взятые на себя обязательства. Это была концепция, обосновывающая тот государственный строй парламентской монархии, который складывался в Англии после «Славной революции» 1688–1689 гг.⁹⁹

Если «Левиафан» был сочинением философа, безусловно, лояльного к действующей абсолютной власти, то «Два трактата о правлении» Локка были написаны убежденным оппозиционером, либералом и сторонником конституции. Историческая предпосылка мысли Гоббса может быть понята как реакционное стремление к жесткому политическому порядку в ответ на ситуацию безвластия и социального хаоса. Что касается Локка, то его мышление наоборот – революционно и исходит из приоритета воли народа по отношению к любой централизованной публичной власти¹⁰⁰.

Другая известная версия теории общественного договора принадлежит крупнейшему представителю эпохи Просвещения Ж.–Ж. Руссо. В центре внимания Руссо — несправедливое, неравноправное положение людей в обществе. В работе «Рассуждение о происхождении и основаниях неравенства между людьми» Руссо обращается к выяснению первопричин социального гнета, рассматривая его как неотделимый от экономического и политического неравенства. Мыслитель отмечал глубокую несправедливость не только в привилегиях господствующего класса феодально-абсолютистского общества, но и в любых других, в том числе предшествующих феодализму и буржуазных, формах экономического и политического преобладания одних групп людей¹⁰¹ над другими.

Согласно Руссо, человечество переходит от естественного состояния к общественному благодаря свойственной человеку «способности к совершенствованию», которая выражается в развитии человеческого ума, который наряду с изобретением различных орудий труда и жизненных удобств приходит к мысли о целесообразности объединения людей. Последующие общественные трансформации оцениваются Руссо негативно. Он пишет, что с появлением классово-антагонистического общества исчезает равенство, появляются рабство и нищета. Причину происходящего Руссо связывает с возникновением частной собственности; следствиями возникновения частной собственности и развивающегося имущественного неравенства являются «состязание и соперничество, с одной стороны, противоположность интересов — с другой, и повсюду — скрытое желание вы-

⁹⁹ Субботин А.Л. Локк // Философия: Энциклопедический словарь / Под ред. А.А. Ивина. М.: Гардарики, 2004. С. 448–449.

¹⁰⁰ См.: Пискунов В.В. Концепт общественного договора. Автореферат диссертации на степень кандидата философских наук. М., 2005.

¹⁰¹ См.: Кузнецов В.Н., Мееровский Б.В., Грязнов А.Ф. Западноевропейская философия XVIII века. М., 1986. С. 217.

играть за счет других». Нарастающее имущественное неравенство доходит, согласно Руссо, до крайних пределов, когда образуется небольшое число богачей и масса бедняков, лишенных собственности. Таким образом, общество оказывается поляризованным, разбитым на группы людей с экономически противоположными интересами. Следствием такого положения в обществе должны явиться серьезные общественные катаклизмы.

В работе «Об общественном договоре» Руссо обращается к вопросам: как и почему человек утратил свободу, присущую ему в естественном состоянии, и что нужно сделать, чтобы вновь обрести ее. Философ отступает от присущего ему ранее категорического осуждения частной собственности. Согласно Руссо, «общественный договор» защищает права частных лиц, обеспечивает за ними законное владение, превращая узурпацию в действительное право, а пользование — в собственность. Узаконивая частную собственность, «общественный договор» дает ей правовое основание и предписывает государственной власти обеспечить уважение прав собственника. Руссо не отрицает, что «общественный договор» приводит к отчуждению и передаче всех прав каждого члена общества в пользу общества. Но поскольку, по мысли Руссо, нет ни одного участника, по отношению к которому остальные не приобретают того же права, какое они ему уступают по отношению к себе, то каждый снова приобретает все, что он теряет.

Обновленное понимание «общественного договора» приводит Руссо к размышлениям о том, что в обществе способности человека упражняются и развиваются, мысль человека расширяется, а его душа возвышается. Лишь «гражданское состояние», по мысли Руссо, способно дать человеку истинную «моральную свободу, которая одна лишь делает человека господином над самим собой, потому что импульс одного влечения равносителен рабству, а повиновение закону, предписанному самому себе, равносильно свободе». Таким образом, «гражданскую свободу» Руссо ставит выше «естественной свободы»¹⁰².

Отметим, что тема общественного договора является одной из центральных в философии Нового времени и Просвещения. Ограничения объема статьи не позволяют нам подробно рассмотреть даже основные подходы к развитию этой теории, в том числе концепцию Ш.-Л. Монтескье, И. Канта и других мыслителей.

Однако несколько слов все же следует сказать о концепции Д. Юма. С этим именем связано наиболее последовательное в истории философии опровержение идеи общественного договора.

Тема общественного договора подробно разбирается Юмом в специальном эссе «О первоначальном договоре» (1748). Опровержение Юмом идеи общественного договора основывается на двух основных контраргументах.

Во-первых, Юм задает вопрос: когда именно состоялся этот самый общественный договор и где документальные или хотя бы устные подтверждения этого значимого для любой нации события? Будучи сам историком — автором многотомной «Истории Англии», Юм мог с полным правом ответить, что прошлое человечества просто не знает такого события. «Почти все правительства, — пишет он, — которые существуют в настоящее время или о которых осталось какое-либо упоминание в истории, были первоначально основаны в результате или узурпации, или завоевания, или же сочетания того и другого без какой-либо видимости справедливого соглашения или добровольного подчинения народа»¹⁰³.

Второй контраргумент Юма — апелляция к здравому смыслу. Даже если допустить, что в незапамятные времена имело место то самое первоначальное соглашение, которое впоследствии было забыто по причине многочисленности сменявших друг друга поколе-

¹⁰² Сидорина Т.Ю. Философия эпохи Просвещения // История мировой философии / Под ред. В.Д. Губина, Т.Ю. Сидориной. М.: АСТ-Астрель, 2006.

¹⁰³ Юм Д. О первоначальном договоре // Сочинения в двух томах. Т.2. М., 1996. С. 660.

ний правителей; то возникает еще один вопрос: имеет ли какое-либо значение сейчас те далекие от нас клятвы *верности*, которыми обменялись когда-то первоначальное правительство и первоначальные граждане? Более очевидными для здравого смысла являются опытные данные, которые говорят, что люди подчиняются своему правительству не по причине обязательства верности, а в силу определенной привычки. Эта привычка обусловлена понятным для всех желанием сохранить свою жизнь и свое имущество. Иначе говоря, люди живут в *этом* государстве, воюют с врагами *этого* государства, а также платят налоги совсем не потому, что у них есть некий расчет получить за свою верность нужные им блага. Они это делают потому, что так поступали их предки, и еще потому, что существует страх быть наказанным властью этого государства. «В противном случае, – заключает Юм, – общество не могло бы существовать»¹⁰⁴.

Итак, можно видеть, что тема общественного договора является одной из центральных в философии Нового времени и Просвещения. Причем зародившись в западно-европейской мысли в Новое время, теория общественного договора проникла в Россию и развивалась представителями политической философии, а также философии права в России в XIX – начале XX вв.

Одной из ярких фигур в русской политической философии является Михаил Михайлович Сперанский. Исследователи называют Сперанского автором русского варианта концепции «общественного договора»¹⁰⁵.

Позиция Сперанского характеризуется отстаиванием политических и гражданских свобод, критикой крепостного права, стремлением представить законодательные гарантии «политического бытия» русского народа, а также достаточно последовательной ориентацией на конституционные ограничения монархической власти. Основываясь на идеях европейского Просвещения, Сперанский впервые в России сформулировал принцип «упорядочения и разделения» властей и обосновывал политическую целесообразность народного представительства. В трактате «О коренных законах государства» (1802) Сперанский рассматривает вопрос о верховенстве закона, отстаивая политико-правовые принципы, сформулированные европейскими просветителями на рубеже XVIII–XIX вв. По мысли Сперанского, любое государство основано на общей воле народа и существует благодаря народной поддержке и передаче власти «известного количества сил». Закон, в понимании русского мыслителя, выступает и как инструмент власти, и как сдерживающий фактор произвола монарха, что собственно и называется ограниченной или конституционной монархией. Такая позиция соответствует теоретическим установкам европейской философской и политической традиции эпохи Просвещения и собственно концепции «общественного договора».

5.4. Общественный договор и гражданское общество

Великие мыслители прошлого отстаивали идею о том, что основой представительного и правового государственного строя служит развитое гражданское общество. Гражданское общество строится на принципе самоуправления, на признании права людей на самостоятельность. Правовое государство должно опираться на гражданское общество и охранять его структуры. Таким образом, в условиях общественного договора присутствуют две плоскости управления: вертикальная – государство и горизонтальная – гражданское сочетание представляют собой разные составляющие (и варианты) общественно-го договора.

¹⁰⁴ Там же.

¹⁰⁵ Карташов М.А. Концепция «социального христианства» в политической философии М.М. Сперанского. Автореферат на соискание ученой степени кандидата философских наук. М., 2006. С. 12.

Как осознанное научное понятие он становится достоянием западной политической литературы начиная, по крайней мере, с XIX в., хотя потребляется в разных значениях.

Во-первых, гражданское общество рассматривается как сфера, отличная от государства. Это разделение сопровождается различными оценками. Скажем, у Гегеля гражданское общество находится где-то «посредине между семьей и государством»; последнее определяется как «политическое тело»¹⁰⁶ и как бы опекает гражданское общество. Государство представляет собой более высокую ступень, нежели институты гражданского общества. Примерно такой же подход у И. Бентама, Ж. Сисмонди, Л. фон Штейна. Но существует и другая тенденция – возвышения гражданского общества над государством (Т. Спенс, Т. Ходжскин, Т. Пейн). Особенно ярко она выражена у Т. Пейна, для которого государство есть просто необходимое зло, и чем меньше будет сфера его воздействия, тем лучше. В умеренной форме эта позиция характерна также для А. Токвиля и Дж. Ст. Милля.

Во-вторых общество. Можно сказать, что обе плоскости и их, имеет место существенное различие между узким и широким пониманием гражданского общества. В узком понимании гражданское общество основывается на ценностях личной независимости, обеспечения прав человека, прежде всего его собственности. В этом смысле гражданское общество связывается главным образом с либеральной традицией, причем иногда в негативном плане¹⁰⁷.

Однако широкое понимание гражданского общества соотносит его не только с индивидуалистической, либеральной тенденцией, но и с тем, что принадлежит коллективистским или групповым традициям. Автор специального исследования на данную тему английский историк и политолог Э. Блэк показывает, что становление гражданского общества в Европе происходило через различного рода коллективистские структуры, в частности, через свободные города, ремесленные гильдии, коммуны и корпорации. Они постепенно и формировали естественную среду политической демократии «снизу»¹⁰⁸.

Таким образом, можно выделить два основных аспекта идеи гражданского общества: автономия человека и коллективность, из чего следует автономия коллективности как концептуальная основа гражданского общества – опоры демократии и правового государства.

5.5. Общественный договор и гражданское общество в современной России

Понятие гражданского общества важно не только теоретически. В современной России стоит задача создания реального гражданского общества, поскольку в советский период партийно-государственная машина власти боролась против любых самостоятельных объединений людей, стремилась охватить и подчинить себе все сферы жизни. Любой тоталитаризм – главный враг гражданского общества. Нужно отметить также, что и в дореволюционной России с ее самодержавными структурами власти идеи гражданского общества приживались с трудом. По-видимому, только после реформ Александра II начали появляться первые ростки гражданского общества, наиболее заметные в земском движении.

И лишь с началом экономических и социальных реформ в конце XX в. в России. Стали возникать предпосылки и первые ростки гражданского общества. Однако ситуация оказалась значительно сложнее, чем, видимо, предполагалось.

¹⁰⁶ Гегель Г.В.Ф. Философия права. Сочинения. М., 1934. Т. VII. С. 211.

¹⁰⁷ Гражданское общество. Мировой опыт и проблемы России. М.: Эдиториал УРСС, 1998. С. 9.

¹⁰⁸ Black A. Guilds and Civil Society in European political thought from the 12th Century to the Present. Ithaca, N. Y. 1984. P. 238. (Цит. по: Гражданское общество...)

При сравнении России и стран Запада необходимо учитывать то принципиальное отличие, что Россия изначально развивалась и все еще развивается в рамках вторичной, догоняющей модели. Это означает, что простой и непосредственный перенос на почву России опыта и форм становления гражданского общества, его взаимоотношений с государством на Западе невозможен¹⁰⁹.

Первые элементы гражданского общества в европейских странах первичной модели (Англия, Франция и др.) начали возникать в заключительной фазе феодализма, т. е. в период абсолютизма, что происходило на базе глубоких социально-экономических сдвигов. После первых политических революций они получили дальнейшее развитие в начальной, раннекапиталистической фазе в ходе их противоборства с бонапартистскими и реставрационными монархистскими режимами. А завершилось формирование полноценного гражданского общества с переходом во вторую фазу, фазу развитого частнохозяйственного капитализма, что сопровождалось становлением демократических форм жизни общества и государственного правления.

В России мы не наблюдаем этих естественно-исторических процессов последовательной смены одних фаз другими. Здесь все фазы — и феодального, и капиталистического развития были смазаны, сжаты и накладывались друг на друга. Причем на формирующийся «сверху», т. е. усилиями правящих верхов, абсолютизм начали накладываться структурные элементы индустриального капитализма, а вскоре также и отдельные элементы бюрократического монополистического капитализма. В результате этого фаза полноценного или развитого частнохозяйственного капитализма с соответствующим ей демократическим строем общества вообще выпала (как самостоятельная). Естественно, поэтому, что вызревавшие во второй половине XIX в. некоторые структуры гражданского общества (земство и т.п.) были крайне слабы и не могли противостоять даже самодержавно-авторитаризму. Они тем более не могли стать препятствием в период кризиса самодержавия для возникающего тоталитаризма.

В этом сходство России со многими многоэтническими развивающимися странами, но отличие ее от этих последних в том, что при формировании гражданского общества они стартовали, как правило, от «обычного» авторитаризма, имея в базисе пусть и не очень развитые, но все же рыночные отношения. Мы же стартовали от тоталитаризма, причем в отличие от Германии, Италии или Японии Россия вышла из войны победительницей, и ее тоталитаризм не подвергся какому-либо разрушению. Вот почему процесс демонтажа тоталитаризма первоначально принял исключительно медленный, постепенный, поэтапный характер¹¹⁰.

Столь же непросто решался вопрос о формировании социального контракта в постсоветской России.

5.6. Российские экономисты-институционалисты о социальном контракте, гражданском обществе и последствиях институциональных ошибок

Известный российский экономист А.А. Аузан утверждает, «общественный договор и гражданское общество — это довольно близкие понятия, потому что в каком-то смысле гражданское общество — это и есть общественный договор. По крайней мере потому, что гражданское общество — это всегда добровольная многосторонняя договоренность людей по поводу достижения и утверждения каких-то прав и интересов. В этом смысле гражданское общество — это модель договора»¹¹¹.

¹⁰⁹ Гражданское общество...

¹¹⁰ Там же.

¹¹¹ Аузан А.А. Общественный договор и гражданское общество // Мир России. 2005. № 3.

Аузан опирается на определение гражданского общества как совокупности всех формальных и неформальных организаций и правил, которая соединяет отдельного индивида или семью (домохозяйство) с государством (властью) и бизнесом (частным сектором экономики). То есть гражданское общество есть договор еще в том смысле, что это связь человека с государством и частной экономикой через те или иные формы организации или объединения.

Однако отождествлять понятия общественного договора и гражданского общества все же не стоит. Наличие общественного договора отнюдь не везде и не всегда обозначает наличие гражданского общества. То есть речь идет о двух концепциях общественного договора: вертикального и горизонтального.

Там, где гражданское общество оказалось сильнее, возникла горизонтальная схема общественного договора. Общество распространяло свое устройство на свои же отношения с властью и на отношения предпринимательской деятельности с властью. Там, где гражданское общество оказалось слабее, государство распространило свой принцип иерархии на отношения с экономикой и с обществом.

Что же касается России, то, по мнению Аузана, в ней регулярно воспроизводилась структура вертикального контракта. Сказываются так называемые ошибки первоначального институционального выбора: ошибки, сделанные когда-то, много веков тому назад, воспроизводятся и сказываются в последующем.

Одна из точек неправильного институционального выбора лежит примерно в XV – начале XVI в. Тогда из-за того, что в России по ряду причин практически не было коммунальных республик, купеческих республик, а немногие наличествовавшие были задавлены московской властью и т. д.

Согласно Аузану, формирование социального контракта в его горизонтальной демократической парадигме в России не состоялось. И сейчас идет интенсивная регенерация привычного для России вертикального договора. Что является главным признаком такого рода контракта? Это то, что власть может забрать права и перераспределить их.

Причем этот договор работает не только в действиях власти. Он проявляется и в отношении групп населения к этим действиям. Что бы ни делалось, страна не восстает и не отказывается жить и работать с имеющейся властью. Хотя в начале 2005 г. попытки были. И власть латентно отреагировала на эти попытки тем, что реально монетизация льгот не пошла. Но однако же решение все равно за властью и выбор того, как и что делать тоже за ней.

Теперь позиция другого российского экономиста и политика – Г.А. Явлинского. Говоря о необходимости нового общественного договора в России он отмечает издержки прежнего общественного договора, когда в течение веков общественный договор в России имел строго патерналистский характер, при котором всем (или почти всем) членам общества гарантировался определенный уровень благосостояния в обмен на абсолютное послушание их непосредственным начальникам в осуществлении экономических и политических планов, разработанных вышестоящими иерархическими органами. Коммунистическое правление хотя и коренным образом изменило структуру власти прежней царской России, но не смогло изменить саму природу управления российским обществом. Здесь гораздо более уместна прямо противоположная интерпретация: социалистическая «революция» была ответной реакцией на попытки введения нового общественного договора, при котором управляемые в большей степени рассчитывали бы на свои собственные силы и инициативу, нежели на благосклонность правителей. Такие попытки начались в России примерно с 1861 г., когда было отменено крепостное право, и продолжались, пусть с отступлениями, вплоть до большевистского переворота 1917 г. Большевики же (особенно в сталинские времена) вновь ввели в ход почти все элементы старого об-

публичного договора, включая фактическое крепостное право. Рядовые граждане были «освобождены» как от права принимать решения в отношении самих себя, так и от ответственности за решения. Общественный договор того времени гласил: «делай то, что тебе говорят, а власть позаботится о тебе и о твоей семье». С учетом условий плановой экономики и тоталитарного государства такой тип общественного договора был единственно приемлемым и единственно возможным в коммунистической системе.

Но при всей, как казалось, устойчивости и незыблемости, этот порядок не мог застыть навсегда в своем «идеальном воплощении».

Однако кончина старого общественного договора еще не привела к согласию в обществе относительно того, какие формы примет новый общественный договор. Состояние, в котором оказалось российское общество после развала коммунистической системы, можно описать как состояние полной неразберихи. Среди рядовых граждан росло понимание того, что патерналистские отношения с государством закончились навсегда и что в будущем им придется рассчитывать на собственную инициативу и предприимчивость. Очевидная неспособность правительства выполнять даже самые элементарные обязательства по отношению к гражданам и повторяющийся отказ от собственных обещаний только укрепляли это понимание.

С другой стороны, множество россиян не могут смириться с распадом патерналистского общественного договора, все еще надеются на возврат к нему в какой-то форме, наращивают требования к властям (центральный, региональным и местным). Даже несмотря на то, что во многих случаях эти люди достаточно отчетливо понимают, что их требования в рамках старого общественного договора не могут быть или, в любом случае, не будут выполнены, они упрямо отказываются подумать над альтернативными решениями своих проблем и часто впадают в своего рода коллективное неистовство, удивительным образом смешанное с политической апатией. Реальность экономических и социальных условий в России делает возвращение к общественному договору старого типа в высшей степени невероятным, однако отчуждение между различными социальными группами в серьезной степени затрудняет достижение нового социального согласия в обществе.

В то же время государство, хотя уже и не обеспечивает народу более или менее приличный уровень жизни, в большинстве своем все еще надеется сохранить тоталитарную власть по отношению к народу и лишь освободить себя от ответственности.

В результате такой неразберихи даже среди той части населения, которая первоначально приветствовала возможность получить экономическую независимость и искренне поддерживала идеи и правила экономической свободы и самостоятельности, растет разочарование в условиях затяжного отказа от тоталитарного контроля. Многие элементы институциональной системы, характерной для общественного договора старого образца, остались в неприкосновенности.

Таким образом, новые фирмы и люди, в принципе предпочитающие новый общественный договор, обнаруживают, что они все глубже и глубже погружаются в мир параллельной экономики.

И, наконец, относительно немногочисленная, но влиятельная группа игроков использовала существующую обстановку хаоса для упрочения своего личного положения путем приобретения еще более привлекательных активов и установления собственной «корпоративной» формы общественного договора в отношении обеспечения прав собственности.

Таким образом, — отмечает Явлинский, — мы можем выделить несколько слоев социальной игры в современной российской экономике: практически полностью уничтоженный старый тоталитарный договор, в котором, однако, привилегированные круги

бюрократии пытаются сохранить те элементы, которые позволяют им заниматься хищнической деятельностью; зарождающийся новый общественный договор, основанный на расчете на собственные силы и на свободе экономической деятельности, но лишенный какой бы то ни было институциональной поддержки и больше напоминающий джунгли, описанные Гоббсом, нежели современную форму социальной игры; и последний слой – это эксклюзивный корпоративный договор, количество игроков в котором ограничено группами влияния и бюрократическими группировками, которые демонстрируют чудеса «гибкости», используя сохраняющиеся элементы старой системы для приобретения (стяжания) ценных активов с целью упрочения личного положения своих членов наряду с элементами нового общественного договора, дающими им возможность бесконтрольно распоряжаться получаемыми доходами.

Рядовые граждане практически выключены из этого корпоративного общественного договора, и им остается рассчитывать только на собственные силы (либо уйти в параллельную экономику, либо безуспешно требовать, чтобы корпоративные игроки выполняли свои обязательства по отношению к ним).

Подобная сегментация социальной игры приводит к соответствующей сегментации общества и препятствует установлению стабильного равновесия.

Ну, и что мы, по мнению Явлинского, имеем в настоящий момент? «Многие положительные достижения нельзя отрицать. Российские граждане стали свободнее, чем за всю предшествующую историю. Они могут читать то, что хотят, могут путешествовать, высказывать свое мнение, отправлять религиозные культы и собираться вместе. Российские граждане быстро привыкли к этим свободам. Технический прогресс принес такие достижения, как Интернет, телефакс и особенно спутниковые мобильные телефоны. Это означает, что путем постоянного контакта с окружающим миром день ото дня Россия может двигаться вперед»¹¹².

При этом Явлинский оценивает ситуацию как провальную. Я перечислю лишь некоторые признаки:

- выборная политика стоит на распутье, как и многое другое в России. По мере того как российские политические консультанты осваивают все больше трюков политических технологий, они объединяются с олигархами у власти и превращают выборы в России всего лишь в ширму для несменяемых олигархических правителей, где исход выборов предрешен заранее.

- демократические институты в России в целом развиты еще в меньшей степени, нежели ее система выборов... Законы часто не соблюдаются.

- ни одна успешно действующая демократия не может существовать без того или иного вида системы политических партий, хотя бы даже в силу приводимого раньше довода о стимулах, однако попытки взрастить такую систему в России не принесли ничего, кроме разочарования. После семидесяти лет правления Коммунистической партии россияне относятся к политическим партиям с понятным скепсисом... Ни одна из партий не является правящей партией...

- российские средства массовой информации также вызывают только горькие чувства. Россияне утратили возможность выбора из разнообразных источников получения информации. Не существует политически значимых, т. е. влияющих на людей, оппозиционных газет, журналисты не имеют возможность проводить журналистские расследования и высказывать собственное мнение. Неофициальные политические лидеры очень редко появляются на экранах телевизионных каналов и не могут объяс-

¹¹² Явлинский Г.А. Общественный договор – основа долгосрочной экономической стратегии // Мир России. 2005. № 4.

нить народу свои позиции. За последние несколько лет средства массовой информации попали под полный контроль государства»¹¹³.

Но вместе с тем Явлинский предлагает и политический прогноз: «Перед российской демократией лежит долгий путь... Современное состояние российской демократии не дает гарантии, что она сегодня или даже в обозримом будущем будет играть роль эффективной противодействующей силы господству групп влияния.

Главная надежда на то, что демократия может сыграть свою роль в экономических реформах в России, основывается на том факте, что только свободные политические дебаты и рост политической культуры рядовых граждан, равно как и развитие других демократических институтов, таких как независимый парламент и независимая судебная власть, политические партии и свободная пресса, гражданский контроль над спецслужбами, справедливые выборы, решительное отделение бизнеса от власти, могут изменить нынешний опасный курс экономической политики. Эту проблему может решить только развитие демократической системы со всеми обеспечивающими ее институтами, как это происходит в других промышленно развитых странах»¹¹⁴.

5.7. Заключение

Итак, формируется ли сегодня в России гражданское общество? Работает ли социальный контракт?

Я хочу высказать, возможно, резкое суждение, что в России не может сформироваться эффективное гражданское общество и горизонтальный социальный контракт.

Общественный договор – это феномен, порождение Нового времени (при всех исходных предпосылках в учениях мыслителей Древнего мира и Средних веков). И он явился ответом на вызов формирующегося слоя буржуазии, предпринимателей.

Государство должно было уступить и в ответ – триумфальное шествие рынка, два века либерализма и, наконец, кризис, депрессия и пр. А потом Новый курс, кейнсианство, этатизм, и опять поворот спирали – неолиберализм лондонской, фрайбургской, чикагской школ с тенденцией равновесия горизонтального и вертикального контракта.

Россия благополучно миновала все эти перипетии и искания. И, как мне кажется, горизонтальный общественный договор для нас вообще неорганичен. Не хочется соглашаться, но вспоминается – что Россия – «страна господ, страна рабов».

Я соглашусь с Аузаном, что работает вертикальный социальный контракт, если это можно назвать социальным контрактом – если только в очень широком смысле. Хотя в современном обществе, вряд ли, можно рассчитывать на слепое преклонение перед властью, и все-таки Россия хоть и декларативно, что провозгласила себя социальным демократическим государством с рыночными отношениями в экономике.

А вот гражданское общество выстраивается такое, какое опять же может выстроиться в условиях вертикального социального контракта. И я опять же не вижу общей стратегии или общего позитивного пути развития. НКО, ТСЖ – как проявления гражданского общества – явления, возникшие не на российской почве. Создается впечатление, что Россия входит в капитализм и продолжает насильственно применять западные модели к своей реальности, и примерять уже насильственно в рамках вертикального контракта. Ведь, например, ТСЖ явно отторгается российским населением, но насаждается повсеместно, как элемент гражданского общества, прививаемый насильственным путем.

Литература

¹¹³ Там же.

¹¹⁴ Там же.

- Аузан А.А.* Общественный договор и гражданское общество // Мир России. 2005. № 3.
- Гегель Г.В.Ф.* Философия права. Соч. М., 1934. Т. VIII.
- Гражданское общество. Мировой опыт и проблемы России. М.: Эдиториал УРСС, 1998.
- Карташов М.А.* Концепция «социального христианства» в политической философии М.М. Сперанского. Автореферат на соискание ученой степени кандидата философских наук. М.: РГГУ, 2006.
- Кузнецов В.Н., Мееровский Б.В., Грязнов А.Ф.* Западноевропейская философия XVIII века. М., 1986.
- Норт Д.К.* Институты и экономический рост: историческое введение // TESIS.
- Пискунов В.В.* Концепт общественного договора. Автореферат диссертации на степень кандидата философских наук. М.: РГГУ, 2005.
- Сидорина Т.Ю.* Философия эпохи Просвещения // История мировой философии / Под ред. В.Д. Губина, Т.Ю. Сидориной. М.: АСТ-Астрель, 2006.
- Филатов В.П.* Обществознание. М.: Академический проект, 2001.
- Юм Д.* О первоначальном договоре // Сочинения в двух томах. Т.2. М., 1996.
- Явлинский Г.А.* Общественный договор – основа долгосрочной экономической стратегии // Мир России. 2005. № 4.
- Black A.* Guilds and Civil Society in European Political Thought from the 12th Century to the Present. Ithaca, N.-Y., 1984.

Глава 6. Варианты осмысления доктрины экономической безопасности России¹¹⁵

6.1. Формирование официальной доктрины национальной экономической безопасности¹¹⁶

Вплоть до XX в. четкое осмысление и широкое обсуждение проблемы национальной экономической безопасности было парализовано господством либеральной идеологии. Дискурс о национальной экономической безопасности основан на представлении об обществе как целостном организме, функционирование которого может и должно сознательно регулироваться ради повышения общественного благосостояния. Между тем либерализм XVIII-XIX вв. стоял на позиции методологического индивидуализма. Считалось, что единственным субъектом является отдельный индивид, который может при помощи "невидимой руки рынка" эффективно и самостоятельно решать собственные проблемы и не нуждается в государственной опеке.

Активное развитие дискурса о национальной экономической безопасности началось только в 1930-1940-х гг., когда завершилась эпоха капитализма свободной конкуренции и развернулась "административная революция" (так английский экономист Джон Хикс назвал процесс нарастающего с конца XIX в. влияния регулирования на рыночное хозяйство). Именно тогда стало доминировать понимание того, что в интересах общества рыночная саморегуляция должна дополняться централизованным регулированием.

6.2. Доктрина "национальной экономической безопасности" в США

Формирование понимания "национальной безопасности". Термин «национальная безопасность» впервые появился в США. Считают, что он был введен в американский политический лексикон президентом Теодором Рузвельтом в 1904 г. Однако до 1940-х гг. это понятие употреблялось узко - только в контексте проблем обороны страны от вооруженной внешней агрессии¹¹⁷.

Закрепление современного значения понятия «национальная безопасность» произошло уже после завершения Второй мировой войны. Согласно материалам слушаний в сенате США, в августе 1945 г. военно-морской министр Дж. Форрестол заявил сенату: «Наша национальная безопасность может быть обеспечена в очень широком и всеобъемлющем смысле. Я постоянно и последовательно употребляю здесь слово "безопасность", а не "оборона"». Форрестол, очевидно, предлагал нестандартное толкование данного понятия, так как ему пришлось уточнить свою мысль: «Вопрос национальной безопасности - это не просто вопрос армии и флота. Мы должны учитывать весь наш потенциал для ведения войны, наши шахты, промышленность, людские ресурсы, науку и другие сферы деятельности, которые составляют обычную гражданскую жизнь»¹¹⁸.

Современное понимание "национальной безопасности" закрепилось с принятием в 1947 г. Закона о национальной безопасности, в соответствии с которым был создан Совет

¹¹⁵ © Латов Ю.В. (АУ МВД России, РЭА им. Г.В. Плеханова)

¹¹⁶ В данном разделе использованы некоторые материалы из диссертации А.В. Сюсюкина "Правовое регулирование национальной безопасности", защищавшейся в Академии управления МВД Российской Федерации в 2003 г. на звание кандидата юридических наук.

¹¹⁷ Петровский В. Доктрина «Национальной безопасности» в глобальной стратегии США. М.: Международные отношения, 1980. С.15.

¹¹⁸ Post R. National Security and the amended Freedom of Information Act // Yale law Journal. Vol. 85. 1985. January.

национальной безопасности США. В этом законе было четко установлено, что «функция Совета... состоит в координации внутренней, внешней и военной политики, относящихся к национальной безопасности»¹¹⁹.

Официальным документом правительства США, определяющим его приоритеты в обеспечении национальной безопасности, является, прежде всего, периодически обновляемая «Стратегия национальной безопасности США». Этот документ представляет собой правительственную политическую декларацию по вопросам безопасности, задающую вектор усилий государства во внешнеполитических отношениях. Хотя данный документ не является нормативным, но реальная внутренняя и внешняя политика американского правительства строится в основном в очерченных им границах.

Американский подход основан на понимании национальной безопасности через «национальную устойчивость - состояние, обеспечивающее достаточную экономическую и военную мощь нации для противостояния опасностям и угрозам для ее существования, исходящим как из других стран, так и изнутри собственной страны»¹²⁰.

Обязательным компонентом национальной безопасности в целом считается национальная экономическая безопасность. Интересно отметить, что второе понятие, более узкое, родилось даже несколько раньше чем первое, более широкое.

Формирование понимания "национальной экономической безопасности". Историю формирования понятия "национальная экономическая безопасность" начинают обычно с США времен Великой Депрессии - самого тяжелого за всю историю Америки экономического кризиса, во многом схожем с российскими событиями 1990-х. Именно тогда, в 1934 г., только что пришедший к власти американский президент Ф.Д. Рузвельт, сформировал Федеральный комитет по экономической безопасности (КЭБ). Его возглавлял министр труда Ф. Перкинс, в состав КЭБ входили также министры юстиции, финансов, торговли и службы по чрезвычайной помощи.

Родившись в Америке 1930-х, понятие "национальная экономическая безопасность" в 1970-е стало активно эксплуатироваться во всех развитых странах. Однако наиболее активно оно по прежнему используется именно в США, что объясняется, видимо, претензиями этой державы на мировое экономическое лидерство и на роль "мирового полицейского". После окончания «холодной войны» обеспечение экономической безопасности стало приоритетным направлением политики США, о чем неоднократно официально заявляло руководство этой страны.

Ключевыми моментами в обеспечении экономической безопасности США считаются следующие цели:

- повышение конкурентоспособности американских товаров на внутреннем и внешнем рынках;
- сокращение зависимости страны от иностранных займов;
- укрепление ее возможностей выполнять международные обязательства в торгово-экономических и других областях.

В США в декабре 1995 г. президентом Дж. Бушем был утвержден меморандум, в котором излагалось основное содержание Национальной программы обеспечения экономической безопасности. Результатом реализации этой программы стало создание единой в масштабах страны и взаимосвязанной во всех ее элементах системы экономической безопасности, направленной на сохранение лидерства США в технологических областях и обеспечение экономических интересов страны. Специально созданной межведомственной рабочей группой, в которую входили заместитель министра обороны, заместитель директора ЦРУ, ми-

¹¹⁹ United States Code. 1988. ed. Vol. 19. Title 48 to 50. Washington, DC. 1989. P. 1045.

¹²⁰ Проблемы определения безопасности: системы безопасности для предотвращения войн // Разоружение - периодический обзор ООН. 1991. № 4. Т. XIV. С. 96-97.

нистр энергетики, представители ФБР, руководители ведущих корпораций (таких как, например, «Дженерал электрик» и «Боинг»), не только были выделены угрозы экономической безопасности США, но и дана рекомендация выпускать специализированный справочник под названием «Каталог угроз экономической безопасности и их оценка».

Администрация президента Б. Клинтона подтвердила приоритетное значение задач обеспечения экономической безопасности страны. В концепцию экономической безопасности в качестве главных целей, наряду с традиционным положением о защите секретов от иностранных спецслужб, были введены положения об обеспечении национальных экономических интересов США в конкурентной борьбе с соперниками на мировой арене и о защите «лидирующих позиций в технологических сферах». При этом сохранение экономической мощи страны прямо связывается с проведением мер по обеспечению экономической безопасности. Еще серьезней стала относиться к данной проблеме администрация США при Буше-младшем после терактов в сентябре 2001 г.

Американский подход к пониманию национальной экономической безопасности доминирует во всех современных развитых странах¹²¹.

Итак, в развитых странах в настоящее время преобладает понимание национальной экономической безопасности как защищенности национальной экономики от главным образом *внешних* угроз. Что касается *внутренних* угроз, то они признаются, но считаются относительно второстепенными.

Однако такие приоритеты не универсальны. В России сформировалась во многом иная доктрина национальной экономической безопасности.

6.3. Доктрина "национальной экономической безопасности" в России

В СССР преобладало понимание экономической безопасности как одной из характеристик глобального военного противостояния социалистической и капиталистической систем. Экономическая безопасность рассматривалась тогда как обеспечение жизнеспособности советской экономики в условиях «холодной войны»¹²². Как разновидности данной концепции (применительно к мирному периоду развития страны) существовали подходы, согласно которым экономическая безопасность трактовалась как обеспечение выживаемости страны в случае стихийных бедствий и экологических катастроф либо в условиях национальных и мировых экономических катастроф¹²³.

Такой дискурс был обусловлен ситуацией "железного занавеса", когда СССР и его союзники стремились создать полностью закрытую экономическую систему. С окончанием "холодной войны" и развитием мирохозяйственных связей установка на экономическую самодостаточность потеряла смысл.

Формирование понимания национальной экономической безопасности в период президентства Б.Н. Ельцина. Обсуждение нового, постсоветского понимания проблем национальной экономической безопасности активизировалось в первой половине 1990-х, когда развернувшийся еще в 1980-е экономический и политический кризис перешел в такую фазу, которая была чревата гибелью российской государственности.

¹²¹ В сетевой энциклопедии дают следующее определение национальной экономической безопасности: «Доктрина американского происхождения, включающая, как правило, стимулирование международной конкурентоспособности отечественного производства, достижение социального равновесия и стабильности, определение оптимума открытости» (<http://www.jobmaster.com.ua/professions/ekonomika/15/3193.html>).

¹²² Алмаев М.Х., Мехед Н.Г., Фомин А. Сущность и угрозы экономической безопасности // Власть. 1996. № 12. С. 38.

¹²³ Мехед Н.Г., Алмаев М.Х. Концептуальные подходы к проблеме экономической безопасности // Проблемы экономической безопасности России: Аналитический вестник аппарата Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. 1996. № 9. С. 17.

Первым ключевым событием в актуализации этой проблемы стал принятый 5 марта 1992 г. закон Российской Федерации "О безопасности" № 2446-1 (впоследствии дважды подвергавшийся уточнению - 25 декабря 1992 г. и 25 июля 2002 г.). В этом законе безопасность определялась как "состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз".

На основе этого закона был принят Указ Президента РФ № 547 от 3 июня 1992 г. "Об образовании Совета Безопасности Российской Федерации". Рабочими органами Совбеза стали девять межведомственных комиссий -

- 1) по оборонной безопасности,
- 2) по оборонно-промышленному комплексу,
- 3) по информационной безопасности,
- 4) по конституционной безопасности,
- 5) по пограничной политике,
- 6) по экономической безопасности,
- 7) по экологической безопасности,
- 8) по общественной безопасности и
- 9) по борьбе с преступностью и коррупцией.

Следует обратить внимание на то, что объекты деятельности комиссий Совбеза разграничивались не слишком четко. Так, борьба с коррупцией оказалась объединена с борьбой с преступностью, но отделена от борьбы за экономическую безопасность. Вероятно, это связано с тем, что тогда преступность и коррупция еще не рассматривались в контексте экономической безопасности.

Плодом деятельности Совбеза стали многие программные документы. Наиболее важными среди них следует считать опубликованную в 1994 г. "Концепцию экономической безопасности Российской Федерации"¹²⁴ и одобренную Указом Президента Российской Федерации № 608 от 29 апреля 1996 г. "Государственную стратегию экономической безопасности Российской Федерации (основные положения)"¹²⁵.

Разработка стратегии экономической безопасности началась с распоряжения правительства Российской Федерации от 9 марта 1994 г. № 311-р, согласно которому Министерству экономики России с участием федеральных органов исполнительной власти и совместно с межведомственной комиссией Совета Безопасности по экономической безопасности поручалось разработать «Основные положения государственной стратегии в области обеспечения экономической безопасности Российской Федерации». Этот документ должен был определять национальные интересы в области экономики, критерии экономической безопасности и предъявляемые к ней требования, а также механизм обеспечения экономической безопасности Российской Федерации. Проект «Основных положений» был подготовлен Министерством экономики к сентябрю 1994 г. и опубликован в декабрьском выпуске ведущего российского экономического журнала «Вопросы экономики»¹²⁶.

В том же году Правительство РФ одобрило основы стратегии экономической безопасности - Указ Президента РФ «О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения)»¹²⁷ был подписан 29 апреля 1996 г. В этом Указе экономическая безопасность определялась как возможность и готовность экономики обеспечить достойные условия жизни, военно-политическую стабильность общества и це-

¹²⁴ Концепция экономической безопасности Российской Федерации. Основные положения. М.: Научный совет при Совбезе Российской Федерации, 1994.

¹²⁵ О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения): Указ Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. № 608.

¹²⁶ Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 115-125.

¹²⁷ Российская газета. 1996. 14 мая.

лостность государства, противостоять влиянию внутренних и внешних негативных факторов и быть материальной основой национальной безопасности. Из смысла этого документа ясно, что экономическая безопасность, проявляясь в сферах влияния других видов национальной безопасности, является основой (базисом) национальной безопасности и занимает ключевое место в системе национальной безопасности России.

Развитие доктрины национальной экономической безопасности в период президентства В.В. Путина. В 2000-е гг. происходило эволюционное развитие того подхода к пониманию экономической безопасности России, которое было заложено предыдущей администрацией.

Указом Президента Российской Федерации от 10 января 2000 г. № 24 «О Концепции национальной безопасности Российской Федерации»¹²⁸ была утверждена новая редакция Концепции национальной безопасности Российской Федерации. В этом документе сформулированы важнейшие направления, принципы государственной политики, национальные интересы, угрозы национальной безопасности, а также основные направления, цели, задачи и принципы обеспечения национальной безопасности Российской Федерации. Анализ, оценка, прогноз и контроль за исполнением директив в сфере безопасности были возложены на Секретаря Совета Безопасности РФ.

Концепция имеет следующую структуру:

1. Россия в мировом сообществе.
2. Национальные интересы России.
3. Угрозы национальной безопасности РФ.
4. Обеспечение национальной безопасности РФ.

Проблемы экономической безопасности занимают в Концепции ключевое положение. В Информационном письме Высшего Арбитражного Суда РФ от 9 февраля 2000 г. № С5-7/УЗ-119 «О Концепции национальной безопасности Российской Федерации» специально подчеркнуто, что обеспечение национальной безопасности и защита интересов России в экономической сфере определяются в качестве приоритетных направлений политики государства. Поэтому не случайно проблемы экономической безопасности содержатся во всех разделах Концепции (особенно в разделах III и IV)¹²⁹.

Таким образом, хотя российская официальная доктрина национальной безопасности начала формироваться гораздо позже американского, однако приоритетность национальной экономической безопасности среди прочих компонентов национальной безопасности была осознана достаточно быстро и нашла отражение в официальных документах. Однако в российской доктрине, в отличие от американской, сделан более сильный акцент не на внешних, а на внутренних факторах национальной экономической безопасности.

6.4. Экономико-теоретические парадигмы понимания национальной экономической безопасности

Фиксация проблемы национальной экономической безопасности в официальных правительственных документах и формирование специальных государственных организаций, занятых обеспечением этой безопасности, является результатом проникновения в массовое сознание концепций, ранее выработанных в экономической теории. Именно парадигмы экономической теории определяют общие рамки обсуждения национальной экономической безопасности.

¹²⁸ Российская газета. 2000. 18 января.

¹²⁹ Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2000. № 4.

К сожалению, в литературе по экономической безопасности этот аспект, - зависимость официальной доктрины от определенной экономической парадигмы - как правило, упускается. В результате становится не вполне понятным, под влиянием каких причин формируется и меняется понимание национальной экономической безопасности. Видимо, предполагается, что противоборство с угрозами национальной экономике есть прямая реакция на сами эти угрозы. На самом же деле понимание того, что считать угрозой и как с ней бороться, вовсе не является самоочевидным. Между возникновением угрозы и формированием комплекса мер по борьбе с ней всегда есть промежуточное звено - экономическая концепция, осмысляющая эту угрозу.

За последние полтора столетия сформировались три основных подхода экономистов-теоретиков к тому, что следует считать главной угрозой национальной экономической безопасности и как с ней бороться (Табл. 6-1):

- 1) камералистская концепция защиты внешнеэкономической безопасности (с середины XIX в.);
- 2) кейнсианская концепция защиты от внутренних макроэкономических угроз (со второй трети XX в.);
- 3) институциональная концепция защиты от административных барьеров (с конца XX в.).

Таблица 6-1

**Эволюция парадигм понимания
национальной экономической безопасности**

Характеристики парадигм	Камералистская концепция	Кейнсианская концепция	Институциональная концепция
Время возникновения, основоположник концепции	1840-е гг., Фридрих Лист	1930-е гг., Джон М. Кейнс	1980-е гг., Эрнандо де Сото
Понимание главной угрозы национальной экономической безопасности	Конкуренция или иные действия иностранных государств	«Провалы» рынка – нестабильность экономического роста, безработица, инфляция	«Провалы» государства – административные барьеры, рентоискательство
Цель борьбы за национальную экономическую безопасность	Экономическая независимость	Экономическая и социальная стабильность	«Правление права», защита прав собственности
Методы борьбы за национальную экономическую безопасность	Протекционистская торговая политика	Государственное регулирование производства, занятости и денежного обращения	Снижение регистрационных процедур и платежей, борьба с бюрократизмом и коррупцией

Камералистская концепция национальной экономической безопасности¹³⁰. Основовоположителем теоретического анализа национальной экономической безопасности следует считать немецкого экономиста XIX в. Фридриха Листа, одного из первых критиков классической политэкономии.

¹³⁰ В данном разделе использованы некоторые материалы из работ д.э.н. Р.М. Нуреева.

Все представители классической политической экономии, начиная с Адама Смита, основоположника экономической теории как целостной системы знаний, строили свои концепции на основе единой парадигмы представлений о природе человека, об обществе, о правительстве и т.д. Как уж упоминалось, согласно классической либеральной парадигме, каждый человек имеет собственные интересы и сам способен отстаивать их в активной автономной деятельности, причем наиболее эффективным образом. Общество при таком подходе рассматривается как совокупность индивидов, а "общественные интересы" - как производные от личных, их механическая сумма. Лучшим либералы-политэкономы считали то общество, которое в наибольшей степени позволяет индивидам свободно реализовать их частные интересы. Правительство, по мнению классических либералов, создается свободными людьми для защиты установленных конституцией прав, именно этой функцией государство и должно ограничиваться. Поскольку не существует объективных методов, позволяющих за индивидов определять их предпочтения, то именно индивиды сами должны решать, что правильно и что ложно, максимизируя свое благосостояние.

При либеральной доктрине "лассэ фэр" ("предоставьте людям делать свои дела, предоставьте делам идти своим ходом") был неизбежен космополитизм, отрицающий само существование национальных экономических интересов. Экономисты-классики полагали, что у людей любых наций есть лишь одна главная потребность - иметь свободу рук, чтобы самостоятельно заниматься хозяйственной деятельностью. Любые же действия государства по защите своих граждан от "чужих" (скажем, протекционистские пошлины) трактовались экономистами-классиками как реакционный феодальный пережиток.

Одним из первых критику классической политэкономии начал немецкий экономист Фридрих Лист. В своей монографии «Национальная система политической экономии» (1841 г.)¹³¹ он впервые подошел к политической экономии не как к универсальной системе законов идеального общества, а как к исторической и компаративистской науке. Отказываясь от универсализма классиков, Лист выделил пять стадий экономического развития наций, на каждой из которых у нации есть особые экономические интересы. Критикуя космополитическую экономию Адама Смита и Давида Рикардо, Ф. Лист впервые выступил как национальный экономист.

Полемизируя с английскими экономистами-классиками, Ф. Лист доказывал, что свободная торговля выгодна, прежде всего, передовым нациям (в конкретно-исторической ситуации первой половины XIX в. - прежде всего, Великобритании). В результате отстающие нации, к числу которых тогда относились германские государства, оказываются обречены на экономическое отставание от передовых.

Фридрих Лист отстаивал концепцию комплексного развития своей родной Германии путем гармоничного сочетания фабрично-заводской промышленности с земледелием. Чтобы защитить еще слабую немецкую промышленность от конкуренции дешевых импортных товаров, Ф. Лист требовал проведения протекционистской политики. Это значит, что государство должно сознательно брать под защиту "своих" предпринимателей, обеспечивая им защиту от "чужих" при помощи, прежде всего, высоких таможенных пошлин на ввозимые из-за рубежа товары. Ф. Лист считал, что повышение цен, неизбежное вследствие протекционистской политики, будет средством "промышленного воспитания нации", защиты национальных экономических интересов Германии.

Фридриха Листа считают ведущим представителем камералистики - совокупности научных теорий XIX в., посвященных проблемам государственного хозяйствования. Соответственно, разработанную им версию национальных экономических интересов и национальной

¹³¹ Лист Ф. Национальная система политической экономии. М.: Издательство «Европа», 2005.

экономической безопасности, акцентирующую внимание на внешнеэкономических угрозах, можно назвать *камералистской версией*.

Хотя национальная экономическая теория Листа и других камералистов не смогла пересилить популярности идей классической политэкономии А. Смита и его последователей, она все же оказала заметное влияние на периферийные страны. Именно для этих стран была актуальна защита национальных экономических интересов от экспансии развитых стран Запада. Благодаря защите национальных экономических интересов, понимаемой как защита национального бизнеса от иностранного, некоторые периферийные страны смогли выйти в экономические лидеры - так было в Германии и в США. В связи с этим следует вспомнить также политику С.Ю. Витте в России конца XIX - начала XX вв., который был большим поклонником Ф. Листа, инициировал перевод его книги¹³² и сам следовал в своей деятельности идеям немецкого экономиста.

Камералистское понимание национальной экономической безопасности предполагает, что основная тяжесть борьбы за обеспечение этой безопасности ложится на центральное правительство, инициирующее законы об ограничении импорта, а также на таможенные и пограничные службы, ведущие борьбу с контрабандой зарубежных товаров.

Кейнсианская концепция национальной экономической безопасности. Если до XX в. защита национальной экономической безопасности была актуальна в основном для периферийных стран, то в 1-ой половине XX в. объективное существование опасных угроз национальной экономике осознали и нации развитых стран. При этом существенно изменилось понимание источников этих угроз и путей борьбы с ними.

Периферийные страны (к их числу относилась и Германия 1-ой половины XIX в.) видели самые опасные угрозы своей национальной экономической безопасности извне, в конкуренции более экономически сильных стран. Когда же во время Великой депрессии США и другие высокоразвитые страны оказались на пороге экономической катастрофы, то искать в этом происки внешних конкурентов было заведомо невозможно. Поэтому теперь под защитой национальной экономической безопасности стали понимать противодействие разрушительным для экономики воздействиям не только извне, но и изнутри.

Новую парадигму экономической теории, а также новый подход к пониманию национальной экономической безопасности, сформулировал в 1930-х гг. английский экономист Джон Мейнард Кейнс. Теперь главными опасностями для национальной экономики стали считать не конкуренцию иностранных товаров, а безработицу и экономическую депрессию¹³³. Чтобы справиться с этими угрозами, правительству рекомендовалось осуществлять активное регулирование хозяйственной деятельности путем не только раздачи госзаказов и субсидий, но и прямого административного контроля за конкуренцией.

Если старое, "протекционистское" понимание национальной экономической безопасности, типичное для периферийных стран, развивалось под влиянием Ф. Листа, то новая версия национальной экономической безопасности, типичная для развитых стран XX в., находилась под влиянием последователей Дж.М. Кейнса – кейнсианцев. Эту версию национальной экономической безопасности, акцентирующую внимание на внутренних макроэкономических условиях национального экономического роста, можно поэтому назвать *кейнсианской версией*.

В последней трети XX в. влияние кейнсианства пошло на убыль, началось возрождение приоритетного влияния неоклассической экономической теории. Если кейнсианцы упо-

¹³² Лист Ф. Национальная система политической экономии. СПб., 1891. См. также: Витте С.Ю. По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист // В кн.: Лист Ф. Национальная система политической экономии. М.: Издательство «Европа», 2005.

¹³³ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Экономика, 1993.

вали на мудрость государственного регулирования, то неоклассики 2-й половины XX в. подчеркивали ее ограниченность.

Хотя неоклассики предлагали методы борьбы с угрозами национальным экономическим интересам, резко отличные от кейнсианских, однако они приняли предложенный кейнсианцами подход к пониманию этих интересов. На уровне деклараций неоклассики 2-й половины XX в. продолжали утверждать, что единственным экономическим субъектом является индивид. Однако де-факто они восприняли кейнсианское представление о том, что существуют общегосударственные экономические проблемы (безработица, снижение темпов роста, инфляция), острота которых диктуется внутренним развитием национальной экономики как целого. Несколько изменилось лишь понимание приоритетов – скажем, борьба с инфляцией стала считаться более важной, чем борьба с безработицей.

Современная Россия, как известно, является страной и не периферии, и не "ядра", а полупериферии. Это означает, что для нее во многом актуальны как камералистская версия, так и кейнсианская версия национальной экономической безопасности. Однако нет ли у нее особых национальных экономических проблем, которые не нашли отражения ни у Ф. Листа, ни у Дж.М. Кейнса?

Институциональная концепция национальной экономической безопасности. В конце XX в. неоклассическая экономическая теория вошла в полосу кризиса. Современные экономисты все сильнее сомневаются в корректности базовой для неоклассиков модели "человека экономического", а правительства разных стран – в эффективности предлагаемых ими мер, направленных в основном на укрепление частной собственности и борьбу с инфляцией. На роль приоритетной экономической теории все более претендует институционализм – экономическая парадигма, акцентирующая внимание на экономических "правилах игры" (институтах).

В понимании проблем национальной экономической безопасности самая важная предложенная институционалистами концепция связана с именем перуанского экономиста Эрнандо де Сото, специалиста по проблемам теневой экономики.

Опубликованная в 1989 г. монография Э. де Сото "Иной путь"¹³⁴ произвела подлинный переворот в представлениях исследователей о роли и значении теневой экономики в современном рыночном хозяйстве.

Главное научное открытие Э. де Сото — это принципиально новый подход к объяснению причин роста теневой экономики. Основной причиной разрастания городского неформального сектора автор книги считал не отсталость и криминальность бедняков и мигрантов, будто бы не способных найти себе место в легальном секторе, а бюрократическую заорганизованность, препятствующую свободному развитию конкурентных отношений. Иначе говоря, Э. де Сото перевернул с головы на ноги качественные оценки теневого и легального бизнеса в периферийных и полупериферийных странах.

Считалось, что легальный сектор является носителем современной экономической культуры, в то время как теневой сектор — тормоз хозяйственного развития. На самом деле, доказывал перуанский экономист, легальная экономика этих стран опутана меркантилистскими узами, в то время как именно теневики устанавливают демократический экономический порядок, организуя свое частное хозяйство на принципах свободной конкуренции.

Меркантилизм как тип экономической политики, господствовавшей в Европе в XVI-XVIII вв., "был политизированной системой хозяйства, в которой поведение предпринимателей подлежало детальной регламентации. Государство не позволяло потребителям решать, что должно производиться; оно оставляло за собой право выделять и развивать те виды экономической деятельности, которые считало желательными, и запрещать или подавлять ка-

¹³⁴ Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

жущиеся ему неподходящими”¹³⁵. Эта вера в “высшую мудрость” государственных чиновников давно утеряна в развитых странах. Однако на периферии современного рыночного хозяйства меркантилистская политика продолжает оставаться обыденной реальностью. Именно эта меркантилистская политика создает административные барьеры - неэффективные правила, регламентирующие регистрацию и осуществление хозяйственной деятельности, которые требуют от предпринимателя крупных затрат времени и денег.

Основной причиной массовой теневой экономической активности, по Э. де Сото, следует считать неэффективный правовой режим, когда “процветание компании в меньшей степени зависит от того, насколько хорошо она работает, и в большей — от издержек, налагаемых на нее законом. Предприниматель, который лучше манипулирует этими издержками или связями с чиновниками, оказывается более успешным, чем тот, кто озабочен лишь производством”¹³⁶. Следовательно, главной угрозой национальной экономике оказываются не “провалы рынка”, а “провалы государства”.

Значение идей Э. де Сото для понимания процессов, происходящих в постсоветской России, трудно переоценить. Так же, как и страны “третьего мира”, Россия сильно страдает от нелегальной экономической деятельности, что дает повод многим аналитикам заявлять о деградации национального хозяйства и даже о крахе рыночных реформ. Но если принять концепцию Э. де Сото, то постсоветская Россия страдает не столько от чрезмерного, сколько от недостаточного развития рыночных отношений. В таком случае в развитии неформального бизнеса следует видеть симптом не болезни, а, скорее, выздоровления. Проблема не в том, как “пресекать” теневую экономическую деятельность, а в том, как добиться ее формализации.

Как и в изучаемом Э. де Сото Перу, в современной России сосуществуют три “страны”: меркантилистское государство, создающее режим наибольшего благоприятствования для немногочисленных фаворитов; люди, которые разуверились в возможности законного решения своих проблем, и потому часто уходят в насильственную преступность, сочувствуют политическому экстремизму; “есть и третья страна... — страна, где много работают, где люди восприимчивы к новому и конкурентоспособны, и наиболее крупной ее провинцией является, без сомнения, провинция теневой экономики”. “Чтобы уйти от насилия и бедности, — завершает свою работу Э. де Сото, — нужно признать собственность и труд людей, которых легальный сектор ныне отторгает, — чтобы вместо бунта воцарился дух сотрудничества и ответственности”¹³⁷.

Таким образом, согласно *институциональной версии* Э. де Сото, главными угрозами национальной экономической безопасности являются административные барьеры - “плохие” законы и/или плохое выполнение “хороших” законов. Основными мерами сдерживания этих угроз, следовательно, должны стать принятие новых законов, содержание которых соответствовало бы нормам экономической демократии, и контроль за надлежащим исполнением этих законов.

Три основные парадигмы национальной экономической безопасности — камералистская, кейнсианская и институциональная — не отвергают друг друга, а скорее взаимодополняют. Реальные или потенциальные угрозы национальной экономике каждой страны могут создаваться и зарубежными конкурентами (на что обращал внимание Ф. Лист), и «провалами рынка» (о чем писал Дж.М. Кейнс), и «провалами государства» (как считает Э. де Сото). Задача национальной политики заключается в том, чтобы отразить объективно наиболее опасные угрозы, не распыляя ограниченные ресурсы для противодействия абсолютно всем угрозам.

¹³⁵ Сото Э. де. Ук. соч. С. 249.

¹³⁶ Там же. С. 189.

¹³⁷ Там же. С. 317.

Вопрос о выборе приоритетов в защите национальной экономической безопасности определяется, прежде всего, тем, к какой группе принадлежит конкретная страна. Для более развитых стран (стран ядра капиталистической мир-экономики) наиболее актуален подход Д.М. Кейнса, для менее развитых (стран периферии и полупериферии) – подход Э. де Сото. Что касается подхода Ф. Листа, то в глобализирующейся экономике он имеет значение для всех стран, но скорее второстепенное, чем основное.

Рассмотрим теперь, в какой степени три общеэкономических подхода к проблеме национальной экономической безопасности отразились в официальных документах российского правительства.

6.5. Трактовка национальной экономической безопасности в официальных документах правительства России

В Федеральном законе от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»¹³⁸ в ст. 2 было указано, что экономическая безопасность - состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям. Эта формулировка является, к сожалению, очень декларативной, поскольку многие ее компоненты не допускают однозначной трактовки (какой именно уровень следует считать "достаточным"? что следует считать "неуязвимостью"? каковы именно "возможные" угрозы и воздействия?).

В ныне действующих нормативно-правовых актах четкого определения понятия "экономическая безопасность" России не существует, но есть указания на угрозы и критерии этой безопасности.

Во втором разделе Указа Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 «О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положений)»¹³⁹ к наиболее вероятным угрозам экономической безопасности Российской Федерации, на локализацию которых должна быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти, были отнесены следующие четыре.

1. Увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности, что ведет к нарушению социального мира и общественного согласия.
2. Деформированность структуры российской экономики.
3. Возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов.
4. Криминализация общества и хозяйственной деятельности.

На сегодняшний день многие из этих угроз продолжают действовать, некоторые нейтрализованы, но вместе с тем появились и новые.

Критерии и параметры состояния экономики, отвечающие требованиям экономической безопасности Российской Федерации, разработаны в Указе Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 и Постановлении Правительства РФ от 27 декабря 1996 г. № 1569 «О первоочередных мерах по реализации Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положений)»¹⁴⁰.

В перечень критериев экономической безопасности Российской Федерации согласно этим документам входят:

1. Способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства.

¹³⁸ Российская газета. 1995. 24 октября.

¹³⁹ Российская газета. 1996. 14 мая.

¹⁴⁰ Российская газета. 1996. 15 января.

2. Зависимость экономики от импорта важнейших видов продукции и продовольствия, производство которых на необходимом уровне может быть организовано в стране.
3. Уровень внешнего и внутреннего долга и возможности его погашения.
4. Обеспеченность экономики стратегическими ресурсами и эффективность государственного контроля их обращения.
5. Уровень бедности, имущественной дифференциации населения и безработицы, максимально допустимые с позиции социально-экономической стабильности общества.
6. Устойчивость финансовой системы.
7. Рациональная структура внешней торговли.
8. Доступность для населения образования, культуры, медицинского и социального обслуживания, пассажирского транспорта и массовых видов связи, а также жилья и коммунальных услуг.
9. Поддержание научного потенциала страны и сохранение отечественных научных школ, обеспечение эффективного функционирования особо важных объектов науки.
10. Сохранение единого экономического пространства и межрегиональных экономических отношений, обеспечивающих соблюдение общегосударственных интересов, исключая развитие сепаратистских тенденций.
11. Обеспечение необходимого уровня государственного регулирования экономических процессов с целью формирования условий для нормального функционирования рыночной экономики.

В Указе Президента РФ «О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)» 1996 г. подчеркивается также, что для реализации Государственной стратегии важное значение имеет разработка количественных и качественных параметров (пороговых значений) состояния экономики, выход за пределы которых вызывает угрозу экономической безопасности страны.

В феврале 2000 г. секция научного совета при Совете Безопасности РФ разработала перечень и количественные параметры пороговых значений основных показателей экономической безопасности России (Табл. 6-2). Данная таблица дает наиболее лаконичное представление о том, каково современное официальное понимание экономической безопасности России.

Разобьем все эти показатели на группы в зависимости от того, влияние какого из трех ранее описанных теоретических подходов они отражают.

Самая большая группа, 7 из 19-ти показателей (1-3-й, 11-й, 12-й, 15-й и 16-й), отслеживают макроэкономические параметры, считающиеся наиболее актуальными с кейнсианской точки зрения. Три показателя (13-й, 14-й и 17-й), связанные с долговыми обязательствами государства, могут считаться отражением идей как кейнсианства, так и камералистики. Еще два показателя (4-й и 18-й) отражают чисто камералистскую позицию, связанную с подчеркиванием независимости от иностранных акторов. Пять показателей (5-й, 6-й и 8-10-й) отражают институциональный подход, но не институционально-правовой (идуший от Э. де Сото), а институционально-культурный (идуший от Г. Мюрдаля и Т. Шульца). 7-й и 19-й показатель вообще не имеют какого-либо теоретического обоснования. Что же касается институционально-правового понимания национальной безопасности, то оно вообще не нашло в этой системе показателей никакого отражения¹⁴¹.

¹⁴¹ В контексте данного аналитического обзора не обсуждается вопрос, насколько обоснованно выбраны сами перечисленные 19 показателей и их количественные пороговые значения. Их критику см., например: Илларионов А. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. 1998. № 10 - http://www.iea.ru/text/vopr/1998_10.pdf; <http://www.libertarium.ru/libertarium/86483>.

Таблица 6-2

Пороговые значения показателей экономической безопасности России

	Показатели	Пороговые значения	Фактические показатели за 2003 г.
1	Объем ВВП, млрд. руб.	21.800	13.300
2	Сбор зерна, млн. т	70	67
3	Инвестиции в основной капитал, % ВВП	25	16
4	Расходы на оборону	3,0	2,6
5	Расходы на гражданскую науку, % ВВП	2,0	0,3
6	Доля инновационной продукции во всей промышленной продукции, %	15	3
7	Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве, %	25	20
8	Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума во всем населении, %	7	21
9	Соотношение среднедушевых доходов 10% наиболее обеспеченного и 10% наименее обеспеченного населения, разы	8	14
10	Отношение среднедушевых денежных доходов населения к прожиточному минимуму, разы	3,5	2,4
11	Уровень безработицы по методологии МОТ, % экономически активного населения	5,0	8,4
12	Уровень монетизации (M2) на конец года, % ВВП	50	24
13	Государственный внешний и внутренний долг, % ВВП	60	38
14	Доля расходов на обслуживание и погашение государственного долга в расходах федерального бюджета, %	20	27
15	Дефицит федерального бюджета, % ВВП	3	Отсутствует
16	Уровень инфляции, %	125	112
17	Объем золотовалютных резервов на конец года, млрд. долл.	40	77
18	Доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов, %		
19	Отношение прироста полезных ископаемых к объемам погашения их в недрах, %	125	По большинству ресурсов менее 100

Источник: Экономическая безопасность России. Под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005. С. 814.

В заключение обзора точек зрения на национальную экономическую безопасность следует сослаться на высказывание одного из первых руководителей Совета безопасности при Президенте Российской Федерации В.А. Рубанова, который писал: «...стало своего рода модой в каждой проблеме выделять аспект безопасности. В результате этого формируется тенденция расширения до бесконечности списка таких экзотических для политического и

юридического лексикона терминов, как «духовная безопасность», «психологическая безопасность», «демографическая безопасность» и т.п.»¹⁴².

Эта «расплывчатость» связана в значительной степени с оторванностью обсуждения проблем национальной безопасности от экономической теории, когда обсуждение превращается в перечисление того, что очередному автору кажется «плохим» или недостаточным. Между тем только обращение к экономической теории позволяет четко осознать иерархию целей защиты национальной экономической безопасности.

Итак, можно констатировать, что ученые и государственные служащие России и других стран СНГ, работающие над проблемами национальной экономической безопасности, понимают эту безопасность в основном так, как понимали ее камералисты и кейнсианцы. Институционально-правовой подход к пониманию экономической безопасности России, основанный на идеях Э. де Сото, пока не пользуется заметной популярностью, хотя и высказывался в ряде работ специалистов по проблемам теневой экономики¹⁴³.

6.6. Институциональные приоритеты национальной экономической безопасности в транзитивных странах

С точки зрения институционально-правового подхода, наиболее важны следующие два компонента экономической безопасности:

- во-первых, законодательство, регулирующее сферу экономических отношений, должно соответствовать национальным экономическим интересам в условиях рыночного хозяйства, т.е. обеспечивать свободу предпринимательской деятельности по производству нормальных (не запрещенных законом) товаров и услуг;
- во-вторых, поведение субъектов права в сфере производства, обмена, распределения и потребления материальных и духовных благ должно соответствовать установленным правовым предписаниям.

Целью обеспечения этих двух условий является минимизация административных барьеров, тормозящих эффективное развитие предпринимательства.

Поскольку борьба за «правление права» становится основным приоритетом борьбы за экономическую безопасность современной России, система показателей экономической безопасности нуждается в кардинальном пересмотре. Ведь, как было ранее доказано, используемый в настоящее время набор этих показателей (Табл. 6-2) является по меньшей мере недостаточным, создающим искаженную систему приоритеты.

С этой точки зрения следует задуматься над оценкой изменений в национальной безопасности России в 2000-е гг. С одной стороны, по большинству показателей из утвержденного Советом Безопасности списка можно констатировать улучшение экономической ситуации. Однако отмечаемый многими экономистами рост коррупции создает мощную контрнаправленную тенденцию. Между тем среди 19-ти официальных показателей нет ни одного, который бы характеризовал защищенность экономики России от криминализации. В результате, хотя согласно официальным показателям "жить стало лучше", на самом деле экономическая безопасность России скорее ухудшается.

Таким образом, официальная доктрина экономической безопасности России нуждается в качественном обновлении. Новая редакция Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации должна четко указать, что на современном этапе главная *угроза* эффективному развитию национальной экономики – это *административные барьеры*,

¹⁴² Рубанов В.А. Безопасность России в переходный период. М., 1994. С. 45.

¹⁴³ См., например: Нестеров А., Вакурин А. Криминализация экономики и проблемы экономической безопасности // Вопросы экономики. 1995. №1; Глинкина С., Клейнер Г. «Высветление» экономики и укрепление национальной безопасности России // Российский экономический журнал. 2003. № 5-6.

препятствующие развитию легального бизнеса и стимулирующие теневую экономику. Соответственно главной *целью* борьбы за национальную экономическую безопасность должно стать обеспечение в экономике *"правления права"*. Под ним понимается не только соблюдение хозяйственного законодательства, но и совершенствование самого этого законодательства таким образом, чтобы оно максимально стимулировало легальный бизнес по производству обычных товаров и услуг.

Обязательным компонентом обновленной доктрины национальной экономической безопасности России должно стать *качественное изменение набора показателей* состояния национальной экономической безопасности (НЭБ).

Во-1-х, некоторые из существующих показателей целесообразно убрать, поскольку они не имеют существенного значения. К их числу можно отнести, например, 2-й (сбор зерна), 4-й (расходы на оборону), 13-й (государственный внешний и внутренний долг) и 18-й (доля продовольствия, поступившего по импорту).

Во-2-х, в число приоритетных показателей следует ввести характеристики степени развития теневых экономических отношений.

Если обратиться к аналитическим материалам структур МВД (например, Департамента экономической безопасности МВД России), то в них отражены в основном статистические показатели, характеризующие количество и структуру экономических и налоговых преступлений, а также борьбу с ними (раскрываемость, выявленный экономический ущерб и т.д.). Такие показатели могут быть правомерны для анализа работы только отдельных подразделений, поскольку они характеризуют *процесс*, а не *результат*. На уровне национальной экономики необходимы другие показатели, которые бы позволяли судить, как деятельность правоохранительных органов влияет на создание институтов, благоприятствующих развитию легального бизнеса.

Таковыми показателями должны стать те, которые уже сейчас активно используются в сравнительных исследованиях гражданскими исследователями теневых экономических отношений. К их числу можно отнести, например:

- частоту коррупции (см. в предыдущем разделе информацию об исследовании ВБ и ЕБРР) и иные рейтинги коррупции;
- доля неформальной занятости среди экономически активного населения;
- доля теневых доходов в национальном доходе;
- доля нелегальных мигрантов среди мигрантов в целом;
- доля контрафактной продукции на рынках потребительских товаров; и др.

Важно подчеркнуть, что отслеживанием подобных показателей занимается не только ведомственная статистика МВД, но в гораздо большей степени гражданские аналитические организации (такие как ИНДЕМ) и исследовательские группы. Признавая эти показатели главными при оценке степени защиты национальной экономической безопасности, категорически нельзя "огосударствлять" исследования теневой экономики. Ситуацию, когда о деятельности ОВД (и иных государственных ведомств, занимающихся борьбой с административными барьерами) станут судить по данным вневедомственных исследователей, следует только приветствовать. Тем самым будет создан один из элементов контроля гражданского общества за деятельностью российского государства. Допустимо даже привлечение зарубежных экспертов, специализирующихся в изучении транзитивных стран. Единственно, что необходимо отслеживать, - это наличие конкуренции в проведении исследований по оценке параметров теневой экономической деятельности на разных уровнях (не только национальном, но и региональном). Подобно тому как административные органы проводят сейчас конкурсы на выполнение различных госзаказов производственного характера, в перспективе могут проводиться конкурсы на проведение аналитических исследований, направленных на расчет определенных показателей, характеризующих теневую экономику.

В-3-х, необходимо произвести типологизацию показателей. Основная часть существующих показателей в принципе имеет смысл. Ведь, как уже указывалось, приоритетность неоинституциональной парадигмы не отменяет камералистского и кейнсианского подходов, хотя и относительно понижает их значение. Видимо, среди показателей НЭБ надо четко выделить три группы соответственно трем целям (защита от внешних опасностей, защита от "провалов рынка", защита от "провалов государства") и ранжировать их сообразно объективным требованиям современного этапа развития национальной экономики.

Принятие новой редакции Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации могло бы стать знаковым событием в борьбе с коррупцией и иными видами теневой экономической деятельности. До сих пор борьба с теневой экономикой развивается в значительной степени в режиме периодических "компаний", когда пресечение противозаконной деятельности воспринимается как инструмент политической борьбы политических и экономических элит. В результате происходит скорее обновление состава элит, чем изменение правил их деятельности. Если борьба с теневой экономикой будет объявлена долгосрочным приоритетом деятельности по укреплению экономической безопасности, то это окажет сильное влияние на изменение именно "правил игры" в хозяйственной деятельности.

Предлагаемые меры по переосмыслению парадигмы экономической безопасности России было бы очень логично осуществить в 2008 г., когда приход к власти нового Президента РФ будет обязательно сопровождаться обновлением и личного состава политической элиты, и официальных политических приоритетов. Эта институциональная реформа получит активную поддержку и внутри страны, и извне. Как известно, хотя теневые экономические отношения воспринимаются в большинстве своем рядовыми россиянами как "привычная" часть повседневной жизни, но отношение к ним все же скорее неодобрительное. Зарубежные же бизнес-сообщества давно резко критикуют высокую степень криминализации российской экономики. Скажем, широкое развитие контрафакта ("торгового пиратства") является одной из главных причин недопуска России в ВТО. Поэтому выдвижение борьбы за "правление права" будет воспринято более чем благожелательно и большинством российских граждан, и за рубежом.

К сожалению, надо считаться и с тем, что давно назревшее переосмысление приоритетов НЭБ России либо окажется чисто формальным, либо вообще не произойдет. Дело в том, что современная российская политическая и экономическая элита "выросла" в условиях "великой криминальной революции" 1990-х гг. Как доказывают многие исследования (на нашей Интернет-конференции - скажем, замечательнейшая работа С.Ю. Барсуковой), для нынешней элиты активное участие в теневых отношениях - это обязательное условие участия в современной социально-экономической системе. Что касается институтов гражданского общества, которые могли бы возглавить борьбу за "правление права", то они развиты очень слабо (об этом нам рассказывала Т.Ю. Сидорина). Поэтому реальная реорганизация приоритетов НЭБ может быть отложена в очень долгий ящик.

Таким образом, 2008 г. станет важной точкой бифуркации. Если новая администрация сможет соединить защиту национальных интересов с курсом на декриминализацию (под лозунгами типа "Великая Россия не может быть криминальной Россией!"), то это будет шагом вперед по пути институциональной модернизации. (Важно отметить, что эта модернизация может иметь как западный вектор, так и восточный вектор. Иначе говоря, в борьбе с криминализацией можно ориентироваться и на опыт США или Италии, и на опыт Японии или Китая.) А если новых приоритетов выдвинуто не будет (по принципу "всем и так более-менее хорошо, чего еще надо?"), то мы всерьез и надолго (навсегда?) останемся "второй Бразилией" - большой страной с маленьким геоэкономическим весом.

ЧАСТЬ 2. Противоборство неформальных институтов российской хозяйственной культуры

Глава 7. «Homo Post-Soveticus»: Основные характеристики экономического поведения с точки зрения институционально-посткейнсианского подхода¹⁴⁴

7.1. Введение: постановка проблемы

Тезис о том, что институты постсоветской экономики не соответствуют институтам «нормальной» рыночной экономики, уже давно является общим местом, по крайней мере, для современных институционалистов различных ветвей. Среди различных объяснений такого «расхождения», на наш взгляд, пока что не уделялось достаточного внимания анализу основных стереотипов и норм экономического поведения «постсоветских россиян». ¹⁴⁵ Данная работа направлена на заполнение этого пробела.

Методологической базой исследования являются различные элементы традиционного институционализма, нового институционализма, а также посткейнсианства (ветви кейнсианского «древа», весьма близкой традиционному институционализму). ¹⁴⁶

Специфика предлагаемого в работе подхода состоит в том, что *те характеристики экономического поведения, которые трактуются в неоклассической теории как константы, рассматриваются в качестве меняющихся переменных*, и такая изменчивость требует институционального анализа. Речь здесь идет о тех константах, которые неявно предполагаются таковыми почти всеми представителями не только неоклассического подхода, но и «магистрального направления» экономической науки в целом [mainstream economics]. ¹⁴⁷ К таким константам, на наш взгляд, относятся следующие характеристики экономического поведения.

А) *Полная рациональность*. В неоклассической теории обычно предполагается, что агенты в ходе принятия решения рассматривают *все* выгоды и издержки по *каждому* из возможных вариантов выбора. Таким образом, они *полностью* учитывают существующие ограничения и возможности. В результате агенты выбирают оптимальное решение. Вот почему *полная рациональность означает оптимизацию*. На этой предпосылке базируется вся современная экономическая теория, вписывающаяся в рамки «магистрального направления». Здесь «константой» является полнота рациональности, ее наивысшая степень: учитываются все характеристики всех возможных вариантов выбора. ¹⁴⁸ Некоторым отступлением от этой

¹⁴⁴ © Розмаинский И.В. (Санкт-Петербургский филиал Государственного университета – Высшей школы экономики)

¹⁴⁵ Здесь следует оговорить, что термин “Homo Post-Soveticus” применяется нами исключительно к «постсоветским россиянам» и не распространяется на украинцев, литовцев, казахов и т. д. Следующая отсюда некоторая неточность применения указанного термина компенсируется, на наш взгляд, его броскостью, а также «лингвистической преемственностью» термину “Homo Sovieticus” (а заодно и “Homo Economicus”).

¹⁴⁶ См. Розмаинский И. В. Посткейнсианство + традиционный институционализм = целостная реалистичная экономическая теория XXI века // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Том 1 (N 3). 2003. С. 28 – 35. Розмаинский И. В. Посткейнсианская макроэкономика: основные аспекты // Вопросы экономики. 2006. N 5. С. 19 – 31. Скоробогатов А. С. Институциональная экономика. Курс лекций. СПб. СПб филиал ГУ-ВШЭ. 2006. С. 25 – 27.

¹⁴⁷ Ниже иногда в целях упрощения мы будем употреблять термины «неоклассическая теория» («неоклассический подход») и «магистральное направление» как синонимы.

¹⁴⁸ Детальнее об экономической рациональности см.: Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб. «Экономическая школа». 1998. Гл. 1. В этой, а также третьей, главах указанной книги можно найти все

предпосылки стала концепция ограниченной рациональности. Эта концепция разрабатывалась в рамках традиционного институционализма и поведенческой экономической теории¹⁴⁹, но в рамках «магистрального направления» была внедрена О. Уильямсоном в середине 1970-х годов.¹⁵⁰ Речь идет о том, что счетные и познавательные способности людей ограничены, поэтому они в ходе принятия решения не могут учесть все ограничения и возможности. Однако при «исследовании» ограниченного числа вариантов выбора агенты все равно оптимизируют.

Б) *Простая степень следования личному интересу.* В неоклассической теории обычно предполагается, что каждый агент преследует свой личный интерес (является «эгоистом»), но при этом не нарушает права и интересы других лиц посредством нарушения правовых и моральных норм. Отступлением от этой константы является предложенная О. Уильямсоном¹⁵¹ (и развиваемая нами) концепция оппортунизма, о чем пойдет речь в соответствующем разделе.

Далее речь пойдет о константах, от которых неоклассики, по нашим данным, никогда не отступали.

В) *Нормальная оценка будущего времени.* В неоклассической теории обычно предполагается, что каждый агент ценит настоящее время больше, чем будущее, что выражается в положительной норме временных предпочтений. Однако, при этом, экономические события (потоки денег, товаров, ресурсов, активов) будущего времени все-таки имеют для него ценность. Обе эти предпосылки воплощаются в принципе, согласно которому агент дисконтирует будущие переменные по положительной и постоянной ставке (норме) дисконта.

Г) *Независимость предпочтений от ограничений.* В неоклассической теории обычно предполагается, что предпочтения каждого агента формируются им самостоятельно и не зависят от каких-либо ограничений, как финансовых, так и социальных.¹⁵² Самый простой пример – модель поведения потребителей, в которой кривые безразличия и линия бюджетного ограничения определяются абсолютно разными факторами.

Д) *Автономность ожиданий.* В современной неоклассической теории используется гипотеза рациональных ожиданий. Согласно этой гипотезе каждый агент формирует свои ожидания, самостоятельно собирая, обрабатывая и используя все доступную информацию.¹⁵³ Отсюда следует, в частности, что ожидания каждого агента не зависят от ожиданий других агентов.

Е) *Личная ответственность.* В современной неоклассической теории предполагается, что каждый агент стремится к максимальному точному и полному выполнению своих обязательств перед другими агентами.

На наш взгляд, полезно объединить последние три константы с помощью термина «поведенческая самостоятельность». Иными словами, поведение агента демонстрирует «пове-

перечисляемые нами ниже характеристики экономического поведения с точки зрения неоклассического подхода, за исключением «нормальной оценки будущего времени» и «личной ответственности».

¹⁴⁹ Мы имеем в виду, в первую очередь, разработки Дж. М. Кларка и Г. Саймона. См. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Вехи экономической мысли. Том 2. Теория фирмы. СПб «Экономическая школа». 2000. С. 54 – 72. Lavoie M. A Post Keynesian Approach to Consumer Choice // Journal of Post Keynesian Economics. 1993. Vol. 16 (4). P. 539 – 562. Rutherford M. Institutions in Economics. The Old and The New Institutionalism. Cambridge. Cambridge University Press. 1995. В рамках этих гетеродоксальных трактовок ограниченная рациональность рассматривалась как не совместимая с оптимизирующим поведением, и в этом – отличие от подхода с точки зрения «магистрального направления».

¹⁵⁰ Williamson O. E. Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. New York. Free Press. 1975. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб. Лениздат. 1996.

¹⁵¹ Williamson O. E. Op. cit.; Уильямсон О. И. Указ. соч.

¹⁵² Автономов В. С. Указ. соч. С. 126 – 130, 139 – 140.

¹⁵³ Там же. С. 162 – 163.

денческую самостоятельность», если его предпочтения не зависят от ограничений, ожидания формируются автономно, и он проявляет личную ответственность при выполнении своих обязательств. В соответствующем разделе обо всем этом будет сказано подробнее.

Именно эти характеристики формируют современную неоклассическую трактовку «экономического человека - “Homo Economicus”». Мы полагаем, что ни одна из вышеописанных характеристик не применима для правильной трактовки экономического поведения «постсоветских россиян».¹⁵⁴ Нам представляется, что дать такое описание можно, отказавшись от этих предпосылок. Такой отказ как раз и означает не что иное, как рассмотрение вышеописанных констант экономического поведения в виде меняющихся переменных.

7.2. Заниженная степень рациональности

Люди ведут себя полностью рационально только в неоклассической экономической теории. В гетеродоксальных теориях, как и в реальной жизни, рациональность зачастую оказывается неполной.¹⁵⁵ Заниженная степень рациональности интерпретируется нами (вслед за Х. Лейбенштайном¹⁵⁶) как низкая склонность к «расчетливости», к «просчитыванию» возможных выгод и издержек от принятия решений. «Несклонность к расчетливости» может быть обусловлена либо причинами, затрудняющими подобные расчеты, либо причинами, делающими их ненужными (в первую очередь, через разрыв связи между усилиями и результатами).

К первой группе причин мы относим «внешние информационные ограничители». Мы имеем в виду ситуации нехватки информации (неопределенности будущего), или ее масштабности, или ее сложности.¹⁵⁷ Ко второй группе причин мы относим факторы, обусловленные спецификой предшествующих экономических систем, существовавших в данной стране, а также различные внеэкономические факторы, в частности, природно-географического и культурного характера. При этом следует учитывать, что все эти факторы могут взаимодействовать друг с другом. Рассмотрим сначала роль «внешних информационных ограничителей».

Вообще говоря, «переходность» любой экономики указывает на изменчивость ее институциональной среды. Институты, характерные для прежней экономической системы, разрушаются, а их место занимают институты, характерные для новой системы. Итак, *переходная экономика – это экономика с изменчивой институциональной средой*.¹⁵⁸ Как влияет изменчивая институциональная среда на упомянутые «внешние информационные ограничители»? Ответ очевиден – негативно, в том плане, что резкие институциональные изменения повышают неопределенность будущего и сложность информации.

¹⁵⁴ Вообще говоря, эти характеристики не применимы и для правильной трактовки фактического поведения реально существующих агентов в западных странах. Однако, как мы полагаем, в силу ряда причин, разбираемых ниже, поведение «постсоветских россиян» отличается от неоклассической модели “Homo Economicus” еще сильнее. В любом случае предлагаемый в работе анализ направлен на формирование методологической базы для создания «теоретической модели человека», альтернативной модели, разработанной в рамках неоклассического подхода.

¹⁵⁵ Розмаинский И. В. На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Том 1 (N 1). 2003. С. 86 – 99.

¹⁵⁶ Leibenstein H. Beyond Economic Man. A New Foundation for Microeconomics. London: Harvard University Press. 1976.

¹⁵⁷ Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. 2000. N 1. С. 39 – 55. Розмаинский И. В. Институциональный анализ поведения домохозяйств: общая характеристика / в кн. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) Под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ. 2001. С. 47 – 65.

¹⁵⁸ См. Тамбовцев В. Л. Государство и переходная экономика: пределы управляемости. М.: Экономический факультет МГУ. ТЕИС. 1997.

Во-первых, резкие изменения в институциональной среде сильно затрудняют хозяйствующим субъектам предсказывать как действия и реакции прочих агентов, так и будущую экономическую обстановку в целом. Короче говоря, степень неопределенности будущего по мере «перехода» возрастает, и начинает снижаться только тогда, когда в значительной степени уже сформированы институты того типа хозяйственной системы, к которому данная экономика «переходит». В принципе, утверждения о резком повышении степени неопределенности будущего в переходной экономике России уже давно стали общим местом и не нуждаются в каких-либо доказательствах. Здесь, однако, важен тот факт, что такое повышение выступало в качестве серьезного ограничителя полноты рациональности экономического поведения в 1990-е годы.

Во-вторых, при переходе к экономической системе нового типа хозяйствующим субъектам приходится сталкиваться с такой информацией, с какой они прежде никогда не имели дело. Яркий пример – зарождение фондовых рынков в переходной экономике. Поведение людей на таких рынках в первые годы «перехода» не могло быть рациональным, поскольку хозяйствующие субъекты столкнулись с совершенной новой для себя информацией, ведь в плановом хозяйстве подобные рынки отсутствовали. Анализ баланса компаний-эмитентов, понимание связей между макроэкономической обстановкой и конъюнктурой на фондовом рынке и его сегментов – подобные вещи выходили за рамки компетенции участников фондовых рынков в экономиках, начавших «переход». Поэтому не случайны крахи этих рынков в России, Албании и некоторых других государствах с «переходной экономикой».¹⁵⁹ Другой пример повышения степени «сложности информации» – рынки потребительских благ. Десятилетиями российские потребители жили в условиях дефицита многих предметов первой необходимости, и тут вдруг они сталкиваются с десятками и сотнями (если не тысячами) ранее неизвестных разновидностей продовольствия, одежды, обуви, бытовой техники и т. д. Ясно, что это случай сложности информации (а также ее масштабности). Принятие полностью рациональных решений в таких ситуациях оказывается невозможным.

В общем, российская переходная экономика характеризовалась, по крайней мере, в 1990-е годы, очень высокими степенями сложности (а также масштабности) информации и неопределенности будущего, что жестко ограничивало рациональность поведения хозяйствующих субъектов.¹⁶⁰

Среди прочих факторов, приводящих к ненужности оптимизационных расчетов, прежде всего, следует выделить воздействие экономической системы планового социализма. Советская власть через систему централизованно планируемого хозяйства серьезно отбивала склонности к расчетливости и к личной экономической независимости. С одной стороны, она гарантировала советскому человеку некий минимальный набор благ независимо от его усилий (а предприятия при этом вообще оказывались в условиях *мягких бюджетных ограничений*), с другой стороны, не давала повысить законным образом личное материальное благополучие выше некоего уровня. Такой *государственный патернализм* прививал иждивенческие установки у большинства советского населения и делал бессмысленным расчетливое поведение. Таким образом, пожалуй, ей удалось создать «нового социалистического человека»¹⁶¹, “Homo Sovieticus”, причем в большей степени, чем это получилось у правительств стран Восточной Европы, где вредно влияющая на степень рациональности система планового хозяйства просуществовала почти в два раза меньше.

¹⁵⁹ Розмаинский И. В. Институциональный анализ... С. 63. Bezemer D. Post-Socialist Financial Fragility: the Case of Albania // Cambridge Journal of Economics. 2001. Vol. 25. P. 1 - 23.

¹⁶⁰ Розмаинский И. В. На пути к общей теории нерациональности... С. 95.

¹⁶¹ Kregel J. A Financial Structure for Developing Market Mechanisms in Eastern Europe / in: Finance, Development and Structural Change. Ed. by P. Arestis, V. Chick. Aldershot: Edward Elgar. 1995. P. 168 – 179.

К прочим подобным причинам «несклонности к расчетливости» можно отнести природно-географическую среду: в прошлом частые неурожаи в сельской местности также приводили к разрыву между усилиями и результатами.¹⁶² Впрочем, по мере урбанизации этот фактор терял свою значимость, и вряд ли низкая степень рациональности “Homo Post-Soveticus” серьезно связана именно с ним.¹⁶³

7.3. Оппортунизм

Оппортунизм был определен одним из ведущих новых институционалистов О. Уильямсоном как «преследование личного интереса с использованием коварства», как чрезмерно высокая степень следования личному интересу.¹⁶⁴ Такая трактовка противопоставляет оппортунизм «простому следованию личному интересу». О нем мы уже писали выше, а О. Уильямсон определяет его как такое поведение, при котором «хозяйствующий субъект стремится к личной выгоде, не ущемляя прав других субъектов, но при этом и не ориентируясь на их интересы».¹⁶⁵ Именно эта характеристика человеческого поведения молчаливо предполагалась почти во всей экономической теории (не только неоклассической).

На наш взгляд, здесь важен тот факт, что *степень следования личному интересу, равно как и степень рациональности, может быть меняющейся величиной*. Сама степень оппортунизма может меняться (хотя О. Уильямсон и его последователи об этом ничего не пишут).

Мы полагаем, что степень оппортунизма определяется институциональными факторами, причем, прежде всего, той группой этих факторов, которая связана с поведением государства. Мы имеем в виду, во-первых, насколько государство выполняет свою основную институциональную функцию, связанную с защитой контрактов, и, во-вторых, какую общественную идеологию оно формирует (или уже сформировало).

Если государство эффективно защищает контракты, наказывая их нарушителей, формирует общественную идеологию, поощряющую честный, созидательный труд, если оно отбивает стимулы к «использованию коварства» и благоприятствует «трудягам», то степень оппортунизма будет низкой. У агентов не будет ни стимулов, ни возможностей «чрезмерно сильно преследовать свой личный интерес». К сожалению, в постсоветской России все обстояло и обстоит по-другому. Мы утверждаем, что постсоветское российское государство характеризовалось *институциональной неадекватностью*, т. е. неспособностью или нежеланием выполнять свои основные институциональные функции, и, в первую очередь, обеспечение бесперебойного функционирования контрактной системы.¹⁶⁶

Во-первых, постсоветское российское государство крайне плохо защищало контракты. В значительной степени это следствие неразвитости судебной-правовой системы и традиционного для России доминирования исполнительной власти над другими ветвями власти. Например, такие явления, как отсутствие в законах определения механизмов их реализации, не-

¹⁶² «Природно-географическую среду русского средневековья следует охарактеризовать как *мобилизационно-коммунальную*, т. е. такую, которая создает ритмику производства и требует коллективных усилий под единым руководством». Латов Ю. В. Власть-собственность в средневековой России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Том 2 (N 4). С. 111 – 133.

¹⁶³ Однако сам этот фактор, по-видимому, является одной из важнейших причин государственного патернализма, а также «коллективизма». Под последним термином мы понимаем подчинение интересов отдельного индивида интересам целого (общины, «народа» и т. д.). См. Латов Ю. В. Указ. соч. Данный аспект играет важную роль как причина, способствующая поведенческой несамостоятельности. О ней речь пойдет ближе к концу этой работы.

¹⁶⁴ Уильямсон О. Указ. соч. С. 97.

¹⁶⁵ См. Розмаинский И. В. Институциональный анализ... С. 54.

¹⁶⁶ См. также Малкина М. Ю., Розмаинский И. В. Основы институционального подхода к анализу роли государства / в кн. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ. 2001. С. 554 – 577.

исполняемость законов, аморфность формулировок, содержащихся в их текстах, несоответствие различных законов друг другу и «юридические пустоты» (типа наличия в одном законе отсылки на другой закон, который пока еще не принят) представляли собой общее место в России 1990-х годов¹⁶⁷. Более того, российское государство нередко само нарушало собственные обязательства по тем контрактам, в рамках которых оно являлось одной из сторон¹⁶⁸.

Во-вторых, постсоветское российское государство способствовало формированию общественной идеологии, стимулирующей оппортунистическое поведение. Чтобы уяснить это, необходимо сначала дать определение. Под *общественной идеологией* мы понимаем систему общественных целей и предпочтений, в значительной мере влияющую на цели и предпочтения отдельных хозяйствующих субъектов¹⁶⁹. Сама же общественная идеология находится в сложных отношениях взаимной зависимости с неформальными правилами игры и оказывает огромное влияние на человеческое поведение, начиная от степени следования личным интересам и заканчивая макроэкономическими решениями (типа склонности к сбережению).

В экономической истории в качестве иллюстрации экономической роли общественной идеологии прежде всего можно выделить период развития капитализма в XVII-XIX веках в ряде протестантских стран - прежде всего, в США и Швейцарии - где доминировала этика крайних протестантских сект - «пуританская этика». Сутью этой этики являлась идеология «мирского аскетизма»: сочетание максимальной отдачи в производственной сфере (интенсивные затраты труда во всех видах, включая предпринимательство, быстрое накопление капитала) и жестких ограничений в потребительской сфере (сравнительно малые объемы потребления и небольшое количество времени, расходуемое на отдых). При этом данная этика стимулировала честное поведение в хозяйственной жизни и максимальную ответственность при соблюдении контрактных обязательств. Таким образом, пуританская этика обеспечила очень большие стимулы к труду, предпринимательству, сбережениям и инвестициям, что оказало положительное влияние на экономический рост, в частности, и на становление западного капитализма как эффективной экономической системы, в целом¹⁷⁰.

Другим примером мощного влияния общественной идеологии на экономическое поведение служит коммунистическая идеология в СССР и некоторых других тоталитарных государствах двадцатого века. Несомненно, что одной из причин быстрого экономического развития СССР в 1920-1950-е годы - наряду с жесточайшими методами государственного принуждения и изобилием ресурсов - была сталинская идеология, рассматривавшая труд как «дело чести, доблести и героизма». Таким образом, советская экономика в указанный период времени отличалась очень высоким значением «отношения труда к отдыху» [work/leisure ratio] и отсутствием аспектов «отлынивания»¹⁷¹, что, безусловно, стимулировало хозяйственное развитие. С другой стороны, замедление роста в 1970-1980-е годы в определенной мере

¹⁶⁷ См. *Удовенко С. П., Гуринович А. Г.* Правовое обеспечение формирования рыночной экономики в России: нерешенные проблемы // Вестник СПбГУ. Серия 5 (Экономика). 1994. Вып. 3 (N 19). С. 42 - 46.

¹⁶⁸ *Тамбовцев В. Л.* Указ. соч. С. 105.

¹⁶⁹ См. также: *Розмаинский И. В.* Динамика общественной идеологии как фактор экономико-институциональных изменений / в кн. Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ). Под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ. 2000. С. 25 - 31.

¹⁷⁰ Хотя чисто макроэкономические последствия распространения и доминирования пуританской этики нельзя назвать однозначными: из-за того, что одним из элементов идеального поведения индивида в рамках этой этики признавалась кредитоспособность, а обанкротившийся должник рассматривался как отверженный Богом, «предопределенный к вечному осуждению», данная этика не поощряла любые способы внешнего финансирования инвестиций и потребления, что ограничивало экономический рост. Подробнее см.: *Розмаинский И. В.* Пуританская этика и макрофункционирование капитализма // Семинар молодых экономистов. 1998. Вып. 4. С. 32 - 42. В этой статье содержится детальное изложение идеи о влиянии пуританской этики на макроэкономические тенденции и взаимосвязи.

¹⁷¹ *Шаститко А. Е.* Неинституциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ. ТЕИС. С. 200.

было вызвано неявным проникновением в советскую идеологию мотивов иждивенчества и уклонения от интенсивного труда - это воплотилось в известной сентенции: «Они делают вид, что нам платят за то, что мы делаем вид, что работаем».

На наш взгляд, драматические события, происходившие в 1990-е годы в экономике основной части бывшего СССР - России - также во многом можно объяснить особенностями группового поведения, связанными с общественной идеологией. Дело в том, что на рубеже 1980-1990-х годов, в период развала СССР и становления России как государства с рыночной экономикой, в стране произошла радикальная смена общественной идеологии. Коммунистические ценности были резко «демонтированы».

Возник огромный идеологический вакуум. Он стал быстро заполняться оголтелой пропагандой в государственных средствах массовой информации «буржуазных ценностей», а точнее, пропагандой быстрого, немедленного обогащения *любой ценой*, потребления дорогих, престижных товаров и в целом «красивой жизни». Активно внедрявшаяся через все СМИ новая общественная идеология – идеология «красивой жизни» - оказала мощное влияние на цели и предпочтения большинства хозяйствующих субъектов российской экономики. Самым общим следствием насаждения такой общественной идеологии стало всеобщее пренебрежение к честному созидательному труду. «Трудяги» были поставлены в положение изгоев. Создалась уникальная ситуация, при которой общественное признание стали получать те субъекты, которые в рамках своей хозяйственной деятельности открыто нарушали формальные правила игры, т.е. представители теневой экономики, особенно ее криминальной составляющей. «Героями дня» стали проститутки, финансовые спекулянты, а то и просто отъявленные бандиты. Те же, кто прямо не становился «криминальным элементом», получили большие стимулы к оппортунистическому поведению¹⁷².

7.4. Инвестиционная близорукость

Как правило, люди, осуществляя выбор, пытаются, так или иначе, учесть последствия своих решений не только в самом ближайшем, но и отдаленном будущем. При этом, чем ближе (дальше) период поступления (поставки) денег или товаров, тем лучше. Данный аспект отражает, как уже отмечалось выше, положительную норму временных предпочтений, воплощающуюся в «субъективной норме дисконта», а также факт экономического роста, воплощающийся в положительной норме прибыли и (опять-таки, положительной) ставке процента. Все это означает, что более отдаленные во времени потоки денег или товаров дисконтируются с учетом «нарастания» одной и той же нормы дисконта (ставки процента). Все это означает, как мы уже писали, «нормальную оценку будущего времени». Именно из предположки нормальной оценки будущего времени исходит подавляющее большинство экономических моделей, и не только относящихся к «магистральному направлению».

Однако в ситуации повышенной степени неопределенности, - например, вследствие институциональной неадекватности государства или резкой трансформации экономической системы, - оценка будущего времени будет искажаться. Доходы сильно отдаленных будущих периодов времени окажутся для людей еще менее предпочтительными, чем в «обычной ситуации». Тогда люди будут дисконтировать такие доходы по завышенной норме дисконта, что означает *краткосрочную временную ориентацию* [*short-termism*].¹⁷³ Иными словами, ка-

¹⁷² При этом сильное распространение получило то, что было названо Т. Вебленом «демонстративным потреблением». «Новые богатые» резко увеличили спрос на престижные дома, автомобили, разнообразные предметы роскоши, причем в основном иностранного производства; что привело к крайне неблагоприятным макроэкономическим последствиям. См. *Розмаинский И. В.* Динамика общественной идеологии... С. 30. Данный аспект имеет отношение к рассматриваемой ниже проблеме «поведенческой несамостоятельности».

¹⁷³ С этим термином мы столкнулись в работе *Juniper J. A Genealogy of Short-termism in Capital Markets*. 2000. <http://business.unisa.edu.au/cobar/workingpapers/cobar/2000-03.pdf>

ждый последующий период времени будет дисконтироваться по более высокой норме дисконта, чем предыдущий период.

Еще большая степень неопределенности может еще сильнее исказить, т. е. *занизить*, оценку будущего времени, приведя к *инвестиционной близорукости* [*investor myopia*]. *Инвестиционная близорукость* – это исключение из рассмотрения материальных и денежных потоков за определенные будущие периоды, которые должны наступить позже определенного порогового момента времени.¹⁷⁴ Иными словами, инвестиционная близорукость – это дисконтирования будущих переменных по бесконечной норме дисконта, начиная с некоего порогового момента. Описываемый феномен вполне естественен в «ненормальных» ситуациях типа отсутствия защиты форвардных контрактов, противоречивости законодательной базы экономики или высокой социально-политической нестабильности (ясно, что все они связаны с вышерассмотренной институциональной неадекватностью государства).

Должно быть ясно, что инвестиционная близорукость неизбежно порождает и/или усиливает спад инвестиций, ведь она означает очень короткий временной диапазон принятия решений. Ведь, по сути, те вложения в основной капитал (и прочие активы), которые могут принести доход только по истечении длительного промежутка времени, оказываются вне рассмотрения, если этот промежуток времени наступает позже определенного порогового момента времени. Поэтому инвестиционная близорукость приводит к еще менее эффективным (с неоклассической точки зрения) решениям, чем «пространственные отклонения от оптимизации», проанализированные в разделе, посвященном заниженной степени рациональности.

Таким образом, последствия инвестиционной близорукости очевидны: *люди, подверженные этой «болезни», отказываются от инвестиций с длительным сроком окупаемости*. Не происходит накопления многих важных видов физического и человеческого капитала, технического развития, генерирования инноваций. *Экономическая система с чрезмерно заниженной оценкой будущего времени обречена на застой или, в лучшем случае, на низкие темпы роста*.¹⁷⁵

Инвестиционную близорукость можно довольно легко породить (уже упоминавшейся институциональной неадекватностью государства, порождающей высокую степень неопределенности будущего), но трудно преодолеть. Дело в том, что она глубоко укореняется в психологии и поведении людей. Есть немало примеров этого, и, возможно, самым убедительным из них является хозяйственное поведение россиян в постсоветский период. Именно инвестиционная близорукость была одним из важнейших факторов, спровоцировавших многократное сокращение инвестиций в основной капитал в течение 1990-х годов в постсоветской России. Она же – один из важнейших факторов, приведших к тому, что средний возраст оборудования в отечественной экономике увеличился с 10, 8 лет в 1990 году до 21 года в 2004 году. Она же – один из важнейших факторов, послуживших громадному оттоку капитала из страны. Масштабы этого оттока насчитывали несколько сотен миллиардов долларов США за 1990-е годы¹⁷⁶. К сожалению, процесс продолжается и в новом веке.

См. также Dickerson A. P., Gibson H. D., Tsakalatos E. Short-termism and Underinvestment: the Influence of Financial Systems. Manchester School. Vol. LXIII (N 4), December. 1995. P. 351 – 367.

¹⁷⁴ Похожая концепция – теория «горизонта неопределенности» – была предложена в 1998 году австралийскими экономистами И. Бойдом и Дж. М. Блаттом: Boyd I., Blatt J. M. Investment Confidence and Business Cycles. Berlin: Springer-Verlag. 1988.

¹⁷⁵ Подробнее см.: Розмаинский И. В. «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. 2006. N 9. С. 71 – 82.

¹⁷⁶ Булатов А. С. Вывоз капитала из России и концепция его регулирования. М.: МОНФ. 1997. Дзарасов Р. С., Новоженков Д. В. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России. М.: Едиториал УРСС. 2005. С. 207. Розмаинский И. В. Внешняя торговля, бегство капитала и валютный курс в России 1990-х гг. // Экономическая школа. Аналитическое приложение. Вып. 1 (N 1). 2002. С. 62 – 74.

В целом низкая степень рациональности, оппортунизм и инвестиционная близорукость могут трактоваться как взаимосвязанные «звенья одной цепи», тем более что инвестиционную близорукость можно рассматривать как особый случай заниженной «склонности к просчитыванию», а также как специфическую реакцию на оппортунизм. Низкая «склонность к просчитыванию» (а также, в определенной степени, инвестиционная близорукость), в свою очередь, может быть как причиной, так и следствием «поведенческой несамостоятельности».

7.5. Поведенческая несамостоятельность

Для того чтобы уяснить, что такое «поведенческая несамостоятельность», следует снова (но более детально) рассмотреть противоположность этой характеристики – «поведенческую самостоятельность». Отсутствие этого термина в магистральном направлении экономической науке объясняется тем, что данное свойство принимается в ней как нечто само собой разумеющееся. Иными словами, те агенты, которые рассматриваются в неоклассических теориях и в концепциях других научных традиций, вписывающихся в магистральное направление (новое кейнсианство, новый институционализм и т. д.), характеризуются поведенческой самостоятельностью, т. е. личной независимостью в формировании предпочтений и ожиданий, а также в выполнении взятых на себя обязательств. Конкретнее говоря, агент является поведенчески самостоятельным, если выполняются следующие условия.

Во-первых, его *предпочтения формируются независимо от существующих ограничений, как финансовых (бюджетных), так и «социально-классовых»*. «Неоклассический агент» не страдает «синдромом зеленого винограда». Он не урезает своих потребностей только потому, что мало зарабатывает, или потому, что общество (класс) внушило ему, что эти потребности являются «неадекватными». Хотя «феномен сокращения потребностей в связи с сокращением возможностей их удовлетворения описал целый ряд исследователей».¹⁷⁷ Подчеркнем, что в число ограничений мы включаем не только (и, может быть, даже не столько) цены и доход, но и те стереотипы и нормы, которые навязываются отдельному индивиду обществом или классом, к которому он принадлежит. Мы имеем в виду стереотипы и нормы в отношении потребления, сбережений, формирования портфелей тех или иных активов, предложения труда и т. д. «Репрезентативный агент» неоклассической теории имеет устойчивые предпочтения, не зависящие от таких ограничений. Его шкала предпочтений не зависит не только от финансовых поступлений (и платежей), но, что, на наш взгляд, важнее, от общества.

Следует также отметить, что *независимость предпочтений от (финансовых и социально-классовых) ограничений – нечто более широкое, чем отсутствие «внешних воздействий на полезность»*, описанных в знаменитой статье Х. Лейбенстайна.¹⁷⁸ Мы имеем в виду эффекты присоединения к большинству, сноба и Веблена. Дело в том, что подобные внешние воздействия на полезность (терминология Х. Лейбенстайна) относятся к так называемому «нефункциональному спросу». Под этим термином экономисты вслед опять-таки за Х. Лейбенстайном понимают тот спрос, который не обусловлен непосредственно качеством данного товара. При наличии внешних воздействий на полезность агент покупает товар потому, что его покупают (или не покупают) другие агенты, или потому, что данный товар имеет более высокую цену в сравнении с другими товарами.

Существование таких внешних воздействий, конечно, создает затруднения при переходе от индивидуальных к рыночным кривым спроса (и в целом не соответствует «стандартному» неоклассическому подходу), но отнюдь не является основным фактором зависимости

¹⁷⁷ Автономов В. С. Указ. соч. С. 127.

¹⁷⁸ Leibenstein H. Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumer's Demand // Quarterly Journal of Economics. 1950. Vol. LXIV (N 2). P. 183 – 207.

предпочтений от ограничений.¹⁷⁹ Такая зависимость означает, что агент начинает под влиянием ограничений по-другому воспринимать качества товара, и тогда меняется уже его «функциональный спрос», т. е. спрос, обусловленный этими качествами.

Во-вторых, ожидания агента также формируются им самостоятельно, или, иными словами, автономно. Мы имеем в виду, что эти *ожидания основываются на полученной и обработанной лично им информации, а не на следовании слухам и догадкам других агентов*. Автономность ожиданий совместима не только с упоминавшейся выше гипотезой рациональных ожиданий, но и с не менее известной гипотезой адаптивных ожиданий, которая до сих пор иногда используется в неоклассической теории. Но она не совместима с теорией конвенциональных ожиданий, разрабатывавшейся такими авторами, как Дж. М. Кейнс, Э. Лоусон и Дж. Кротти.¹⁸⁰ Иными словами, самостоятельность ожиданий означает, что агент при их формировании не ориентируется на среднее мнение, не использует его в качестве заменителя самостоятельно собранной и обработанной информации.

В-третьих, *при выполнении своих обязательств агент отличается личной ответственностью*. Он не выполняет свои обязательства только в том случае, если это приносит ему определенные выгоды. Вообще говоря, личная ответственность тесно взаимосвязана с рациональностью поведения. Мы имеем в виду тот факт, что склонность к точному соизмерению затрат и результатов, выгод и издержек, является как причиной, так и следствием персональной ответственности агента перед своим партнерами. Вряд ли он сможет безупречно выполнить эти обязательства, если не будет вести себя рациональным образом. В то же время, рациональное поведение способствует личной ответственности (конечно, в условиях низкой степени оппортунизма). В более широком смысле «высокая степень личной ответственности» означает склонность агента брать на себя бремя личных обязательств перед другими агентами и нести это бремя.

Таким образом, как мы уже писали, *поведенческая самостоятельность означает независимость предпочтений от ограничений, автономность ожиданий и личную ответственность*. Все эти аспекты допускаются в качестве очевидной истины в магистральном направлении экономической науки, и в первую очередь, в рамках неоклассического подхода. «Экономический человек характеризуется относительной неизменностью своих предпочтений, способа обработки окружающей информации и способа формирования ожиданий».¹⁸¹ Однако при анализе характеристик поведения “Homo Post-Soveticus” такой подход не годится. Мы утверждаем, что поведенческая самостоятельность не является «по умолчанию» свойством типичного постсоветского россиянина.

Напротив, важнейшая характеристика “Homo Post-Soveticus” – поведенческая несамостоятельность. Иными словами, мы считаем, что для *типичного постсоветского россиянина характерны зависимость предпочтений от финансовых и социально-классовых ограничений, неавтономность ожиданий в виде склонности к стадному поведению при их формировании и личная безответственность, приводящая к невыполнению взятых обязательств*. Причины поведенческой несамостоятельности “Homo Post-Soveticus” коренятся в его совет-

¹⁷⁹ Возможно, в целом “Homo Post-Soveticus” подвержен подобным «внешним воздействиям на полезность» в большей степени, нежели типовой агент «рыночной экономики западного типа» (с учетом всей условности употребления такого «термина»). Как мы уже отмечали выше, неоклассическая модель “Homo Economicus” не адекватна и для понимания реального поведения хозяйствующих субъектов фактически существующих рыночных экономик западных стран.

¹⁸⁰ См. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости // Вопросы экономики. 1997. N 5. С. 5 – 16. Розмаинский И. В. «Конвенциональная теория ожиданий»: вызов теории рациональных ожиданий // Вестник СПбГУ. Сер. 5 (Экономика). 1996. Вып.2 (N 12). С.114 - 118. Скоробогатов А. С. Указ. соч. С. 26 – 27.

¹⁸¹ Автономов В. С. Указ. соч. С. 32.

ском прошлом.¹⁸² К таким причинам следует отнести характерные для советской экономики вышерассмотренные *государственный патернализм* и *мягкие бюджетные ограничения*. Как опять-таки было отмечено, они сформировали иждивенческие поведенческие установки у советских людей. По нашему мнению, «иждивенчество» и «поведенческая несамостоятельность» - довольно близкие понятия. Кроме того, важнейшую роль здесь играет также упомянутый выше «коллективизм». Подчинение интересов отдельного индивида интересам общества считается российской традицией. В общем, «коллективизм и авторитаризм, основные черты традиционной российской хозяйственной культуры»¹⁸³, представляют собой уходящие в далекое прошлое факторы поведенческой несамостоятельности.

Именно с помощью понятия поведенческой несамостоятельности можно объяснить такие уродливые явления постсоветской российской экономики, как массовые вложения рядовых граждан в финансовые пирамиды, потребление некачественных товаров под воздействием рекламы, а также массовые нарушения и невыполнения контрактных обязательств.

7.6. Заключение

В целом мы делаем вывод о том, что сложившиеся к началу XXI века стереотипы и нормы поведения постсоветских россиян не конгруэнтны формальным институтам эффективной рыночной экономики. Эти стереотипы и нормы не способствуют эффективному и рациональному принятию решений, соблюдению законов и контрактов, честности в хозяйственных отношениях, производственной деятельности, ориентированной на долгосрочный результат. Типичный *“Homo Post-Soveticus”* – это агент, характеризующийся низкой степенью рациональности, высокой степенью следования личному интересу, инвестиционной близорукостью и поведенческой несамостоятельностью.¹⁸⁴ Эти характеристики положительным образом взаимодействуют между собой. Они обуславливают и усиливают друг друга. Некоторым исключением является лишь *непосредственное* соотношение между оппортунизмом и поведенческой несамостоятельностью: последний из этих феноменов вряд ли приводит к значительному оппортунизму, предполагающему противопоставление личных интересов коллективным. Однако инвестиционная близорукость и заниженная степень рациональности «сообща» порождают совместимость между собой оппортунизма и поведенческой несамостоятельности.

В результате решения, принимаемые типичным *“Homo Post-Soveticus”*, приводят на микро-уровне к неэффективному размещению ресурсов, а на макро-уровне – к низким или уменьшающимся инвестициям в основной и человеческий капитал, а также к технологическому застою (или технологической деградации). Здесь нужно отметить следующее. Микро- и макроэкономические модели, созданные в рамках магистрального направления экономической науки, вряд ли являются адекватными для анализа как отдельных рынков, так и народного хозяйства в целом, если на таких рынках и в таком хозяйстве действуют агенты, характеристики поведения которых соответствуют *“Homo Post-Soveticus”*. Необходимы модели,

¹⁸² Вопрос о том, насколько это советское прошлое определялось спецификой экономического развития России в дореволюционные эпохи, здесь не поднимается. Это тема для отдельного крупномасштабного исследования. Возможно, правы авторы, указывающие на преемственность между институтами дореволюционной и советской России: Бессонова О. Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН. 1997. Латов Ю. В. Указ. соч.

¹⁸³ Латов Ю. В. Указ. соч. С. 115.

¹⁸⁴ Возможно, есть некоторые основания утверждать, что, кроме того, все эти характеристики взаимосвязаны с бедностью как типом экономической культуры *“Homo Post-Soveticus”*. Однако данный аспект нуждается в детальном исследовании. Гипотеза, согласно которой бедность можно оказаться особой нормой поведения, изложена в следующей работе: Розмаинский И. В. Бедность как часть экономической ментальности субъектов постсоветской экономики в 1990-е годы. 2003. <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/121747>

учитывающие одновременное сосуществование нерациональности, оппортунизма, близорукости и несамостоятельности.

Кроме того, все описанные характеристики поведения в той или иной степени приводят к «разделению на чужих и своих» и, следовательно, к координации хозяйственных отношений через семейно-клановые связи (а не через безличностный рыночный обмен). В результате экономика превращается в набор замкнутых локальных отношений и группировок. Степень взаимного доверия между агентами в такой экономике оказывается очень низкой, и, соответственно, подобное хозяйство характеризуется низкой степенью «прозрачности».

Подобную экономическую систему логично называть «семейно-клановой» в противоположность «рыночной».¹⁸⁵ Вышеописанные особенности препятствуют диффузии инноваций, техническому прогрессу и, в конечном счете, интенсивному экономическому росту. *В общем, «семейно-клановый капитализм» обречен на экономический застой и отставание от «нормального», «рыночного капитализма» вследствие неблагоприятной институциональной среды. Одним из важнейших аспектов такой среды как раз и являются формирующие ее стереотипы и нормы поведения агентов, которые и были рассмотрены в настоящей работе.*

Основной практический вывод заключается в том, что выйти на траекторию быстрого и устойчивого экономического роста можно только при преобразовании рассмотренных характеристик экономического поведения. Здесь не обойтись без преодоления институциональной неадекватности государства.

¹⁸⁵ Подробнее см. Розмаинский И. В. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Том 2 (N 1). 2004. С. 59 – 71.

Глава 8. Формируется ли у российской молодежи новая экономическая ментальность? (исследование на основе индексов Г. Хофстеда)¹⁸⁶

Всю систему базовых институтов (институциональную среду) можно разбить на три блока – экономические правила, конституционные правила и надконституционные правила [см.: 1, с. 41]. Сами важными среди них считают надконституционные правила – «наиболее общие и трудно изменяемые неформальные правила, имеющие глубокие исторические корни в жизни различных народов» [1, с. 43]. Это значит, что самым фундаментальным институтом любой национальной экономики является национальная экономическая ментальность. Однако именно этот институт изучен социологами и экономистами пока менее всего. Причина – трудности объективных суждений о ментальных ценностях. В нашем исследовании мы, измеряя ментальные характеристики, анализируем систему высшего образования как институт модернизации национальной ментальности.

8.1. Этнометрический подход к анализу национальной экономической ментальности

Изучение национальных черт характера (этноментальности) имеет давнюю историю. Однако лишь с середины XX в. можно вести речь о формировании этнометрии – направлении этносоциальных исследований, анализирующего ментальные характеристики различных этнических групп с использованием формализованных (математических) методов.

Основоположителем этнометрии следует считать нидерландского ученого Гирта Хофстеда [см.: 2]. Эмпирические данные, используемые Г. Хофстедом, были получены первоначально при анкетировании филиалов компании IBM в 40 странах. На основе полученных результатов Г. Хофстед выделил четыре показателя, при помощи которых могут быть охарактеризованы и описаны господствующие ценностные системы представителей самых разных стран и этнических групп: «дистанция по отношению к власти» (PDI), «избегание неопределенности» (UAI), «индивидуализм» (IDV) и «маскулинность» (MAS). Позже список исследуемых стран был расширен до 70, а к четырем показателям добавлен пятый – «долгосрочная ориентация» (LTO).

Индивидуализм (IDV – Individualism) – показатель того, предпочитают ли люди заботиться только о себе и собственных семьях, либо имеют склонность объединяться в некие группы, которые несут ответственность за человека в обмен на его лояльность.

Дистанция власти (PDI – Power Distance), или дистанция по отношению к власти, – это оценка готовности людей принимать неравномерность распределения власти в институтах и организациях.

Избегание неопределенности (UAI – Uncertainty Avoidance) – показатель того, насколько люди чувствуют угрозу от двусмысленных, неясных и нечетких ситуаций и пытаются уклониться от них посредством принятия четких правил, веря в абсолютную истину и отказываясь терпеть девиантное поведение.

Маскулинность (MAS – Masculinity) – это оценка склонности людей к напористости и жесткости, сосредоточенности на материальном успехе. Речь идет о том, являются ли наиболее важными «мужские» ценности (типа «настойчивость», «самоуверенность», «успех и конкуренция»), или «женские» ценности (такие как «жизненные

¹⁸⁶ © Латова Н.В. (ИС РАН)

удобства», «поддержание теплых личных отношений», «забота о слабых», «солидарность»).

Наконец, долгосрочная ориентация (LTO – Long-term Orientation) – показатель того, насколько общество стратегически ориентируется на будущее, в противоположность краткосрочной (тактической) ориентации.

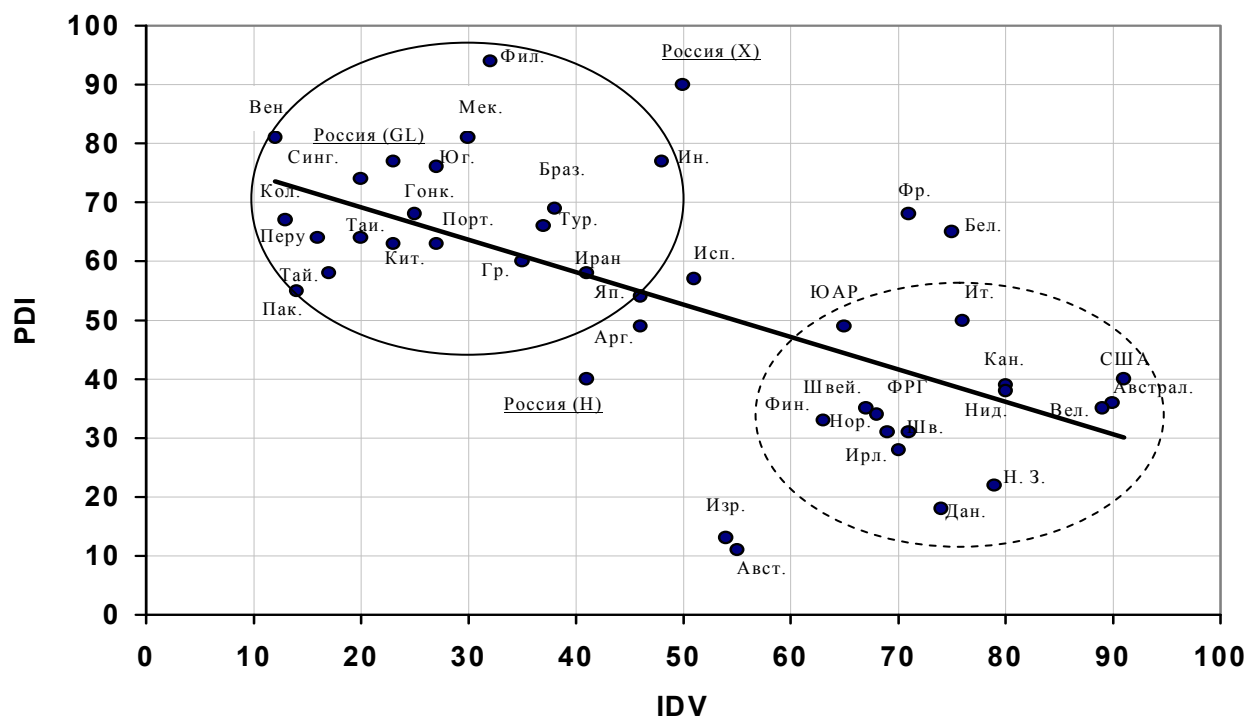


Рис. 8-1. Поляризация мировых мегацивилизаций и корреляция между рангами дистанции по отношению к власти (PDI) и индивидуализмом (IDV) в различных национальных культурах: в правом нижнем углу – страны Запада, в левом верхнем углу – страны Востока.

Сокращения: Авст. – Австрия, Австрал. – Австралия, Арг. – Аргентина, Бел. – Бельгия, Браз. – Бразилия, Вел. – Великобритания, Вен. – Венесуэла, Гонк. – Гонконг, Гр. – Греция, Изр. – Израиль, Ин. – Индия, Ирл. – Ирландия, Исп. – Испания, Ит. – Италия, Кан. – Канада, Кит. – Китай, Кол. – Колумбия, Мек. – Мексика, Нид. – Нидерланды, Н.З. – Новая Зеландия, Нор. – Норвегия, Пак. – Пакистан, Порт. – Португалия, Синг. – Сингапур, Таи. – Таиланд, Тай. – Тайвань, Тур. – Турция, Фил. – Филиппины, Фр. – Франция, Швей. – Швейцария, Шв. – Швеция, Юг. – Югославия, Яп. – Япония.

Используя хофстедовы показатели национальной ментальности, можно создать пятимерную «ментальную карту» мира и с ее помощью сравнивать характеристики любой страны с другими странами мира.

В результате анализа сходства и различия этнометрических характеристик разных наций легко обнаружить, что по хофстедовым показателям «индивидуализм» и «дистанция власти» страны мира весьма четко делятся на мегацивилизации Востока (высокие индексы PDI и низкие индексы IDV) и Запада (наоборот, низкие индексы PDI и высокие индексы IDV). На Рис. 8-1 изображена именно эта двухмерная проекция мировой «ментальной карты», где показаны позиции России и еще 38-ми стран мира. Такая модель позволяет лучше понимать особенности надконституционных (ценностнообразующих) институтов, которые способствуют импорту институтов из одних стран (близких по системе ценностей) и препятствуют импорту институтов из других стран (с сильно отличающейся системой ценностей).

8.2. Студенчество как объект этнометрических исследований

Поскольку методика Г. Хофстеда была создана для решения практических проблем менеджмента транснациональных корпораций, закономерно, что в качестве респондентов чаще всего выступают менеджеры¹⁸⁷. Реже встречаются этнометрические исследования, затрагивающие другие группы населения. Однако до сих пор почти нет этнометрических исследований, которые бы изучали ментальность студентов – людей, которые готовятся вступить на рынок труда.

Таблица 8-1

Сравнение хофстедовых индексов для студенчества и для стран в целом

Страны, год анкетирования студентов	Численность респондентов	Индивидуализм (IDV)		Маскулинность (MAS)	
		Для работ- ников IBM (1970 г.)	Для студен- тов	Для работ- ников IBM (1970 г.)	Для сту- дентов
Капиталистические страны					
США (1989-1990 гг.)	89	91	30	62	62
Нидерланды		80		14	
- англоговорящие (1990)	129		41		8
- голландскоговоря- щие (1992)	100		28		16
Бельгия					
- голландскоговоря- щие (1992)	100	78	53	43	37
- франкоговорящие (1992)	100	72	63	60	36
Германия (1992)	100	67	70	66	29
(Экс-)социалистические страны					
Эстония (1989)	95	60*	53	30*	24
Россия (1989)	70	39*	39	36*	30
Чехия (1993)	101	58*	45	57*	39
Румыния (1994)	99	30*	23	42*	36

* Данные взяты из исследований 1990-х гг., не связанных с анкетированием работников IBM.

Составлено по: [4; 2, p. 502].

Едва ли не единственным исключением является исследование, проведенное в 1989-1994 гг. группой ученых-этнометристов, включая самого Г. Хофстеда, которые проанкетировали по хофстедовой методике студентов из США и 7-ми европейских стран (включая Россию) [4]. В ходе этого исследования ученые обратили внимание, что показатели студентов чаще всего сильно отличались от тех, которые были ранее рассчитаны для работников IBM из капиталистических стран (Табл. 8-1): у студентов были, как правило, ниже и индексы индивидуализма (особенно ярко это заметно по США и Нидерландам), и индексы маскулинности (это сильнее заметно по Германии и Бельгии). Когда в 1990-е гг. база хофстедовых ин-

¹⁸⁷ См., например, обсуждение значения исследований Г. Хофстеда для современной России [6].

дексов расширилось, то обнаружилось, что схожие расхождения наблюдаются и в (эк-)социалистических странах, хотя и менее ярко выраженные.

Эти расхождения интерпретировались этнометристами как следствие разрыва во времени между поздними и ранними исследованиями, а также внутренней неоднородности не слишком крупных групп студентов. Но нет ли на самом деле более глубоких причин отмеченных различий?

Таблица 8-2

Сравнение хофстедовых индексов для студенчества и для городов России*

Города	Число студентов	Дистанция власти (PDI)		Индивидуализм (IDV)		Маскулиность (MAS)		Избегание неопределенности (UAI)		Долгосрочная ориентация (LTO)	
		Данные по городу	Данные по студенчеству	Данные по городу	Данные по студенчеству	Данные по городу	Данные по студенчеству	Данные по городу	Данные по студенчеству	Данные по городу	Данные по студенчеству
Данные исследования 2001 г.											
Нижний Новгород	68	48	38	44	52	45	48	Нет данных	Нет данных	Нет данных	Нет данных
Ярославль	70	45	40	52	54	43	45	Нет данных	Нет данных	Нет данных	Нет данных
Данные исследования 2004 г.											
Тула	73	48	51	50	77	33	60	104	77	38	49
Тюмень	40	Нет данных	Нет данных	45	53	78	84	Нет данных	Нет данных	45	54
Ставрополь	65	69	60	48	59	24	24	135	121	51	39

* Показатели даны с округлением до целых чисел.

В России широкомасштабные и репрезентативные исследования по методологии Г. Хофстеда проводятся авторами данной статьи с 2000 г.¹⁸⁸. За семь лет накоплена большая база данных по нескольким регионам России. В каждом случае студенты были обязательной группой, входящей в состав респондентов. В Табл. 8-2 показаны хофстедовы индексы студентов по 5-ти городам России в сравнении с хофстедовыми индексами для всех респондентов изучаемых регионов.

¹⁸⁸ «Точечные» исследования на небольших группах проводились в нашей стране еще в 1980-1990-е гг. [7;8]. В 2000-е гг. на небольших группах респондентов анкетирование по методике Г. Хофстеда проводилось социологами из группы В.А. Ядова: [9]. О степени разброса ранних оценок свидетельствуют изображенные на Рис. 1 три оценки хофстедовых индексов для России: Россия (X) – оценка, данная Г. Хофстедом еще до проведения в России опросов по его методике; Россия (GL) – оценка по данным проекта GLOBE (см. далее); Россия (H.) – оценка, полученная авторами данной статьи в ходе первого организованного ими регионального исследования по репрезентативной выборке (в 2002 г. в Нижнем Новгороде).

Сравнение показателей демонстрирует следующую картину: для российских студентов характерна низкая дистанция власти, высокий показатель индивидуализма, низкое избегание неопределенности и, с меньшей долей вероятности, высокая маскулинность и высокий конфуцианский динамизм. Эти данные свидетельствуют о ярко выраженной западной ориентации ментальности российских студентов.

Таким образом, российское студенчество вызывает особый интерес своими довольно маргинальными ценностями. Стандартные ссылки на копирование российской молодежью образа жизни людей развитых стран Запада не могут в полной мере объяснить наблюдаемые расхождения. Ведь хофстедовы индексы измеряют подсознательные жизненные ориентации и ценности, которые, как правило, вырабатываются в процессе практической деятельности.

8.4. Методика проведения авторского исследования

Авторы данной статьи решили целенаправленно проверить, как в модернизирующихся странах соотносятся ментальные ценности студентов и ментальные ценности нации в целом. Под модернизирующимися странами имеются в виду те страны, которые по типологии И. Валлерстайна относятся к периферии и полупериферии капиталистической мир-экономики.

Главная гипотеза нашего исследования заключалась в том, что *система высшего образования модернизирующихся стран транслирует культурно-ментальные институты развитых стран, повышая уровень «вестернизации» молодежи.*

Стремясь «догнать» развитые страны (страны ядра, почти совпадающие со странами Запада), (полу-)периферийные страны перенимают их экономические и иные институты. Однако эта институциональная имплантация далеко не всегда оказывается удачной из-за неконгруэнтности наиболее глубинных неформальных институтов. Хофстедовы индексы позволяют, на наш взгляд, измерить некоторые характеристики этих наиболее глубинных культурно-ментальных институтов, определяющих экономическое поведение. Система же гуманитарного образования модернизирующихся стран является одним из важнейших каналов имплантации западных культурно-ментальных институтов – ведь современные общественные науки сформировались под определяющим влиянием именно западной культуры.

Если верна наша главная гипотеза, то следовало ожидать, что студенчество будет более «вестернизированным», чем основная масса населения модернизирующихся наций. Можно сформулировать *дополнительную гипотезу*, что *степень «вестернизации» сознания студента должна быть тем выше, чем на более высоком уровне вузовского обучения находится молодой человек* (т.е. чем большее время он находится под воздействием «излучения» культурно-ментальных ценностей стран Запада).

Поскольку, как отмечалось, в обучении по гуманитарным дисциплинам про-западная культурная ориентация выражена сильнее, чем в обучении по естественным дисциплинам, а среди всех гуманитарных дисциплин сильнее всего эта ориентация выражена в преподавании экономических дисциплин (не случайно в постсоветской России некоторые учебники по экономической теории издавали как «Экономикс», самым названием подчеркивая про-западный характер этой учебной дисциплины), то для проверки сформулированных гипотез лучше всего использовать респондентов из студентов-экономистов.

Чтобы проверить наши гипотезы, участники кросс-культурного исследования¹⁸⁹ провели опрос студентов-экономистов в четырех странах – двух странах полупериферии (Россия и Турция) и двух странах периферии (Казахстан и Киргизия). В выборку по России взяли студентов Государственного университета – Высшей школы экономики, Российской экономической академии им. Г.В.Плеханова и его Краснодарского филиала, Тульского Государст-

¹⁸⁹ Кроме авторов данной статьи в проведении этого исследования участвовали также А. Эргенели (Турция, Университет Хаджеттепе) и Ж. Темирбекова (Казахстан, МКТУ им. Х.А.Яссауи).

венного университета, Ростовского Государственного университета. В Казахстане, Киргизии и Турции опросы проводились в столичных университетах – в Казахском Национальном университете Алматы (Казахстан), университете Хаджеттепе в Анкаре (Турция) и Бишкекском Гуманитарном Университете (Киргизия). Таким образом, в выборку попали студенты, обучающиеся в крупных столичных вузах, или в филиалах столичных вузов, или в ведущих областных вузах. Во всех этих учебных заведениях придерживаются новаторских форм обучения с ориентацией на западные технологии и литературу.

Чтобы отсеять возможное влияние факторов, не связанных с ментальностью, респонденты, попавшие в выборку, должны обладать рядом одинаковых или схожих характеристик. В нашем исследовании это было выполнено – единообразными характеристиками являлись: социальный статус, престижность места обучения, высокое качество образования, демографические характеристики, специализация студентов и, наконец, ориентация вузов на активное использование в процессе обучения опыта зарубежных (в первую очередь, западных) вузов. Учитывая все это, мы можем с высокой долей уверенности говорить об однородности совокупности респондентов.

Для целей исследования все опрошенные были поделены на три группы (Табл. 8-3) – проходящих начальный этап образования (в основном 1-ый и частично 2-ой год обучения), продвинутый этап (в основном 4-ый и частично 3-ий год обучения) и заключительный этап образования (начиная со студентов, обучающихся в магистратуре, и заканчивая теми, кто уже получил степень кандидата наук).

В основу исследования был положен «Модуль исследования ценностей 1994» (Value Survey Module 1994 – VSM 94)¹⁹⁰. VSM представляет из себя краткую анкету (20 основных вопросов – по 4 на каждый из 5-ти культурных показателей). Этот модуль был сформирован в 1994 г. Г. Хофстедом [подробнее см. 3].

Таблица 8-3

Структура респондентов по уровню образования

Страна	Уровень образования			Всего
	начальный этап образования (1 и 2 год обучения)	продвинутый этап образования (3 и 4 год обучения)	заключительный этап образования магистратура, магистры, аспирантура и кандидаты наук	
Россия	70	90	35	195
Казахстан	44	39	34	117
Киргизия	4	45	30	80
Турция	76	75	3	154
Всего	194	249	102	546

8.5. Этнометрическая характеристика населения исследуемых стран

Прежде чем вести речь о хофстедовых характеристиках студентов, уточним, какое же место на общемировой «ментальной карте» занимают сами исследуемые страны.

¹⁹⁰ Правообладателем анкеты VSM является Исследовательский Институт Межкультурного Сотрудничества (the Institute for Research on Intercultural Cooperation – IRIC), одним из основателей которого в 1980 г. стал Г. Хофстед. До VSM 94 существовали и другие версии этой анкеты – VSM 80 (несколько упрощенный вариант анкеты примененной в опросе корпорации IBM), VSM 81, VSM 82. Эти анкеты отличались как количеством вопросов, так и их содержанием. Материал, который был получен с их помощью, стал основой для разработки VSM 94.

В одной из работ авторов статьи были построены и проанализированы кластерные схемы, показывающие дифференциацию стран мира по четырем основным хофстедовым показателям (без долгосрочной ориентации LTO), по которым есть оценки для практически всех 66 стран и трех регионов в базе Г. Хофстеда начала 2000-х гг. [10, с. 106-107, 135-137]. В эти кластерные схемы включались только те оценки хофстедовых показателей России, которые сопоставимы с оценками по другим странам мира и являются относительно надежными.

В кластерных схемах хорошо прослеживается поляризация «Запад – Восток». Она показывает качественные различия между странами европейской цивилизации, куда помимо собственно Западной Европы входят также страны переселенческого капитализма (США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, ЮАР, Израиль), и всеми прочими странами (включая страны Восточной Европы и Латинской Америки).

В кластеризации стран мира по четырем показателям видно, что на одном полюсе сконцентрировались западные страны (США, Великобритания, Новая Зеландия, Австрия, Израиль и др.), а на противоположном – восточные (Южная Корея, Перу, Турция и др.). Однако грань между «Востоком» и «Западом» размыта – в середине схемы вперемежку идут Греция, Франция, Польша, Аргентина, Япония. В этой схеме оценки Г. Хофстеда помещают Россию в группу «Востока», в то время как более надежные оценки по Туле и Тюмени находятся в центре схемы, а оценки по Ставрополю – даже в группе «Запада».

Таким образом, на основе использования хофстедовых индексов, Россию можно определить и как «восточный» Запад, и как «западный» Восток. Не вдаваясь в подробности, мы ограничимся констатацией явно доказанного – промежуточности российской ментальности в сравнении с ментальными характеристиками большинства стран Запада и Востока.

Таблица 8-4

Хофстедовы индексы для Турции и для России

Объекты исследования	Дистанция власти (PDI)	Индивидуализм (IDV)	Маскулинность (MAS)	Избегание неопределенности (UAI)	Долгосрочная ориентация (LTO)
ТУРЦИЯ					
Турция в целом (публикация 2001 г.)	66	37	45	85	Нет данных
РОССИЯ: данные Г. Хофстеда					
Россия в целом (публикация 1980 г.)	90	50	40	90	49
Иваново (исследование 1989 г., публикация 1996 г.)	-	39	30	-	Нет данных
Россия в целом (публикация 2001 г.)	93	39	36	95	Нет данных
РОССИЯ: данные исследования Ю.В. Латова и Н.В. Латовой в 2004 г.					
Ставрополь	67	48	24	135	51
Тула	47	50	33	104	38
Тюмень	41	82	48	91	45

Что касается Турции, то эта страна оказывается в кластерных схемах соседкой таких стран как Перу, Сальвадор, Чили, Португалия и Уругвай (при кластеризации по четырем хофстедовым показателям) и Бразилии, Греции, Уругвая и Ирана (при кластеризации по двум показателям – PDI и IDV). Таким образом, в обоих случаях Турция оказывается в группе стран Востока.

В Табл.8- 4 приведены хофстедовы индексы для Турции (по данным первоначального исследования самого Г. Хофстеда) и наиболее достоверные оценки этих индексов для разных регионов России.

Сложнее обстоит дело с Казахстаном и Киргизией. В базе Г. Хофстеда данных по этим странам пока нет. Мы можем с высокой долей вероятности лишь предположить, что эти две среднеазиатские страны, бывшие ранее в составе СССР, должны обладать ярко выраженными восточными характеристиками. Нашу эвристическую уверенность можно подкрепить данными другого этнометрического исследования – не по Г. Хофстеду, а по проекту GLOBE [11].

Исследовательская программа по глобальному анализу лидерства и поведения в организациях (GLOBE – Global leadership and organizational behavior effectiveness) – это кросс-культурный проект, начатый в 1993 г., в рамках которого были опрошены представители 62 стран. Результаты исследования GLOBE частично согласуются с данными, полученными Г. Хофстедом, особенно по показателю властной дистанции (PDI у Хофстеда – POW в проекте GLOBE). Что касается показателей IDV (COLL I и COLL II в проекте GLOBE) и MAS (GEN и ASS в проекте GLOBE), то сравнение затруднено тем, что их операционализация в GLOBE отличается от той, которую применил Г. Хофстед.

В восточно-европейский кластер проекта GLOBE попали три интересующие нас страны – Россия, Турция и Казахстан. Сравнивая GLOBEвские показатели их национальной ментальности (см. Рис. 8-2), можно сделать вывод о том, что между этими тремя странами заметные различия наблюдаются только в показателях «избегания неопределенности» и «ориентации на будущее».

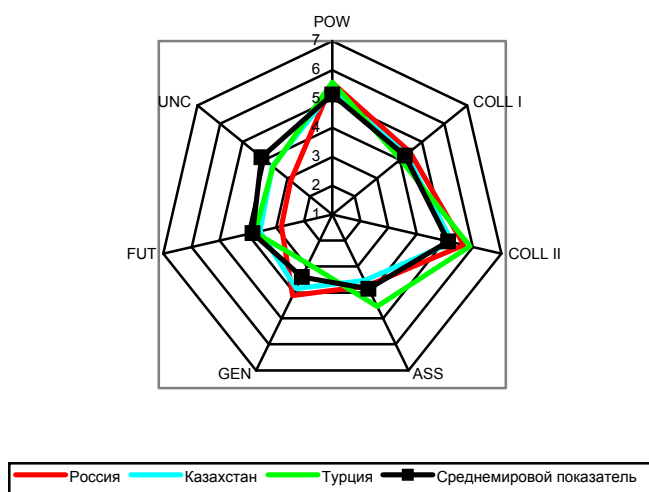


Рис. 8-2. Этнометрические характеристики России, Казахстана и Турции по проекту GLOBE.

Для получения хотя бы примерных представлений о хофстедовых индексах казахской и киргизской наций можно воспользоваться также данными исследования А. Ардичвили и П. Кучинки, которые в начале 2000-х гг. рассчитали эти индексы для менеджеров 6-ти стран мира (Табл. 8-5). Эти данные нельзя использовать как характеристики наций в целом¹⁹¹. Однако по ним можно узнать приблизительное соотношение хофстедовых индексов Казахстана

¹⁹¹ Сильные различия "менеджеральных" и национальных хофстедовых индексов можно отметить, сравнивая, например, данные Ардичвили и Кучинки с данными Хофстеда по Германии и США. Так, маскулинность немецких менеджеров имеет у Ардичвили и Кучинки отрицательное значение, хотя в целом для Германии маскулинность, согласно Хофстеду, довольно высока.

и Киргизии с хofстедовыми индексами России – казахские и киргизские индексы не сильно отличаются от российских, но носят, как и следовало ожидать, несколько более "восточный" характер (дистанция власти выше, индивидуализм ниже).

Таблица 8-5

**Хофстедовы индексы для менеджеров шести стран,
по А. Ардичвили и П. Кучинки***

Страны	Дистанция сти (PDI)	Индивидуа- лизм (IDV)	Маскулин- ность (MAS)	Долгосрочная ориентация (LTO)
Россия	-34	62	101	84
Грузия	-37	44	150	71
Казахстан	-23	58	99	61
Киргизия	-26	60	109	60
США	29	78	13	44
Германия	35	53	-21	44

* Показатели даны с округлением до целых чисел

Составлено по: [12].

Таким образом, можно с высокой степенью уверенности утверждать, что исследуемые нами страны явно относятся к странам Востока (Турция, среднеазиатские республики) или, по крайней мере, обладают высокой степенью близости к ним (Россия). Следовательно, «вестернизация» сознания студентов-экономистов должна проявляться, прежде всего, в повышении у них индексов индивидуализма (IDV) и снижении индексов дистанции власти (PDI) в сравнении с основной массой их сограждан.

8.6. Этнометрические показатели студентов четырех модернизирующихся стран

Расчет этнометрических показателей для вовлеченных в наше исследование студентов из четырех модернизирующихся стран демонстрирует очень интересную картину (Табл. 8-6).

Максимальный разброс между студентами разных стран наблюдается по показателю избегания неопределенности (UAI). Киргизия оказывается страной, где студенты в максимальной степени стремятся сделать любую ситуацию определенной и предсказуемой. Турецкие же студенты, наоборот, отличаются терпимостью к непредсказуемости и не стремятся заранее четко определить вероятность того или иного события. На этом фоне Казахстан и Россия занимают среднее положение, хотя следует учесть, что на общемировом фоне эта середина должна восприниматься как высокое избегание неопределенности.

Схожая ситуация с дифференциацией по маскулинности (MAS): самыми «мужественными» оказались турецкие студенты, наименее маскулинными – студенты Киргизия, Казахстан и Россия занимают средние позиции.

Определенный разброс в показателях наблюдается и по дистанции власти (PDI): самый низкий показатель у турецких студентов-экономистов, самый высокий у российских, киргизские и казахские респонденты оказались в середине.

Индивидуализм (IDV) заметно сильнее выражен у турецких студентов, в то время как студенты всех других стран образуют довольно компактную группу с более низкими показателями.

По ориентации на будущее (LTO) между студентами разных стран сильных различий не наблюдается.

Таблица 8-6

Хофстедовы показатели студенчества четырех модернизирующихся стран*

Страны	Дистанция власти (PDI)	Индивидуализм (IDV)	Маскулинность (MAS)	Избегание неопределенности (UAI)	Долгосрочная ориентация (LTO)
Турция	7	84	95	50	37
Экс-советские страны					
Россия	50	67	60	75	45
Казахстан	31	69	59	88	47
Киргизия	28	63	53	114	35

* Показатели даны с округлением до целых чисел

Чтобы лучше были видны различия между студентами разных стран, изобразим хофстедовы «профили» студенчества четырех модернизирующихся стран в виде **Рис. 8-3**.

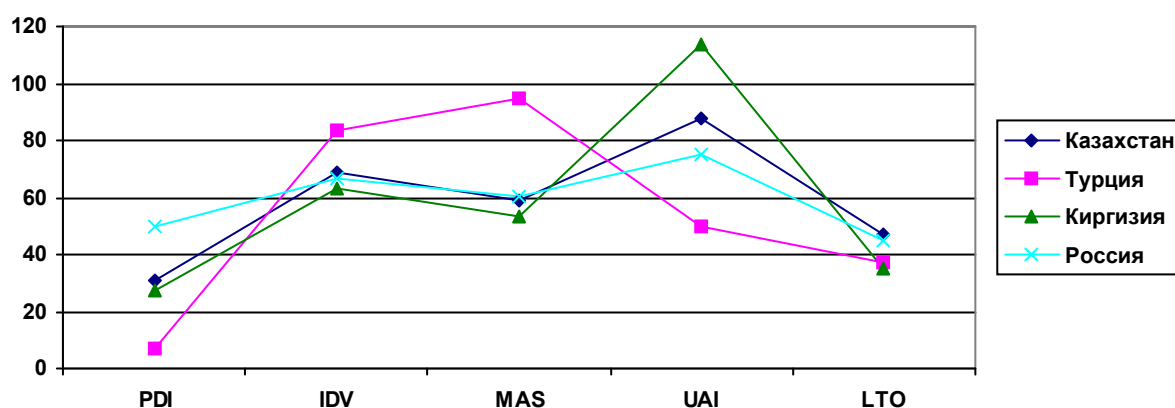


Рис. 8-3. Хофстедовы «профили» студентов четырех модернизирующихся стран

Первое, что сразу бросается в глаза, - это сильное отличие турецких студентов-экономистов от студентов остальных стран по степени «вестернизации». Студенты, обучающиеся в университетах Турции, обладают очень низкой дистанцией власти, высокими показателями индивидуализма и маскулинности, средними показателями избегания неопределенности и ориентации на будущее. Все эти показатели являются ярко выраженными характеристиками западных обществ. Этот вывод тем более интересен, что, как мы указали ранее, Турция считается в хофстедовой базе данных одной из стран с восточной ментальностью.

Второе, что заметно на графике, - высокая степень близости ментальных характеристик России, Казахстана и Киргизии (особенно России и Казахстана). Даже 15 лет раздельной политической жизни не смогли развести студентов бывших «сестер-республик» по разные стороны баррикад в современном «столкновении цивилизаций».

В какой же степени оправдались исходные гипотезы нашего исследования?

8.7. Влияние образовательного процесса на вестернизацию студентов: являются ли студенты "вестернизированнее" нации в целом?

Сравним для Турции и России дистанцию и вектор различий между показателями для студенчества и для нации в целом (Табл. 8-7).

На основе имеющихся данных можно однозначно сделать вывод, что турецкие студенты «вестернизированы» гораздо сильнее обычных граждан Турции: индексы PDI и IDV

турецких студентов оказались близки к показателям граждан англо-саксонских стран. (Эта однозначность, возможно, связана с тем, что по Турции есть только один-единственный показатель, полученный Г. Хофстедом треть века назад.)

По России оценок ментальных характеристик гораздо больше, и пока трудно судить, какая из оценок наиболее точно соответствует российской ментальности в целом. Сравнивая хофстедовые индексы российских студентов с ранее полученными индексами для разных регионов России, можно сделать предположительный вывод, что различия в целом похожи на ситуацию в Турции (у студентов выше индивидуализм и ниже дистанция власти); однако в России эти различия не настолько сильны, как в Турции. Если обратиться к *Табл.8- 2*, то опросы по отдельным городам показывают, что у студентов индексы индивидуализма были во всех случаях несколько выше¹⁹², а индексы дистанции власти, как правило, несколько ниже¹⁹³. Если в Турции разрыв составлял по модулю 47 (для IDV) и 59 (для PDI) баллов, то в России разрыв по модулю обычно не превышал 10 баллов (единственное исключение – разрыв в 27 единиц для Тулы по IDV).

Поскольку для Казахстана и Киргизии в целом хофстедовых оценок нет, то о соотношении в этих странах ментальности студентов и ментальности основной массы населения можно судить лишь предположительно. Если справедливо обоснованное нами ранее предположение, что казахская и киргизская национальная ментальность являются более восточными, чем российская, то студенты Казахстана и Киргизии – также как и в России и Турции – будут «вестернизированнее» основной массы своих сограждан. При этом разрыв между индексами студентов и индексами страны в целом будет в среднеазиатских республиках больше, чем в России. Несомненно то, что по индексу дистанции власти (PDI) студенты среднеазиатских республик оказались заметно ближе к «европейской норме», чем студенты России¹⁹⁴.

Таблица 8-7

**Различия между хофстедовыми индексами студентов
и основной массы населения**

Хофстедовы индексы		Россия	Турция
PDI	Для студентов (1)	50	7
	Для страны (2)	41-93	66
	Различия (2-1)	Не ясны*	-59
IDV	Для студентов (1)	67	84
	Для страны (2)	39-82	37
	Различия (2-1)	Не ясны*	+47
UAI	Для студентов (1)	75	50
	Для страны (2)	90-135	85
	Различия (2-1)	Не менее -15	-35

¹⁹² Разброс по городам составлял от +2 баллов для Ярославля до +27 для Тулы.

¹⁹³ Лишь в Туле они оказались на 3 балла выше; в других городах разброс составлял от +2 баллов для Ярославля до +10 для Ставрополя.

¹⁹⁴ В Казахстане у студентов этот индекс ниже, чем в России, на 19 баллов, в Киргизии – на 22 балла.

MAS	Для студентов (1)	60	95
	Для страны (2)	24-48	45
	Различия (2-1)	Не менее +12	+50
LTO	Для студентов (1)	45	37
	Для страны (2)	38-51	Нет данных
	Различия (2-1)	Не ясны*	Нет данных

* «Точечный» показатель для студентов находится внутри интервала значений показателя для страны в целом.

Таким образом, главную нашу гипотезу о том, что высшее образование является в странах Востока «транслятором» западных ментальных ценностей, можно считать подтвердившейся.

Несколько неожиданным является открытие, что в России разрыв между менее «вестернизированным» обществом и более «вестернизированным» студенчеством оказался меньше, чем в Турции, Казахстане и Киргизии. Впрочем, этот более низкий разрыв может являться следствием того, что «вестернизация» России гораздо сильнее в сравнении с другими исследуемыми странами¹⁹⁵.

Интересно сравнить ситуацию в модернизирующихся странах Востока с ситуацией в самих странах Запада. По странам с европейской культурой у нас есть данные только об индексах индивидуализма (Табл. 8-1). Наблюдается интересная картина: студенты Востока отличаются *повышенным* индивидуализмом (они «вестернизованнее» большинства своих сограждан), в то время как студенты Запада, наоборот, отличаются *пониженным* индивидуализмом (они «остернизованнее»)! Если используемые нами данные не случайны, они свидетельствуют о конвергенции надконституционных правил институциональной среды стран Востока и Запада.

Полученные результаты имеют важное значение для менеджмента российских компаний. В частности, можно утверждать, что культурные различия между работниками России и Запада имеют тенденцию уменьшаться, что позволяет все шире использовать в нашей стране западные методы менеджмента. В то же время процесс «вестернизации» сознания студентов в нашей стране пока заметно отстает от аналогичных процессов не только в Турции, но даже в республиках Средней Азии.

8.8. Влияние образовательного процесса на вестернизацию студентов: растет ли "вестернизация" студентов с ростом образования?

Проверим теперь нашу дополнительную гипотезу, согласно которой "западнизация" сознания студентов будет тем сильнее, чем более долгое время они обучаются в вузе.

¹⁹⁵ Это можно прокомментировать так: в России система высшего образования за три века, прошедших с петровских времен, уже в значительной степени выполнила свою модернизаторскую функцию, поэтому она уже не создает сильных отличий студенчества от общества; напротив, в трех других странах система высшего образования модернизирует общество менее столетия, поэтому отрыв «просвещенных» студентов от «непросвещенного» общества оказывается очень сильным.

Здесь нас ожидает сюрприз: корреляция хофстедовых показателей с уровнем образования студентов оказалась весьма слабой (Табл. 8-8). Отмечено лишь две значимые корреляции, но и те с низкими количественными оценками.

Таблица 8-8

**Корреляции между уровнем образования студентов
и их хофстедовыми индексами ментальности (по индексу Пирсмана)**

	PDI	IDV	UAI	MAS	LTO
Россия	≈ 0,10				-0,12*
Казахстан			-0,22*		0,1
Киргизия		≈ -0,10	-0,14		≈ -0,10
Турция	-0,10		-0,10	0,15	

Даже если предположить, что низкие и малозначимые корреляции объясняются недостаточным количеством респондентов, то довольно неожиданными оказываются векторы корреляций. По идее, чем дольше учатся студенты, тем выше в их сознании должны быть ценности индивидуализма и тем ниже ценности авторитаризма (дистанции власти). Но лишь в Турции по показателю PDI ожидания совпали с полученными данными. В Казахстане длительность образования оказалась никак не связанной с изменением ни PDI, ни IDV. А в России и в Киргизии вектор корреляции оказался даже противоположным ожидаемому: получается, что в России с ростом образования индекс дистанции власти у студентов несколько растет, а в Киргизии – несколько снижается индекс индивидуализма.

Чтобы проконтролировать наши выводы, мы провели дополнительный корреляционный анализ на двух других базах данных по России: первая база была собрана в 2004 г. во время исследований в Туле, Тюмени и Ставрополе (о ней в нашей статье уже упоминалось) и касалась всех групп населения; вторая база – это расширенная вдвое база по студентам России 2005 г. И в той, и в другой базе в группе студентов наблюдалась положительная корреляция уровня образования с показателем PDI и негативная корреляция с показателем LTO. Это значит, что в России с ростом образования у учащихся растет дистанция власти и снижается ориентация на будущее.

Получается очень парадоксальный вывод: система высшего образования "вестернизирует" сознание студентов, но чем дольше длится это воздействие, тем слабее степень вестернизации. Можно сказать, что мы наблюдаем *эффект отрицательной предельной отдачи от высшего образования*, когда последние годы обучения дают уже не прирост, а сокращение полезного культурного эффекта.

Если учесть слабость и низкую достоверность корреляций, то более корректным будет вывод о *нулевой предельной отдаче от высшего образования, если понимать отдачу как "вестернизацию" сознания студентов* (повышение индивидуализма, понижение дистанции власти).

В поисках объяснения загадки нулевой предельной отдачи высшего образования можно выдвинуть следующую гипотезу: *"вестернизирующим" фактором является не само по себе высшее образование, а подготовка к нему.*

Выбор профессиональной карьеры осуществляется в основном в последние школьные годы, когда школьник определяется с приоритетами "нравится - не нравится" относительно учебных дисциплин. Поскольку мы анализируем ментальные ценности студентов-экономистов, то следует учитывать, что с базовыми идеями современного "мейнстримного" экономического мышления молодежь знакомится уже в рамках школьного обществоведения. Эти идеи можно уловить, едва услышав, что современная экономическая наука изучает рыночное хозяйство, в рамках которого индивиды самостоятельно решают, что и как произво-

доть. Разумно предположить, что тот школьник, который настроен на получение высшего экономического образования, заранее будет культивировать в своем сознании благожелательное отношение к индивидуальному выбору в демократическом обществе. В современном европеизированном мире человек с ярко выраженным пристрастием к ценностям коллективизма и авторитаризма (высокой дистанции власти) – верующий фундаменталист, сторонник тоталитарной идеологии etc. – принципиально не сможет вписаться в систему высшего гуманитарного образования (если только не намерен жить как Штирлиц в тылу врага). Высшее образование является почти безальтернативным вертикальным "лифтом", поэтому подготовка к нему предполагает воспитание или самовоспитание в духе "западнизма". Поскольку в вузы приходят молодые люди, априори лояльные к "западным" ценностям, то сама вузовская система может работать с нулевой отдачей, практически не влияя на степень укорененности этих ценностей.

Предложенное объяснение эффекта нулевой предельной отдачи высшего образования носит пока чисто гипотетический характер. В ходе дальнейших исследований необходимо для ее проверки изучить динамику "вестернизации" сознания на уровне не только вузовского, но и школьного образования. При этом будет необходимо качественно менять исследовательский инструментарий, поскольку анкета Г. Хофстеда предназначена только для взрослых людей и в исходном виде неприменима к школьникам.

Следует учитывать, что отмеченный в нашем исследовании феномен «вестернизации» сознания студенчества можно попытаться объяснить альтернативным образом – не влиянием вузовского обучения, а чисто возрастными эффектами (молодежь, мол, всегда более индивидуалистична). Однако данные по студенчеству стран Запада противоречат этому: согласно Табл. 1, в странах западноевропейской цивилизации студенты отличаются от национальной нормы не *повышенным*, а, наоборот, *пониженным* индивидуализмом. Для более надежных выводов в ходе дальнейшего изучения культурно-ментальных ценностей молодежи модернизирующихся стран следует сравнить динамику ценностей у студентов с изменениями ценностей у молодежи студенческого возраста, не прошедшей через вузы, а также сравнить ментальность студентов-гуманитарев и студентов-«технарей», проследить межрегиональные различия.

Начатый нами исследовательский проект о влиянии высшего образования на изменение ментальных характеристик молодежи модернизирующихся стран в ближайшие годы будет продолжена путем расширения базы данных и углубления теоретического осмысления обнаруженных закономерностей на основе теории институционального развития. Результаты этого проекта имеют большое значение для понимания ментальных характеристик выпускников вузов, являющихся основным источником формирования квалифицированных кадров модернизирующихся стран.

Литература

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2005.
2. Hofstede Geert H. Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations. 2nd ed. Sage Publications, 2001.
3. Латова Н.В. Этнометрические измерения: теория и практика // Социология 4М. 2003. №17. С. 142-166 (<http://ethnometr.narod.ru/4M.doc>).
4. Латова Н.В., Латов Ю.В. Российская экономическая ментальность на мировом фоне // Общественные науки и современность. 2001. № 4 (<http://ethnometr.narod.ru/ment.doc>).

5. Нужна ли России революция менеджеров? // http://www.nisse.ru/analytics.html?id=seminar_260203.
6. Hofstede G., Kolman L., Nicolescu O., Pajumaa I. Characteristics of the Ideal Job among Students in Eight Countries // Key Issues in Cross-Cultural Psychology. Lisse, Netherlands: Swets and Zeitlinger, 1996. P. 199-216.
7. Bollinger D. The Four Cornerstones and Three Pillars in the «House of Russia» Management System // Journal of Management Development. 1994. Vol. 13. № 2. P. 49 – 54.
8. Наумов А. Хофстидово измерение России (влияние национальной культуры на управление бизнесом) // Менеджмент. 1996. № 3.
9. Становление трудовых отношений в постсоветской России. М.: Академический Проект, 2004.
10. Латов Ю.В., Латова Н.В., Николаева С.И. Повседневная теневая экономика и национальная экономическая ментальность в современной России. М.: Директмедиа Паблишинг, 2005.
11. Грачев М. Менеджмент в «международной системе координат» // Экономические стратегии. 1999. № 2.
12. Ardichvili A., Kuchinke K.P. Leadership styles and cultural values among managers and subordinates: a comparative study of four countries of the former Soviet Union, Germany and the US // Human Resource Development International. 2002. Vol. 5. № 1.

Глава 9. Траектории стратегий российских домохозяйств в трансформационной экономике¹⁹⁶

9.1. Контуры «институционального пространства»

Результаты исследований деятельности предприятий различных отраслей экономики свидетельствуют о необходимости учета институциональных факторов для получения более достоверных прогнозов экономического развития. Многие эксперты отмечают значимое и устойчивое влияние на поведение экономических агентов институциональной среды, в которой они функционируют.

Как показывает анализ научных публикаций, традиционные (классические и неоклассические) методы экономического анализа ситуаций, наблюдаемых сегодня в секторе домохозяйств, на рынках труда, в организациях, в большинстве случаев не могут обнаружить глубинных¹⁹⁷ причин наблюдаемых явлений, описывают их довольно поверхностно, т.е. оказываются малоэффективными. В то же время, социологи, психологи, историки, географы и представители других наук все чаще выражают потребность в адаптации экономических концепций для объяснения результатов своих исследований, связанных с деятельностью домохозяйств.

Так, вновь разрабатываемая в целях исторического исследования категория «образ жизни» призвана помочь в раскрытии причин и форм социально-экономического поведения на «общественном и индивидуально-личностном уровнях». По мнению историков, эта категория фиксирует особенности техники мышления, форм общения, поведения людей в трудовой, бытовой, социально-экономической и других сферах жизни общества. При этом, историки особо подчеркивают, что семья является основной «ячейкой воспроизводства населения в исторической ретроспективе» [1, с.2], и, отказываясь от отождествления семьи с институтом брака, призывая к изучению ценностных установок, в особенности религиозных ценностей, фактически вступают в сферу научных интересов экономической теории домохозяйств.

Группа ученых института географии РАН: Т. Нефедова, П. Полян, А. Трейвиш и др., в своих публикациях утверждают, что «перескакивать в пространстве так же опасно, как во времени», «если реформаторы как-то обманывали время, то вязли в пространстве, и вязли тем глубже, чем меньше с ним считались» [2, с.464]. Подразумевается, что временная характеристика прошедшей эпохи это – «тотально советское, безрыночно - командное время, время государственной общины или общака (кому как ближе). Оно заняло примерно 60 лет с 1925-1930 по 1985-1990 гг. и, в свою очередь, делится на две 30-летки» [2, 4]. При этом, пространственная дифференциация, трактуемая, прежде всего, как дифференциация сельской местности в России¹⁹⁸, понимается как равнодействующая трех факторов - географического положения (определяющего степень рискованности хозяйствования), соотношения городского и сельского населения, а также соотношения хозяйственных укладов. И, если первые две характеристики разбираются достаточно основательно и убедительно, то анализ третьей характеристики в работах названной группы экспертов менее внятен.

¹⁹⁶© Пястолов С.М. (РЭА им. Г.В.Плеханова)

¹⁹⁷ Здесь подошел бы термин М. Грановетера - «укорененных» (причин), который он использовал для описания системных социально-экономических феноменов [12].

¹⁹⁸ Так, в книге Т.Нефедовой представлены: районирование сельской местности европейской России, анализ хода пространственной эволюции сельского хозяйства и вариации самоорганизации сельской местности (в том числе – тенденция "многоукладности" домохозяйств) с приложением возможных сценариев ее развития [4].

Очевидно, в этом случае необходим другой тип анализа, так как исследователи попадают в другое пространство – институциональное. Оно еще изучено не в такой же степени как географическое или физическое «пространство – время». Фактически, в этой области исследований составляются лишь первые карты «птолемеевского» типа. Тем не менее, уже достаточно очевидно, что в этих мирах существуют, помимо прочих различий, иные «пространственно-временные» соотношения.

При переходе к институциональной концепции «зависимости от пройденного пути» проблем сопряжения понятий различных теоретических школ, на первый взгляд, не должно быть слишком много, так как в одной из трактовок институтов они рассматриваются как механизмы координации, снижающие транзакционные затраты (экономящие время). Так, в частности, «действующие традиции упорного труда, честности и сотрудничества просто снижают транзакционные издержки и делают возможным сложный, продуктивный обмен» [84, с.175].

Однако, на словах соглашаясь с тем, что, вообще говоря, институты есть не только то, что записано в кодексах, правилах и т.п., а даже в большей степени то, что существует в человеческом сознании¹⁹⁹, некоторые институциональные исследователи упускают из виду парадоксальность человеческого сознания.

Данная парадоксальность обусловлена, в частности, тем, что пространство сознания имеет большую размерность, чем пространство вещей реального мира, и предметы, существующие в сознании человека, не могут быть однозначно соотнесены с этими вещами.

Один из явных парадоксов институциональной модели состоит в следующем. Обнаружено, что, наряду со стимулами, создаваемые институтами ограничения обуславливают успех экономических систем. В то же время известно, что технический и общественный прогресс невозможен без инноваций, то есть – без преодоления ограничений.

Другой парадокс, менее явный, проявляющийся на уровне организаций. Международные исследования литературной грамотности взрослых обнаруживают в общем положительное влияние ее уровня на макроэкономические показатели, но, в то же время, выявлено, что в промышленных организациях вероятность карьерного роста для «синих воротничков» находится в обратной зависимости от их уровня грамотности [13].

Из российских парадоксов последних лет наиболее популяризированы парадоксы рынков труда, представленные в работах Р.Капелюшникова, В.Гимпельсона, Т.Ратниковой и др. Данные и, кроме того, извечный российский парадокс – сочетание огромных природных богатств и не менее поразительной бедности населения – многие экономисты объясняют спецификой институциональной структуры отечественной экономики.

Вопрос, который, по мнению автора, необходимо разрешить для более предметного обсуждения проблем развития, роста институтов с учетом упомянутой выше парадоксальности российской экономики – это вопрос о том, в каком же, все-таки, пространстве происходят развитие и рост институтов? Каким образом можно представить координаты этого пространства?

В этой связи уточним, что институциональная теория в качестве базового элемента институтов определяет норму. Заслугой сторонников, как неoinституционального направления, так и «новых» институционалистов является доказательство того, что модель рационального выбора и нормо-ориентированное поведение не противоречат друг другу, а число норм может быть сокращено до нескольких основных - например, до четырех: утилитаризм, интерпретативная рациональность, эмпатия, доверие. Эти нормы, с определенной долей условности, можно также рассматривать как градацию различных уровней доверия (или утили-

¹⁹⁹ «Институты невозможно увидеть, почувствовать, пощупать и даже измерить. Институты – это конструкции, созданные человеческим сознанием» [5, с.137].

таризма – от простого к сложному). Означает ли это, что обнаружались искомые координатные оси институционального пространства, в котором можно определять положение изучаемых объектов?

Ответ не очевиден. Действительно, с определением норм-координат, им можно поставить в соответствие и рассчитать те или иные институциональные числа [7, 8, 9]. Агрегат этих чисел мог бы сигнализировать об уровне институционального развития индивида, общества, экономики. Однако исследования свидетельствуют, что нормативное пространство многомерно и, возможно, его размерность не ограничивается четырьмя координатами теории соглашений: доверие, эмпатия, интерпретативная рациональность, утилитаризм. Так, Л.Тевено предлагает рассматривать поведение экономического субъекта, осуществляемое в одном из семи миров, как минимум [10].

Из приведенных выше рассуждений, в частности, следует, что рост «уровня институтов» в одном из миров-соглашений не обязательно означает рост этого же уровня в соседнем мире.

Вероятно, это имеется в виду, когда в дискуссиях звучит тезис о возможно «ортогональном смыслу игры» развитии институтов²⁰⁰. Однако, когда авторы на основании предположения о «близости концепций» QWERTY-эффектов и *path dependency* пытаются оценивать «перспективы выращивания устойчивых институтов в России», это вызывает, по меньшей мере, недоумение.

Ведь, если QWERTY-эффект в рамках индустриального соглашения (если пользоваться терминологией конвенциональной теории) можно рассматривать как одно из проявлений известного в микроэкономике эффекта экономии на масштабе, то эффект зависимости от пройденного пути, проявляющий себя, например, в тех же патерналистских традициях, берущих начало в русской общине, является, по существу, сигналом, передаваемым из одного мира в другой. То есть, эти эффекты имеют разную природу. И в довольно редких случаях изучаемые объекты совпадают.

В попытках смешать, пусть и с благородной целью исследования, два разнородных объекта, по меткому выражению К.Боулдинга, «есть нечто от алхимии» [6, т.2, с.918]. За эти попытки в экономической таксономии факторов производства, а также за увлечение подсчетами доходов и пренебрежение «экономикой созерцания» он критиковал классическую теорию [6, т.2, с.918, 920, 921]. Похоже, что и в нашем случае действует гипноз «успехов небесной механики». Идеи Пригожина, Спенсера, Эшби, Седова, Назаретяна весьма эффективны в термодинамике и кибернетике, но это еще не может служить основанием для использования прямой аналогии в области институциональных исследований. По крайней мере до тех пор пока не будет установлена достаточная степень идентичности физического и институционального пространства.

Социологические, эконометрические исследования свидетельствуют о том, что локальные институциональные матрицы разнородны. Но вряд ли это может служить основанием, например, для противопоставления некоторых «институтов» и «анти-институтов». К тому же, для формирования и поддержания существования «анти-институтов», также как и в случае с институтами, затрачивается человеческая энергия, производятся материальные затраты и интеллектуальные усилия. В этом аспекте оба объекта оказываются в определенном смысле «уравненными в правах».

Если попытаться определить «координаты» некоторых «анти-институциональных» объектов («анти-институциональных» в том смысле, что они не эффективны, «не существу-

²⁰⁰ См. статью Цирель С.В. «QWERTY-эффекты», "PATH DEPENDENCY" и закон Седова или возможно ли выращивание устойчивых институтов в России /в публикациях интернет-конференции [3].

ют» в рыночном соглашении), то может оказаться, что такие объекты вполне реальны (эффективны) в соглашении общественного мнения, экологическом или ином.

К достоинствам конвенционального подхода можно отнести также то, что он позволяет формализовать интуитивные представления о системных свойствах институциональных структур. По крайней мере, уже должно быть очевидно, что некий аналог закона иерархических компенсаций может быть использован только применительно ко вполне определенной сфере институциональных отношений. Только к какому-то определенному множеству институциональных объектов, формирующихся и растущих в одном из миров-соглашений.

Социологические исследования являются достаточно наполненным источником фактов и наблюдений за поведением российских домохозяйств. По утверждениям социологов, в поведении многих домохозяйств, испытывающих стресс в условиях «переходной» экономики, нормой становится нарушение правовых норм и ролевые отклонения. В то же время в полной мере проявляет себя институциональная инерция: прежние административно-командные правила игры воспроизводятся и в новых условиях. Этому способствуют: слабость переговорных позиций домохозяйств по сравнению с позициями представителей власти (как следствие бедности), недостаток опыта отстаивания своих прав, обобщенные как слабость протестного потенциала. Но, если это выразить иными словами, домохозяйства ожидают от своих контрагентов действий в соответствии с правилами определенного соглашения, а те играют уже по иным правилам.

При этом нельзя не обратить внимание на нестабильность официальных правил игры, сопровождающуюся усилением неформальных норм трудовых взаимодействий как в теневом, неформальном, так и в легальном бизнесе, на превалирование персонифицированных форм деловых отношений. В этих условиях домохозяйства классифицируются по типу экономического поведения как «прогрессивные адаптанты», «регрессивные адаптанты» и «регрессивные неадаптанты» [11, с.137-139]. Известны и другие способы классификации. Так, «В зависимости от направленности воздействия на сельский рынок труда, инновационности такого воздействия, социально-экономических последствий осуществляемых стратегий на воспроизводственные процессы рынка, положение на нем самого актора ... выделено три модели (типа) активного поведения населения: 1) *модель конструктивных, инновационных стратегий поведения*, приводящих к прогрессивным изменениям на рынке труда (повышение образования и квалификации в соответствии с требованиями рынка, поиск основных рабочих мест и трудоустройство в соответствии с квалификацией, развитие собственного бизнеса, требование своевременности и увеличения заработной платы); 2) *модель деструктивных, разрушительных стратегий*, формирующих негативные изменения на рынке труда (чрезмерная интенсификация труда, приводящая к ухудшению здоровья, трудоустройство на рабочие места, требующие более низкой квалификации, снижение трудовой нагрузки, приводящее к недоиспользованию трудового потенциала, воровство и использование оборудования и материалов предприятия в личных целях, производство и продажа самогона) и 3) *модель смешанных стратегий*, оказывающих неоднозначное влияние на рынок труда (расширение или сокращение ЛПХ, трудоустройство на дополнительную работу (в форме сезонных или разовых работ, связанных с сельскохозяйственным производством и строительством, заготовкой топлива, торговым посредничеством), выезд на заработки в другие населенные пункты, распространение внеправовых трудовых практик)» [11, с.9-10].

Наблюдения свидетельствуют о следующих изменениях в российском институциональном пространстве. Реально изменилась система формальных институтов, сформировались закреплённые в писаном праве новые правила игры, определяющие возможности экономических субъектов в выборе целей и видов деятельности. В то же время выявлена неактуальность и нелегитимность провозглашенных правовых изменений для большей части

индивидов и домохозяйств²⁰¹. Это в определенной степени обусловлено тем, что власти разных уровней сами активно нарушают законные права простых граждан. В настоящее время еще не завершился процесс формирования представлений о ролевых рамках и правилах игры государства и других экономических агентов. Как следствие, наблюдается ослабление не только вертикального, но и горизонтального контроля за правильностью исполнения ролевых ожиданий. «Типичное для многих ролей поведение еще окончательно не оформилось, а если и оформилось, то нередко не совпадает с формально ожидаемым», - фиксируют социологи [172, 125].

9.2. Результаты исследования и обсуждение

В решении задачи конструирования объясняющих моделей для явлений, наблюдаемых в секторе домохозяйств, результативными оказываются поиски объясняющих теорий, основанных на методах, учитывающих неопределенность. Оказывается полезным для объяснения многих наблюдаемых на российском рынке труда эффектов обратиться к моделям гетерогенного человеческого капитала [7, с.78-82]. Теория предложения труда домохозяйств позволяет найти объяснение одному из типов пороговых эффектов, связанных с необходимостью изменений экономических стратегий домохозяйства при изменении его совокупного дохода. В результате проведенного нами исследования²⁰² были получены наглядные иллюстрации проявления такого рода эффектов в поведении работников на локальных российских рынках труда, предложена методика расчета соответствующих институциональных параметров. Кроме того, были получены свидетельства о наличии другого типа поведенческих эффектов, которые условно можно назвать институциональными порогами.

Проведенные исследования позволили найти подтверждение следующим рабочим гипотезам проекта: {Г.: I-IV}. Основные: (I) Российские рынки труда дифференцированы, следовательно, основные факторы определяющие поведение работников и вид функции индивидуального предложения труда (ИПТ) на различных локальных рынках, также различаются; (II) На локальных рынках труда наблюдается растущая дифференциация работников по уровням человеческого капитала, в этой связи можно выделить типичные формы функции ИПТ для различных категорий работников: линии C, J, S – типов, а также обратные им типы линий; (III) Вероятность идентификации того или иного типа функции ИПТ для конкретного работника определяется региональными особенностями локального рынка труда, возрастом, уровнем образования, а также институциональными параметрами. Таким образом, была также сформулирована гипотеза: (IV) пороговые эффекты в поведении работников на локальных рынках труда обусловлены наличием границ соглашений, в которых данные работники себя позиционируют. Вероятность проявления такого рода эффектов возрастает в ситуации, когда домохозяйство вынуждено менять свою экономическую стратегию под давлением внешних факторов.

Более подробное описание методики и следования, анализ результатов и выводы можно найти в работах: [7-9]. В рамках данного изложения мы ограничиваемся самыми общими рассуждениями и выводами.

Анализируя данные табл. 9-1, можно заметить, что распределение нормативных чисел дифференцировано по возрастам и регионам. Так, низкие значения показателей *Util*, *Empathy*, *RatioIn*, *Trust* свидетельствуют о том, что молодые работники более «аномичны». Их нормативные числа, в целом, ниже, чем у старших работников.

²⁰¹ См. Шабанова М.А. Индивиды и домохозяйства в новом институциональном пространстве: нерыночное приспособление к рынку [11, с.121-122].

²⁰² Исследование проводилось в соответствии с техническим заданием по контракту № А1/011/С/1.13 с НФПК и ГУ-ВШЭ, 2004.

Выяснилось, в частности, что москвичи от 34 лет чаще позиционируют себя в формате индустриального соглашения, а их земляки более зрелого возраста стараются следовать правилам гражданского соглашения.

В регионах сильны установки «экологического»²⁰³ соглашения («лишь бы хуже не было»). Интересно отметить, что к формату рыночного соглашения приблизилась лишь группа пожилых работников, проживающих в регионах. Приведенный расчет позволяет также сделать вывод о том, что, по крайней мере, применительно к определенному сегменту российского общества – умеренно активным работникам, вряд ли можно говорить о наблюдаемой «аномии». Скорее всего, речь может идти о деформации нормативной структуры, о несоответствии распределения ценностей и представлений тому, что ожидает наблюдатель.

Дополнительное исследование показывает, что типы поведения, отраженные в типах ЛИПТ, также дифференцированы по профессиям, по гендерному и матримониальному статусу, по количеству детей. Следовательно, выявленный тип ЛИПТ дает определенную информацию о том, какой стратегии придерживается работник на рынке труда. Вполне правдоподобно выглядит в этом случае гипотеза о том, что данный стратегический выбор находит свое выражение в распределении нормативных чисел работника.

Таблица 9-1

Средняя оценка варианта 14 (-) и чисел соответствия по возрастам

Возраст респондентов (лет)	Регион	Оценка варианта 14 (-) (стандартное отклонение)*	Число соответствия в подгруппе**
18-23	Регионы (N=96)	3,1 (1,7)	И1 (4, 2, 1, 3) [-0,02(1,5); 0,78(1,1); 0,83(1,2); 0,74(1,1)]
	Москва (N=132)	3,0 (1,7)	И1 (4, 2, 1, 3) [0,17(1,4); 0,86 (1,4); 1,01(1,5); 0,67(1,1)]
24-33	Регионы (N=182)	3,3 (1,6)	И2 (2, 3, 1, 4) [0,03(1,5); 0,84(1,4); 1,09(1,5); 0,69(1,1)]
	Москва (N=217)	3,4 (1,7)	ОМ2 (4, 2, 1, 3) [0,41(1,3); 0,90(1,5); 1,25(1,5); 0,73(1,27)]
34-43	Регионы (N=187)	3,7 (1,5)	Э4 (3, 1, 2, 4) [0,26(1,3); 0,96(1,5); 1,30(1,4); 0,67(1,2)]
	Москва (N=146)	3,7 (1,6)	И2 (2, 3, 1, 4) [1,61(1,5); 1,25(1,5); 1,63(1,6); 1,12(1,2)]
44-53	Регионы (N=201)	3,9 (1,5)	Э4 (3, 1, 2, 4) [0,62(1,3); 1,33(1,4); 1,79(1,4); 1,11(1,3)]
	Москва (N=142)	3,8 (1,5)	Г4 (4, 1, 2, 3) [0,40(1,4); 1,29(1,5); 1,75(1,4); 1,00 (1,4)]

²⁰³ Данный термин является в нашем случае достаточно условным. Имеется в виду «экология» организационно-производственной среды респондентов.

54-	Регионы (N=63)	3,7 (1,7)	P1 (1, 3, 2, 4) [0,64(1,5); 1,45(1,4); 1,94(1,5); 1,35(1,2)]
	Москва (N=44)	3,2 (2,0)	Г4 (4, 1, 2, 3) [0,90(1,5); 1,78(1,6); 1,56(1,7); 1,16(1,4)]

* Вариант 14 (-) к вопросу «Вы считаете, что свои служебные (договорные) обязательства нужно выполнять честно, потому что...»: «Единственно приемлемый случай - обстоятельства непреодолимой силы».

** В скобках указаны нормативные числа утилитаризма (Util), эмпатии (Empathy), интерпретативной рациональности (RatioIn) и доверия (Trust).

Таким образом, была уточнена гипотеза {Г.: IV}: *пороговые эффекты в поведении работников на локальных рынках труда обусловлены наличием границ соглашений, в которых позиционируют себя данные работники*. Причем, тип соответствующего соглашения может быть охарактеризован распределением институциональных чисел работника.

Обнаруженное взаимовлияние экономических стратегий домохозяйств, их внутренних а также внешних институциональных форм может быть объяснено, если в качестве параметров целевых функций домохозяйств будут учитываться институциональные факторы.

Наши наблюдения позволяют, в частности, обнаружить, что при низких уровнях среднедушевого дохода домохозяйств повышение уровня высшего (профессионального) образования не оказывает влияния или даже может оказывать негативное воздействие на нормативную структуру субъекта, реально проявляясь в снижении отдачи от инвестиций в образование.

Как обобщение исследований и результатов, полученных автором, в настоящей работе предлагается классификация экономических стратегий российских домохозяйств: 1) стратегии выживания – 1.а) консервативная, 1.б) деструктивная, 1.в) конструктивная; 2) инновационные стратегии.

Эффекты наложения, несовпадения матриц должны проявить себя в поведенческих пороговых эффектах в условиях смены хозяйственных укладов. В рамках используемой институциональной концепции это трактуется как смена форматов соглашений, в которых домохозяйства вынуждены себя позиционировать с целью осуществления хозяйственной деятельности.

Параметры регрессии, представленные в исследовании [7, табл. 2.1-2.3, 2.5, 2.8, 5.2-5.5], отчасти выявляют искомые пороговые эффекты. Кроме того, просмотр трехмерных графиков, отображающих эти параметры (рис. 1-6) методом взвешенных по расстоянию величин (distance weighted least squares), позволил сделать весьма любопытные наблюдения.

На рис. 9-1 замечен небольшой всплеск в графиках зависимости числа нормы доверия (Trust) от среднедушевого дохода домохозяйств (HHIncom) в области низких значений чисел типа шкалы ИПТ работника (Scale) при переходе от умеренно высоких доходов домохозяйств к сравнительно высоким. Причем, на участке более высоких значений чисел типа шкалы ИПТ наблюдается небольшая впадина. При дальнейшем рассмотрении трехмерных графиков с нормативными числами интерпретативной рациональности, эмпатии, утилитаризма, амплитуда «всплеска» и «впадины» нарастает. Более сглажен этот эффект на графиках, где доход домохозяйств заменен на логарифм заработной платы. Тем не менее, заметно, что норма утилитаризма (Util) наиболее чувствительна к смене стратегических установок домохозяйств. Тем самым, найдено еще одно подтверждение версии о приоритете данной нормы в рыночном соглашении.

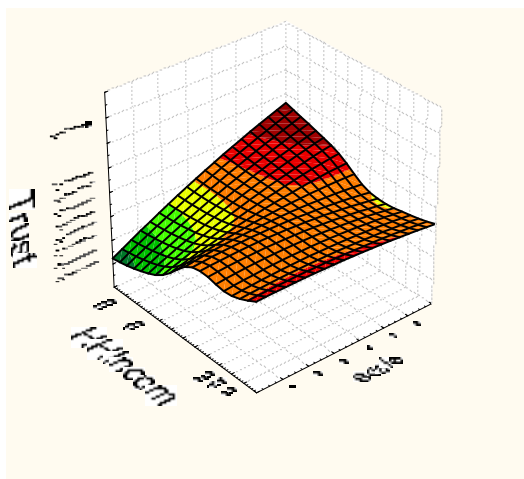


Рис.9-1.

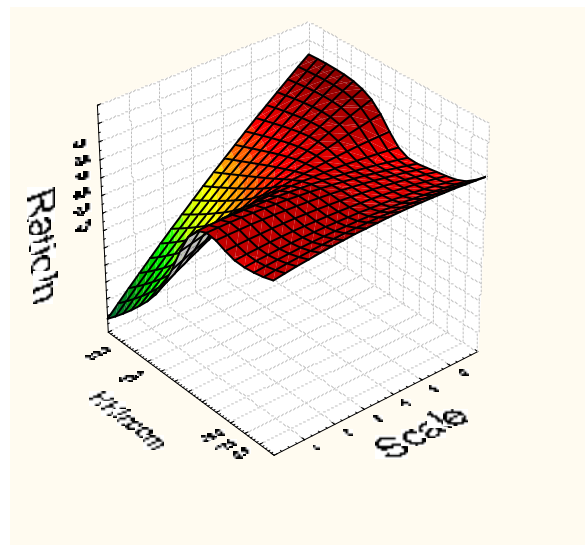


Рис.9-2.

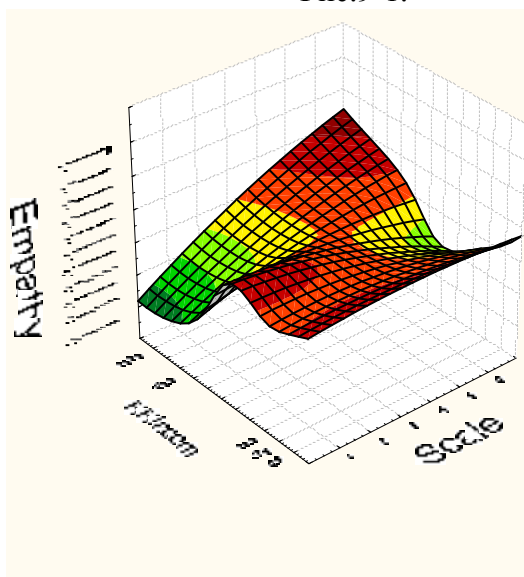


Рис. 9-3.

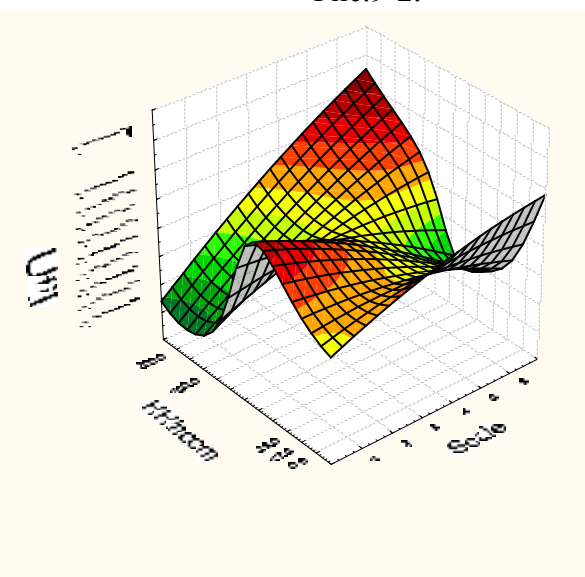
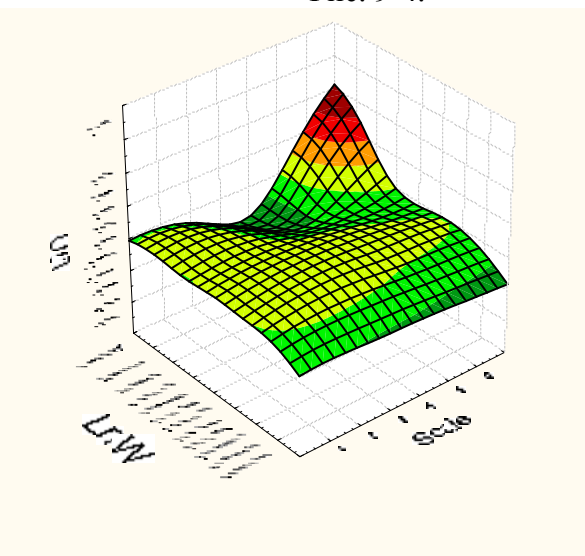
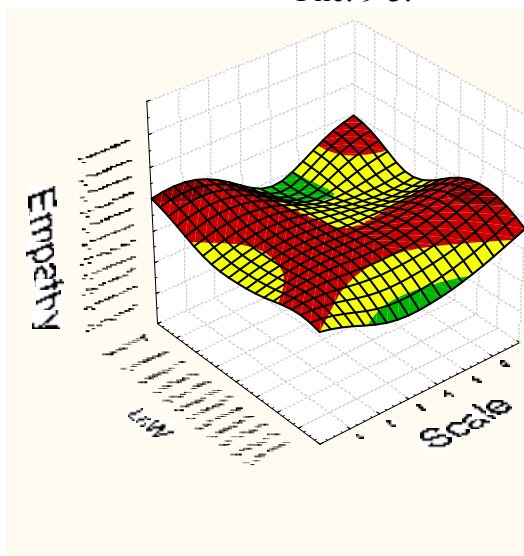


Рис. 9-4.



Таким образом, в ходе нашего исследования было не только получено подтверждение правдоподобности рабочих гипотез $\{Г.: I -IV\}$, выделены типичные формы функции ИПТ для различных категорий работников, но также объяснены некоторые мотивы выбора экономических стратегий домохозяйств. В табл. 9-2 представлено обобщенное описание параметров выделенных стратегий.

Наблюдения свидетельствуют, что такое направление развития стратегий (от деструктивной – к инновационной) совпадает с направлением вектора развития деперсонифицированного доверия, но не совпадает с вектором развития нормы утилитаризма.

Отметим, что в ходе реализации проекта удалось обнаружить и формально представить количественные характеристики социально-экономических феноменов, о которых ранее велись, в основном, теоретические рассуждения. Это относится, прежде всего, к феноменам бедности, предпринимательства и другим, изучение которых оказывается особенно важным в условиях меняющегося общества.

Таблица 9-2

Параметры выявленных стратегий российских домохозяйств

Тип стратегий	Типы соглашений, взаимодействующих с миром домохозяйства	Модели общественной структуры	Комментарии
<i>Деструктивная стратегия выживания</i>	Рыночное, общественного мнения, гражданское	Деградирующее общество	Функции членов домохозяйства фиксированы. Навыки утрачиваются, д/х не обучается.
<i>Консервативная стратегия выживания</i>	Экологическое, индустриальное, гражданское	Искусственное общество	Сценарии развития эк. стратегий ограничены сравнительно жестко
<i>Конструктивная стратегия выживания</i>	Индустриальное, гражданское	Организованное общество	Возможны изменения стратегий, но «барьеры перехода» все еще высоки
Инновационная стратегия	Рыночное, творческой деятельности	Обучающееся общество	Изменения стратегий наиболее вероятны

Таким образом, обобщая выявленные в результате нашего исследования взаимосвязи «психических форм» и карьерных стратегий, а также используя допущение, что форма линии индивидуального предложения труда и текущий заработок индивида (руб./час) характеризует стратегию работника - члена домохозяйства, формулируем утверждение: *Стратегический выбор индивида может быть предсказан с определенной степенью точности, если известно распределение его индивидуальных институциональных норм.*

Далее, развивая предположение Д.Норта о том, что институты – не только продукт истории, но также аккумуляторы и носители знания, можно рассматривать выявленную комбинацию норм, как сигнал о качестве человеческого капитала домохозяйства.

Обращаясь к теме нашей конференции, на основании итогов нашего исследования можно сделать следующее нормативное утверждение.

До настоящего времени в сообществе реформаторов российской экономики распространено мнение, что модернизация легальных институтов рыночной экономики должна сопровождаться усилением веса утилитаризма и интерпретативной рациональности в институциональной матрице российского населения. («Логика повседневной жизни заставит российских граждан принимать рациональные решения».) Кроме того, одним из важнейших целевых параметров рыночной трансформации считаются индивидуальные доходы становящихся все более рациональными граждан.

Однако междисциплинарные исследования в секторе домохозяйств показывают, что названные параметры имеют важное, но не первостепенное значение в определении стратегического выбора домохозяйства. Обнаруживается, что переход к *конструктивным* стратегиям выживания, а также к инновационным стратегиям сопровождается ростом доходов домохозяйства (но, не обязательно - ростом индивидуального дохода респондента), ростом уровня деперсонифицированного доверия и, как ни парадоксально, - снижением уровня утилитаризма²⁰⁴. Наши выводы совпадают с выводами отечественных и зарубежных социально-экономических, а также исторических, философских и иных исследований в данной области.

Следовательно, идеологическая составляющая социально-экономической политики государства, направленной на обеспечение конкурентоспособности и модернизации российской экономики нуждается в существенной корректировке. Без такого рода корректировки затянувшаяся трансформация экономической системы России грозит перерасти не в становление успешной экономики, а в очередной дефолт, но теперь уже не только экономический, но также идеологический и политический.

Литература

1. Араловец Н.А. Городская семья в России 1897-1926 гг. Историко-демографический аспект. – М.: РАН, 2003.
2. Город и деревня в Европейской России: сто лет перемен: Монографический сборник. — М.: ОГИ, 2001 (Серия ОГИ / Полит.ру).
3. Материалы интернет-конференции, посвященной 60-летию выхода в свет книги К.Поланьи «Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени»//www.escocman.edu.ru, 2004 г.
4. Нефедова Т. Сельская Россия на перепутье. Географические очерки. - М.: Новое издательство, 2003.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
6. Панорама экономической мысли конца XX столетия / ред. Д.Гринуэй, М.Блини, И.Стюарт: в 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2002, т.1-2.
7. Пястолов С.М. Обучающееся домохозяйство: контуры институциональной модели поведения: монография. – М.: Издательство «Палеотип», 2005.
8. Пястолов С.М. К вопросу об оценке качества образования. Опыт эконометрического исследования // Высшее образование в России, №3, 2005, стр.13-25.

²⁰⁴ Следует отметить, что речь идет о среднем («массовом») слое домохозяйств – формирующемся среднем классе. Маргинальные группы, а также предприниматели исключаются из рассмотрения.

9. Пястолов С.М. Особенности предложения труда российских домохозяйств // Вопросы экономики, № 8, 2005, стр. 124-138.
10. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики, 1997, № 10, с.69-84.
11. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Под ред. д.э.н., проф. Р.М.Нуреева. Серия «Научные доклады», № 124. – М.: МОНФ, 2001.
12. Granovetter M. Economic action and social structure: The problem of embeddedness. American Journal of Sociology, 1985, 91 (3): 481-510.
13. International Adult Literacy Survey, 1994 -1998/ www.oecd.org.

Глава 10. Противоборство старых и новых ценностей в трудовом поведении наемных работников трансформирующейся России²⁰⁵

10.1 Неразбериха с формами собственности предприятий как институциональный барьер

Чтобы использовать форму собственности предприятий как отправной момент в анализе трудового поведения, необходимо быть уверенным, что она правильно определена и адекватна реальным отношениям по поводу собственности. Актуальность обращения к данному вопросу объясняется тем, что неразбериха с формами собственности предприятий, до сих пор не преодолена, и является, на наш взгляд, одной из фундаментальных причин замедления в переходе к цивилизованным рыночным отношениям.

В ходе экономических реформ в России возникло множество хозяйствующих организаций, организационно- правовая форма собственности которых зачастую не соответствует реально сложившемуся характеру отношений собственности. Так, по данным Госкомстата доля частных предприятий в структуре среднегодовой численности занятых в экономике составила в 2002 г. 49,7%²⁰⁶. Однако российская статистика не разделяет частный сектор на «новый» и «приватизированный». Отсюда возникает проблема идентификации частных предприятий, поиска надежных оснований для их вычленения и классификации.

Наиболее методологически сложным, по мнению многих исследователей, является выделение вновь созданных частных предприятий, поскольку в соответствующих формах статистической отчетности предприятий отсутствуют вопросы о том, когда и каким образом создано предприятие²⁰⁷. Единственный выход из данной ситуации, по мнению исследователей В. Кабапиной и С. Кларка, проведение опросов домохозяйств или индивидов, которые должны включать подобные вопросы об условиях занятости и трудовой биографии человека²⁰⁸.

На наш взгляд, с этим нельзя не согласиться, хотя следует учитывать, что правовая форма собственности на одном и том же предприятии может многократно меняться в течение короткого периода времени. Работник в силу недостаточно оперативной информированности не всегда адекватно может ответить на вопросы о текущей правовой форме собственности предприятия, а тем более об истории ее образования, так как для этого необходимо достаточно продолжительный срок работы на нем. Более надежным источником информации о собственности предприятий являются опросы по месту работы, а не жительства респондентов.

И все же обращение к работникам предприятий как информантам по поводу собственности и отношений, связанных с ней показывают, что их ответы, как правило, оказываются верными по сути. Работники редко ошибаются в ответах на вопрос «Кому принадлежит данное предприятие: отдельному лицу, группе лиц, коллективу или государству»? Их ответы по вопросам, связанными с реальными отношениями по поводу собственности на предприятии, позволяют выявить степень отклонения афишируемой правовой формы собственности предприятий от ее реального содержания. Это предполагает использование различ-

²⁰⁵ © Темницкий А.Л. (ИС РАН)

²⁰⁶ Социальное положение и уровень жизни населения России. 2003. Статистический сборник Госкомстата России. М.: Госкомстат, 2003. С.83.

²⁰⁷ Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России / Под ред. В. Кабапиной и С. Кларка. М.: РОССПЭН, 1999. С. 19.

²⁰⁸ Там же. С.20.

ных подходов к классификации предприятий по формам собственности. Не претендуя на полноту рассмотрения данной проблемы, предлагается при определении формы собственности предприятия можно использовать как формальные классификации (юридические, экономические), так и неформальные (социокультурные или институциональные).

Институциональный подход к классификации предприятий основывается на определении характера отношений по поводу собственности на средства производства между их владельцами и основными социальными группами наемных работников предприятия. Исходя из этого, предприятия, для которых характерен тип наемного работника без каких-либо прав собственности на средства производства (предприятия, принадлежащие отдельному лицу или нескольким лицам, включая товарищества; предприятия с участием иностранного капитала; иностранное предприятие), можно отнести к частным. К государственным предприятиям (наемные работники у государства без прав собственности) относятся государственные или муниципальные предприятия, государственные АО, государственные арендные. Коллективные предприятия - предприятия с собственностью работников, выкупленные работниками, акционированные с контрольным пакетом акций в руках трудового коллектива (работники с правами собственности на средства производства).

Сразу следует отметить, что народные предприятия, несмотря на имевшиеся к этому формально-юридические предпосылки (больше половины предприятий России были приватизированы по второму варианту, оставлявшим в собственности трудовых коллективов 51% акций), так и не получили заметного развития. Положительный опыт функционирования предприятий с собственностью работников: «спокойная деятельность предприятия, следствием чего является уверенность трудового коллектива в завтрашнем дне, возможность контролировать руководство, открытость как зарплаты руководителей, так и решений, принимаемых наблюдательным советом»²⁰⁹ при их крайне незначительном количестве (около 50) лишь подчеркивает степень равнодушия к данной форме собственности со стороны государства, общества, СМИ. Отсутствие перспектив развития народных предприятий в России на фоне планов США о переводе в коллективную форму владения к середине XXI века 50% промышленных предприятий еще раз подчеркивает силу институционально сложившегося недоверия российских собственников и государственной власти к наемным работникам.

Таким образом, институциональный подход основывается не на определении формальных признаков, а выявлении наиболее существенных характеристик, определяющих сходство предприятий. Формальные группировки могут иметь смысл только в качестве предварительной процедуры, “служить своеобразными заготовками до той поры, когда исследования не обнаружат в них какое-то содержание”²¹⁰. В этом случае совершается переход от метода классификации, основанном на принципе сходства, к методу типологии, в котором главным является логика отношений.

Так, на одном из выбранных для анализа предприятий за все время его существования неоднократно менялась правовая форма собственности. Вначале это был кооператив, затем совместное российско-германское предприятия, акционерное общество. Каждое изменение правовой формы собственности было связано не с реальным изменением отношений внутри предприятия, а происходило под влиянием внешних факторов. Когда стало необходимым оснастить предприятие новейшим импортным оборудованием, было принято решение о создании совместного предприятия, при усилении давления налоговых органов - акционирование. Все предпринимаемые конфигурации инициировались, как правило, самим хозяином

²⁰⁹ Зими́на Т.В. Акционерные общества работников: проверка временем // ЭКО. 2003. №8.

²¹⁰ Пригожин А.И. Современная социология организаций. М.: ИНТЕРПРАК, 1995, С.80.

предприятия, которым на протяжении всех лет его существования является один и тот же человек²¹¹.

Подобная практика является типичной для всей России и отражается в работах многих отечественных и иностранных исследователей²¹². Она позволяет решать предпринимателям многочисленные задачи по адаптации предприятий к нестабильной среде: минимизировать риски, прятать прибыль, уходить от налогов и т.п. Несмотря на многократную смену «вывесок» о правовой форме собственности анализируемого предприятия, никогда у его работников не возникало сомнений по поводу истинной формы собственности: во всех проводимых исследованиях рабочие акцентировали внимание на том, что это частное предприятие, принадлежащее одному лицу.

Итак, в условиях недостаточно благоприятной внешней среды и высокой неопределенности (правовой, политической, экономической), либо стремлении ведущих акторов уйти от прозрачных форм в отношениях собственности именно подход, основанный на выявлении институционализированных практик взаимоотношений между работниками и работодателями, администрацией, позволяет более адекватно отразить характер отношений собственности, сложившихся на том или ином предприятии.

10.2. Ценностный аспект в изменениях отношений собственности

Какое же значение придавалось изменениям в отношениях по поводу собственности предприятий их основными субъектами: директорами, администрацией и рядовыми работниками предприятий?

В начале 1990-х годов изменения в отношениях по поводу собственности предприятий рассматривались как способ выхода из экономического кризиса, условие появления новых эффективных собственников, будь-то частное лицо, трудовой коллектив или иностранные компании. При этом первоначально значение придавалось роли трудовых коллективов. Считалось, что превращение работников в совладельцев средств производства (через аренду, владение акциями, создание народных предприятий и в других формах), даст возможность им почувствовать себя подлинными хозяевами и соответственно повысить их ответственность за результаты труда, коренным образом улучшить их отношение к труду²¹³. Положительные изменения в отношении к труду рассматривались как одна из объективных и главных целевых функций приватизации и всей экономической реформы в целом²¹⁴.

Концепция проведения реформ собственности предприятий под эгидой улучшения отношения к труду работников на основе их приобщения к участию в собственности предприятий находила понимание у большинства трудовых коллективов. Из трех основных государственных вариантов приватизации предпочтительным стал второй, согласно которому контрольный пакет акций (51%) принадлежал трудовому коллективу приватизируемого предприятия²¹⁵. В немалой степени этому способствовала позиция администрации приватизируемых предприятий, которая проводила агитацию среди рядовых работников под лозунгом: «Мы все должны стать хозяевами предприятия»²¹⁶.

²¹¹ Трудовые отношения на новом частном предприятии (социологический анализ данных трех исследований) / Отв. ред. А.Л. Темницкий. М.: Институт социологии РАН, 2000.

²¹² Гимпельсон В.Е. Частный сектор в России: занятость и оплата труда // Трудовые перемещения и адаптация работников. Выпуск VI. Москва. 1996. С.5.

²¹³ Патрушев В.Д., Темницкий А.Л. Собственность и отношение к труду // Социологические исследования. 1994. №4. С. 52.

²¹⁴ Мирошниченко Н.С., Максимов В.И. Приватизация Кировского завода как процесс // Социологические исследования. 1994. №11. С.36.

²¹⁵ Ковальчук А. Хроника российской приватизации // Отечественные записки. 2005. №1.

²¹⁶ Борисов В.А., Козина И.М. Об изменении статуса рабочих на предприятии // Социологические исследования. 1994. №11. С.18.

Среди рабочих не было единодушной поддержки политики приватизации. Максимально положительное отношение к реформам собственности предприятий выражали на первых порах шахтеры, которые стремились не только стать новой рабочей элитой, но и подчинить себе старую администрацию шахт либо избрать новую из своих рядов. Исследователи отмечали, что основными характерными чертами новой рабочей шахтерской элиты стали: дух активизма, энтузиазм, вера в лучшую жизнь, абсолютная решимость биться против реставрации тоталитарной власти. «Они не боятся ни возможной концентрации собственности предприятий в одних руках, ни возможного резкого социального расслоения. Они свято верят, что шахтеры обязательно выиграют от рыночных преобразований и допускают выражения: «кто не смог добиться успехов в жизни, пусть пеняет на себя»²¹⁷.

Однако абсолютное большинство рабочих не выражало особого восторга в связи с реформами собственности. Рядовые работники приватизируемых предприятий, около одной трети которых являлись в начале 1990 – х годов сторонниками приватизации, мало доверяли своей администрации, и в целом испытывали ощущения подневольной втянутости в иницируемый властью процесс, страдали, как отмечали исследователи, комплексом «заложничества»²¹⁸. Большинство опрошенных в 1993 г. рабочих московских промышленных предприятий (55%) отмечали, что приватизация их предприятия ничего не изменит к лучшему и рассматривали ее как очередную компанию, к которой они вынуждены приспособливаться. Примерно треть опрошенных считала, что приватизация принесет рабочим больше вреда, чем пользы и только незначительная часть (15%) считала приватизацию необходимым средством для дальнейшего развития предприятия. Социальные ожидания рабочих, связанные с приватизацией, связывались преимущественно с повышением заработной платы и гарантиями сохранения рабочего места, а не с возможностями стать эффективными собственниками. При этом даже такого рода ожидания охватывали меньшую часть рабочих: только чуть более трети из них считала, что приватизация предприятия позволит в целом улучшить их жизнь²¹⁹.

К 1994 г. завершился в основном процесс приватизации предприятий. Изменения в отношениях собственности стали ведущим фактором, определяющим экономическое положение и трудовое поведение рабочих. Если рабочие так и не почувствовали себя хозяевами производства на общенародных предприятиях в советское время, то, может быть, при переходе этих предприятий на аренду, а затем и в собственность трудовых коллективов (по второму варианту приватизации) они получили больше возможностей для того, что не только почувствовать, но и реализовать себя как их совладельцев - акционеров? Данный исследовательский вопрос был положен в основание целого ряда социологических исследований анализируемого периода. Изучалось, как изменения в отношениях собственности влияют на отношение рабочих к труду, трудовые отношения и участие в управлении.

Выяснилось, что та или иная степень участия рабочих в собственности на средства производства - в форме аренды или владения акциями – пока не привела к повышению степени удовлетворенности трудом, изменениям в структуре мотивационного ядра трудовой деятельности²²⁰. Более высокий уровень удовлетворенности трудом был выявлен на новом частном предприятии, где рабочие не имели никакого отношения к собственности на средст-

²¹⁷ Гордон Л.А., Груздева Е.Б., Комаровский В.В. Шахтеры - 92: Социальное сознание и социальный облик рабочей элиты в постсоциалистической России. М.: Прогресс - Комплекс: Экспрос, 1993.С.35.

²¹⁸ Зоркая Н.А. Приватизация и частная собственность в общественном мнении в 1990-2000-е годы // Отечественные записки. 2005. №1.

²¹⁹ Приводятся результаты социологического исследования, выполненного с участием автора на четырех промышленных предприятиях Москвы в 1993 г. Объем выборки – 410 чел. Исследование проводилось в рамках академической программы сектором рабочего и вне рабочего времени Института социологии РАН под рук. проф. Патрушева В.Д.

²²⁰ Патрушев В. Д., Темницкий А.Л. Указ. Соч. С. 54-56.

ва производства, но зато могли заработать вдвое выше, чем на акционированных предприятиях. У рабочих, занятых на предприятиях разного типа по форме собственности (государственного, арендного, акционерного, частного), не выявлено каких – либо существенных различий в структуре трудовой мотивации (везде доминирует мотив заработка на порядок превышающий все другие мотивы труда), нет значимых различий в показателях отношения к труду: интенсивности и производительности труда, качества работы и трудовой дисциплины²²¹.

Новые формы не оказали значимого влияния на улучшение отношения к труду. Лишь немногие ощущают себя сохозяевами на производстве (16% - в своем подразделении, 3% - на заводе), остались незадействованными резервы роста производительности труда (около 75% могли бы повысить производительность своего труда). Отмечается, что именно рабочие проявили наименьшую заинтересованность в акционировании своего предприятия²²². Ведь и после того, как они стали акционерами, им приходилось вновь и вновь уходить в вынужденные коллективные отпуска.

Отсутствие со стороны рабочих заинтересованного отклика на процессы приватизации, их пассивность и индифферентность даже в ситуациях передачи голосов акционерного собрания доверенным лицам может рассматриваться как свидетельство непреодоленной отчужденности от собственности, готовность в новых условиях привычно подчиниться воле руководства. За этим скрывается не только потеря доверия к результатам приватизации и явно бутафорская роль трудовых коллективов в этих процессах²²³. Корни отчуждения работников от собственности намного глубже и во многом определяются теми значениями, которые придавались рабочими собственности как жизненной ценности. Сложившийся в литературе устойчивый стереотип относительно антисобственнической психологии русского народа требует корректировки с учетом выделения в сознании работников собственности своей и чужой. Огульное обобщение природы российского рабочих как класса с атрибутами ненависти к частной собственности и неприятия преуспевающей и инициативной личности, заложенные еще в крестьянской общине и способствовавшие реализации казарменно – уравнительных программ по «орабочиванию» общества в советское время²²⁴, требует исторического уточнения.

В исследованиях по истории рабочего класса России убедительно показывается, что рабочие всегда достаточно четко идентифицировали и конкретизировали понятия своя и чужая собственность. Своя собственность для рабочих – это, прежде всего, земельные наделы, которыми оно дорожили, стремились их закрепить за собой, прирастить во все времена работы на фабриках и заводах, как до, так и после отмены крепостного права. За этим скрывался и рациональный расчет, и вековые традиции. Рабочие понимали, что заводской заработок при всем его господствующем значении для настоящего, не может вполне обеспечить его будущности и дать ему известную долю независимости от произвола заводчика и всяких случайностей, уберечь от которых может только земля²²⁵.

Рабочие под влиянием своей связи с землей, всегда чувствовали отчужденность от всего фабричного, рассматривали работу на фабрике как отхожий промысел. При освобождении от нивелировавшей рабочих крепостной зависимости в их среде актуализировалась стремление к достатку и улучшению своего благосостояния. Собственность в их понимании рассматривалась как вид богатства, материализующийся в образе домика в деревне с земель-

²²¹ Там же. С. 57-58.

²²² Мирошниченко Н.С., Максимов В.И. Указ. Соч. С.32.

²²³ Оборонные предприятия в России: 1995-2001гг. М., 2002. С.38.

²²⁴ Самыгин С.И. Социальные интересы и психологический облик рабочего класса России. Рн / Д.: Изд-во «Логос», 1992. С. 22.

²²⁵ Коробков

ным участком. В этом отношении рабочие ничем не отличались от мелкого буржуа. Отношение к собственности предприятий как инструменту участия в управлении и прибыли так и не удалось привить. Собственность в понимании рабочих должна быть всегда трудовой, нажитой своими руками и стараниями своих предков.

Исследователи – историки отмечают такой важный социальный феномен в отношении российских работников к предприятию как «сросшесть» рабочих с заводом. Под этим понимается привязанность к одному месту, неповоротливость и трудную приспособляемость к другим производственным условиям. Это определяло, с одной стороны, такие черты рабочих как терпение и покорность своей судьбе²²⁶, а с другой, способствовало формированию таких черт психологии рабочих, как потребительство и иждивенчество, убеждений в обязательном обеспечении работой со стороны заводууправления²²⁷.

Очень важным для понимания дальнейшего содержания отношения российских рабочих к собственности и труду, является вывод о том, что обязательные отношения рабочих с заводом способствовали формированию социалистических взглядов на заводы как предприятия, принадлежащие во многих отношениях рабочему населению²²⁸. Такой социалистический взгляд на заводы, определялся уверенностью в том, что эта собственность создавалась, приумножалась трудом нескольких поколений рабочих, и потому они имеют на нее полное право. В этом видится одно из коренных социокультурных отличий российских рабочих от своих западных коллег, первоначально ориентировавшихся на экономические, а не социальные модели трудового поведения.

Во многом, благодаря такому видению рабочими проблем собственности предприятий, был предопределен успех массовых экспроприаций собственности после Октября 1917 г.

Какова же динамика и факторы, определившие современные формы занятости рабочих на предприятиях разных форм собственности? Как изменения в отношениях собственности предприятий реально отразились на трудовом положении и поведении рабочих России? Придают ли рабочие существенное значение участию в собственности предприятий?

Представляется, что наиболее релевантным заявленному предмету исследования будет выбор в качестве временного отрезка для анализа период с 1994 (завершения приватизации предприятий) до 2004 г. – времени завершения адаптации предприятий и работников к новым условиям труда и жизни. Поэтому эти и другие вопросы будут рассмотрены преимущественно на основе вторичного анализа массивов данных РМЭЗ²²⁹ за 1994 -2004 гг.

10.3. Динамика и факторы занятости на предприятиях с различными формами собственности

На основе ответов по вопроснику RLMS на вопросы о том, кто является владельцем, совладельцем предприятия, на котором работают респонденты, были сконструированы три основные типологические переменные, отражающие взаимосвязь по таблицам сопряженности государственной и частных форм собственности. Первый тип предприятий, которые были названы «государственными», основан на положительных ответах об участии государства в их собственности и отрицательных – об участии российских частных лиц, коллектива предприятия или российских частных фирм. Второй тип предприятий, которые были названы «частные с участием государства», был основан на положительных ответах как об уча-

²²⁶ Коробков. Указ. соч. С. 78.

²²⁷ Озеров И.Х. Горные заводы Урала. М., 1910. С. 38.

²²⁸ Коробков Ю.Д. Указ. Соч. С.191.

²²⁹ РМЭЗ - российский мониторинг экономического положения и здоровья населения. Проводится международным консорциумом организаций при участии Института социологии РАН с 1994г.

стии в собственности государства, так и частных лиц, коллектива предприятия или российских частных фирм. Такие предприятия с небольшой погрешностью можно также называть приватизированными или бывшими государственными. Третий тип предприятий, которые были названы «частные без участия государства» был основан на положительных ответах об участии в собственности частных лиц, коллектива предприятия или российских частных фирм и отрицательном - государства. Такие предприятия можно также называть частными или новыми частными. Тип предприятий, основанный на участии в собственности иностранных фирм и иностранных частных лиц, из-за их незначительного количества в анализ не включался.

За анализируемый период произошли радикальные изменения в занятости городских рабочих. Если в 1994 г. их абсолютное большинство (71%) было сконцентрировано на государственных предприятиях, то к 2004г. доля рабочих, занятых на данного типа предприятиях, снизилась более чем вдвое, а - занятых на частных предприятиях без участия государства возросла в три раза и составила относительное большинство (48%). Занятость рабочих на частных предприятиях с участием государства после незначительного роста к 2000г. снизилась и составляла в 2004 г. менее 1/5 от общей численности (табл. 10-1).

Таблица 10-1

Распределение рабочих по занятости на предприятиях с различными формами собственности (%)

Типы предприятий	Годы опроса					
	1994	1996	1998	2000	2002	2004
Государственные	71	55	50	45	43	32
Частные с участием государства	13	25	24	26	20	18
Частные без участия государства	16	20	26	29	37	48
Количество валидных ответов	967	820	729	795	961	1020

Являлись ли изменения в занятости рабочих результатом их собственных стратегий: ухода с государственных предприятий и устройства на частные или же были обусловлены процессом разгосударствления предприятий, сопровождавшимся резким сокращением их численности – этот вопрос с социологической точки зрения не имеет напрашивающегося однозначного ответа в пользу второго варианта. За ним стоят исследовательские задачи: выявление особенностей социальных групп рабочих, оставшихся на государственных предприятиях и занятых на частных, определение их ориентаций на продолжение – прерывание занятости на данного типа предприятиях, социального самочувствия в целом. Иначе говоря, мы исходим из того, что в новых условиях занятости у рабочих существуют возможности для инициирования и реализации различных стратегий трудового поведения, и значение формы собственности предприятия возрастает, если она обеспечивает более высокие возможности для заработка и условий труда в целом.

Предприятия с разными формами собственности неравномерно распределены по отраслям хозяйства. Рабочие, занятые на государственных предприятиях по данным 2004г. в подавляющем большинстве (44%) сконцентрированы в сфере транспорта и связи и еще почти 20% из них трудится в строительстве. Остальные отрасли занятости рабочих государственных предприятиях представлены менее значимо: тяжелая промышленность и легкая промышленность – по 9%, гражданское машиностроение и ВПК по – 7%. Рабочие частных предприятий, как с участием государства, так и без него, в большей мере диверсифицированы по отраслям занятости. На частных предприятиях с участием государства несколько преобладают рабочие тяжелой промышленности (23%) и гражданского машиностроения

(22%), а на частных предприятиях без участия государства - рабочие строительной отрасли (27%) и легкой промышленности.

Радикальным отличием предприятий разных форм собственности является год их создания. Доля рабочих с предприятий на основе частной формы собственности без участия государства, образованных в 1992 г. и позже, составила по данным 2002 г.²³⁰ - 56%, тогда как на государственных и частных с участием государства лишь десятую часть. То, есть, анализируя частные предприятия без участия государства, мы имеем дело в основном с новыми частными, а при анализе частных предприятий с участием государства с бывшими государственными, созданными преимущественно в 1946 – 1985 гг.

Существенные различия выявлены в размерах предприятий по численности занятых в зависимости от их формы собственности. Рабочие частных предприятий с участием государства работают преимущественно на крупных предприятиях (свыше 2000 чел.), государственных – на средних, а частных без участия государства – на небольших по размеру (до 200 чел.) – табл.10-2.

По сравнению с 1994 г. доля рабочих, занятых на малых предприятиях за исключением государственных, существенно снизилась. Размер частных предприятий постепенно увеличивается. Если в 1994 г. доля рабочих, занятых на крупных предприятиях (более 2000 чел.) частной формы собственности с участием государства составляла 31%, то в 2004 г. - 56%, без участия государства, соответственно - 13% и 31%.

Таблица 10- 2

**Доля рабочих, занятых на предприятиях с численностью менее 200 человек
в зависимости от формы собственности предприятия (%)**

Типы предприятий	Годы опроса					
	1994	1996	1998	2000	2002	2004
Государственные	37	46	39	42	40	37
Частные с участием государства	30	32	28	15	22	14
Частные без участия государства	63	53	60	63	59	45

Вместе с тем не выявлено существенных различий в половозрастной структуре, уровнях образования и квалификации рабочих в зависимости от формы собственности предприятий. Для всех типов предприятий характерно явное преобладание рабочих мужчин над женщинами, примерно в четыре раза. Средний возраст рабочих составляет примерно 40 лет, и на всех типах предприятий происходит постепенное старение рабочей силы. На частных предприятиях без участия государства, на которых рабочие были всегда чуть моложе по сравнению со своими коллегами из предприятий других типов, средний возраст за 10 лет увеличился на 4 года- с 35 до 39 лет. На всех типах предприятий преобладают рабочие, закончившие ПТУ со средним образованием (примерно, 1/3) и техникум (колледж) – примерно, 1/4.

Единственным из социально- демографических факторов, существенно различающих рабочих разных типов предприятий, является стаж работы на предприятии, впрочем, различия по которому во многом обусловлены годом создания предприятий. Вполне естественно, что на частных предприятиях без участия государства стаж у 2/3 рабочих не превышает трех лет. Самый большой стаж занятости на предприятии имеют рабочие частных предприятий с участием государства, пятая часть из которых работает на них более 20 лет.

Итак, если различия в социально- демографических характеристиках рабочих предприятий с разными формами собственности оказались не существенными, то, возможно, что

²³⁰ В 2004 г. вопрос о годе создания предприятия не задавался.

анализ условий труда на них может показать более «очищенное» влияние самой формы собственности.

Важнейшими показателями условий труда являются, как известно, фактические затраты рабочего времени и размера заработной платы, получаемой за это время.

В целом за анализируемый период фактическая продолжительность рабочего времени за месяц у рабочих возросла на 12 часов и составила 2004 г. в среднем 173 часа. Причем, если на частных предприятиях с участием государства она оставалась относительно стабильной, а на государственных несколько возросла, то на частных предприятиях без участия государства ее рост, начиная с 2000г. более заметен (табл. 10-3).

Таблица 10-3

**Фактическая продолжительность рабочего времени рабочих
в зависимости от формы собственности предприятия
(часов за последние 30 дней в среднем от числа ответивших)**

Типы предприятий	Годы опроса					
	1994	1996	1998	2000	2002	2004
Государственные	161	167	162	169	165	168
Частные с участием государства	169	163	154	167	167	167
Частные без участия государства	165	164	169	184	180	177
В целом	161	166	163	172	170	173
Количество валидных ответов	1170	897	793	843	1003	1102

Учитывая недостатки средних значений, важно выявить насколько существенной оказалась переработка установленной величины рабочего времени (это 168 часов в месяц или 40 часов в неделю) у рабочих на разного типа предприятиях (табл. 10-4).

Таблица 10-4

**Доля рабочих с превышением установленной величины
рабочего времени (более 168 часов за 30 последние дни)
в зависимости от формы собственности предприятия (%)**

Типы предприятий	Годы опроса					
	1994	1996	1998	2000	2002	2004
Государственные	70	56	50	40	37	31
Частные с участием государства	14	25	21	24	20	16
Частные без участия государства	16	19	29	36	43	52
Количество валидных ответов	417	371	265	338	436	439

Полученные данные показывают, что удельный вес рабочих с повышенной величиной фактически отработанного времени на государственных предприятиях последовательно снижался, а на частных без участия государства возрастал. Во многом это определялось изменениями в объемах производства, которые, как известно на государственных предприятиях на всем протяжении 1990-х годов снижались, а на частных за счет их большей маневренности и гибкости – росли. Этот вывод подтверждает тот факт, что не было выявлено каких – либо существенных различий в половозрастной и образовательно- квалификационной структуре у рабочих с величиной отработанного времени более и менее 168 часов.

Насколько существенным оказалось влияние различий в величинах фактически отработанного времени на размер заработной платы?

Таблица 10-5

**Средний размер зарплаты рабочих в месяц за последние 30 дней
в зависимости от формы собственности предприятия (рублей)**

Типы предприятий	Годы опроса					
	1994*	1996*	1998	2000	2002	2004
Государственные	314	838	918	2196	3776	5724
Частные с участием государства	327	989	1278	2642	4115	6435
Частные без участия государства	356	900	1219	2499	4774	6518
В целом	322	890	1085	2404	4209	6240

*Примечание. В 1994 и 1996 гг. тысяч рублей.

Таблица 10-6

**Фактический размер оплаты труда рабочих
по основному месту занятости в зависимости от формы собственности предпри-
ятия (рублей в час в среднем от числа ответивших)***

Типы предприятий	Годы опроса					
	1994	1996	1998	2000	2002	2004
Государственные	2393	5523	6	14	25	35
Частные с участием государства	2095	6291	11	17	28	40
Частные без участия государства	2174	5593	6	14	27	40
В целом	2240	5661	7	14	27	40
Количество валидных ответов	711	500	481	614	789	885

*Примечание. В 1994 и 1996 гг. тысяч рублей.

Зарплата рабочих государственных предприятий всегда уступала в размерах коллегам на предприятиях с частной формой собственностью. Однако, учитывая, что продолжительность рабочего времени на них также различается необходимо сопоставить данные показатели (табл. 10-6).

Как видно из таблицы различия в почасовой оплате рабочих на предприятиях с разными формами собственности не существенны. Дополнительный анализ показал, что размер оплаты труда у рабочих, фактическая продолжительность рабочего времени которых составляла более 168 часов в месяц, был в среднем выше на пять рублей в час. Учитывая, что продолжительность рабочего времени на частных предприятиях существенно выше, а также, что на них выше доля рабочих с более высокой величиной отработанного времени (свыше 168 часов в месяц), можно утверждать, что несколько более высокий размер зарплаты за месяц обеспечивался здесь за счет больших затрат рабочего времени, а не лучших условий труда.

О том, что условия труда на частных предприятиях не лучше, а хуже, чем на государственных, свидетельствуют данные о затратах времени на выполнение тяжелой физической работы. Доля рабочих, занятых тяжелым физическим трудом более 5 часов в рабочий день, оказалась самой высокой на частных предприятиях. В 1996 г. таковых было 25%, на государственных – 19%, в 2002 г. 22 и 15%, соответственно. Субъективные оценки условий труда по уровню удовлетворенности ими также оказались существенно ниже у рабочих частных предприятий по сравнению с государственными: средние значения, соответственно, 2,8 и 3,0.

Для российских рабочих большое значение, по прежнему, имеют, предоставлявшиеся предприятиями в советское время социальные гарантии и льготы и прежде всего, гарантированное предоставление очередных отпусков, бесплатной медицинской помощи, оплата путевок в санатории, дома отдыха, детские оздоровительные лагеря. И именно по этим видам льгот рабочие частных предприятий без участия государства существенно отстают от своих коллег на государственных и приватизированных предприятиях. Специальные исследования

показывают, что в современных условиях социальные льготы не потеряли своей значимости как компенсатора низких доходов от заработной платы. Отказ от их предоставления относится тем факторам, способным спровоцировать социальный взрыв²³¹.

На частных предприятиях большее значение придается выплате более высокой заработной платы, поэтому предполагается, что по мере их укрепления должны увеличиваться различия в оплате труда между разными группами работников. Однако, как выяснилось, форма собственности предприятий не оказывает существенного влияния на уровень дифференцированности рабочих по размерам оплаты труда. За анализируемый период разница между высоко и низко оплачиваемыми рабочими последовательно сокращалась на всех типах предприятий (табл. 10-7).

Таблица 10-7

Соотношение размеров фактической оплаты труда между высоко и низко оплачиваемыми рабочими зависимости от формы собственности предприятия (децильные коэффициенты)

Типы предприятий	Годы опроса					
	1994	1996	1998	2000	2002	2004
Государственные	9,6	9,5	8,5	8,4	7,7	5,4
Частные с участием государства	9,2	12,3	9,9	8,3	5,9	6,0
Частные без участия государства	9,8	8,4	8,6	7,3	7,3	6,1
В целом	9,6	9,9	9,2	8,1	7,0	5,7

Насколько рабочие дорожат своим рабочим местом? Зависят ли показатели потенциальной текучести от формы собственности предприятия? На что ориентируются рабочие при увольнении? Ответы на эти вопросы позволяют раскрыть влияние субъективных ценностных ориентаций рабочих в выстраивании стратегий трудового поведения.

Как выяснилось из анализа, форма собственности предприятия не оказывает влияния не на уверенность в нынешней занятости, не на уверенность в возможности найти работу, не хуже имеющейся в случае закрытия предприятия. Не различаются рабочие разных типов предприятий и по уровню желания сменить работу. Все же рабочие новых частных предприятий обладают большей мобильностью. Наиболее сильные отличия в трудовой мобильности наблюдались в 2000 г., когда за один год по сравнению с 1999г. 43% рабочих частных предприятий сменили рабочее место и (или) профессию. На государственных и приватизированных предприятиях таких рабочих было меньше (28 и 29%, соответственно). Несомненно, что на данном всплеске трудовой мобильности сказались последствия дефолта 1998г. В последующие годы показатели трудовой мобильности существенно сократились, примерно, на 70%, но по-прежнему, мобильность рабочих частных предприятий является более высокой. В 2004 г. она составила 26%, тогда как на других типах предприятий – 15%.

Еще более существенные отличия рабочих частных предприятий от своих коллег на государственных и приватизированных предприятиях были выявлены по содержанию ценностных ориентаций на объект предполагаемой занятости в ситуации выбора. Доля респондентов, считающих, что лучше работать на частного хозяина, чем на государство во все годы исследований, оказывалась существенно выше среди рабочих частных предприятий. Тем самым, ими подчеркивается постоянство выбора в пользу занятости у частого хозяина по

²³¹ Козырева П.М. Новые тенденции в практике предоставления социальных гарантий и льгот на предприятиях // Россия реформирующаяся. Ежегодник – 2005. Отв. ред. Л.М. Дробижева. М.: Институт социологии РАН, 2006. С. 81.

сравнению с работой на государство, хотя и здесь становится заметной тенденция к понижению (табл. 10-8).

Таблица 10-8

**Ориентация рабочих на занятость у частного хозяина
в зависимости от формы собственности предприятий (%)**

Типы предприятий	Годы опроса*			
	1996	1998	2000	2002
Государственные	52	41	29	27
Частные с участием государства	59	55	27	31
Частные без участия государства	61	59	52	54
В целом	55	49	38	39
Количество валидных ответов	691	613	704	848

В целом происходит неуклонное снижение ценностных ориентаций рабочих на занятость у частного хозяина, в частном секторе в целом. Еще в 1996 г. большинство рабочих предприятий всех форм собственности предпочла бы в прожективной ситуации выбора работать на частного хозяина, а не на государство. К 2002 г. доля такого рода ориентаций среди рабочих государственных и приватизированных предприятий не составила и 1/3 и только на частных предприятиях она превысила половину (54%). Предполагается, что данного рода тенденции могут свидетельствовать как о падении престижа занятости на частных предприятиях классического типа в связи с низким уровнем развития социальных гарантий и льгот, а также, возможно, о произошедшем выравнивании в условиях труда на предприятиях разных форм собственности. Последнее означает падение самостоятельной роли форм собственности предприятий как значимой ценности при выборе мест занятости. Утверждение: я работаю на частной фирме (предприятии) как отражение престижности занятости теряет в таком случае свою актуальность.

10.4. Динамика и факторы участия в собственности предприятий

Затронутые вопросы позволили раскрыть состояние экономического положения и трудового поведения рабочих на предприятиях с разными формами собственности. Но каким оказалось участие рабочих в собственности предприятия? Стали ли они чисто наемными работниками или же, по-прежнему, сохраняют пусть и незначительное количество акций, полученных ими в процессе приватизации предприятий? Пытаются ли рабочие как-то заявить о себе как о сохозяевах предприятий, на которых они работают или же без сожаления расстаются с остатками былой причастности к участию в собственности? Рассмотрим эти вопросы в динамике за период 1994 – 2004 гг.

За анализируемый период происходило последовательное уменьшение доли квалифицированных рабочих, владеющих акциями предприятий (табл. 10-9).

Таблица 10-9

**Динамика участия в собственности предприятий различных акторов
(% от числа ответивших)***

Владельцами или акционерами предприятий являются:	Годы опроса					
	1994	1996	1998	2000	2002	2004
Государство	75	76	70	69	63	51
Отечественный частный капитал	26	44	48	54	58	66
Иностранный частный капитал	4	4	8	9	9	7
Квалифицированные рабочие	32	25	17	13	8	5

*Примечание. Сумма превышает 100%, т.к. предполагается возможность сочетания на одном предприятии разных статусов собственности.

Доля акционеров среди рабочих сократилась более чем в 7 раз и составила в 2004 г. 5%, а участие в собственности частного отечественного капитала (прежде всего, директората и менеджеров) возросло в 2,5 раза и составила 66%.

Основными факторами, способствующими удержанию рабочими незначительной части акционерного капитала, остались большой стаж работы на одном предприятии (более 10 лет) и принадлежность к старшим возрастным группам (от 40 лет и старше). Среди рабочих, отработавших на предприятии 10 - 20 лет в 1994 г., владели акциями – 11%, а более 20 лет – 21%. Также заметная доля рабочих, владеющих акциями, наблюдается на предприятиях, созданных до 1985 г. – 13%. Участие рабочих в собственности предприятий имеет региональный аспект. В Москве, Московской области, Санкт – Петербурге, доля рабочих – акционеров существенно ниже, чем в регионах. Процесс освобождения рабочих от участия собственности предприятий в Московском регионе имел более радикальный характер. Так, в Москве в 1994 г- доля рабочих акционеров составляла 20%, а в 2002г. уже 4%.

Владения акциями своего предприятия в больших размерах в 1994 г. и в незначительных в 2004г. носило у рабочих номинальный характер. Рабочие – акционеры не отличались от своих коллег, не имевших акций, ни более высокими размерами оплаты труда, ни показателями потенциальной текучести, ни по ряду других показателей. С аналитических позиций совладение собственностью предприятий оказалось слабой дифференцирующей переменной, не оказывающей значимого влияния на другие переменные. Даже такая тривиальная гипотеза о возможной связи между наличием акций и уверенностью в занятости на предприятии не нашла своего подтверждения ни по одному из периодов исследования. Выяснилось, что владение акциями своего предприятия не способствует повышению уверенности рабочих в гарантиях занятости. По уровню страха потерять имеющуюся работу рабочие – акционеры несколько не отличаются от рабочих, не имеющих акций, а по уровню уверенности в возможности в случае закрытия предприятия найти другую работу, не хуже имеющейся, существенно уступают.

Для рабочих важнейшим ценностным ориентиром в трудовом поведении является уверенность в том, что он и его семья в ближайшее время будут жить лучше, чем сегодня. Выявляя роль институциональных факторов, обеспечивающих такую уверенность, приходишь к выводу, что тип предприятия по форме собственности, и тем паче участие в собственности предприятий на которых заняты рабочие, выполняет в этом незначительную роль, существенно уступая другим факторам, отражающих не статус занятости, а трудовую активность. Любые формы мобильности рабочих, как профессиональной, так и смены рабочего места без изменения профессиональной принадлежности способствуют росту оценок изменений в жизни к лучшему. Однако втянута в них лишь 1/5 часть рабочих (в 2004 г. сменили место работу либо профессию -12%, а работу и профессию -8%).

Максимально высокий уровень уверенности в лучшем будущем выявлен у рабочих, у которых в результате их маневренности на рынке труда произошли положительные изменения в их материальном положении за последние 12 месяцев. Таких рабочих оказалось 28% и их оценки существенно выше, чем у остальных, и конечно, как выяснилось они не имеют никакого отношения к участию в собственности предприятий (табл. 10-10).

Таблица 10-10

**Оценки рабочих возможных изменений жизни к лучшему через 12 месяцев
в зависимости от изменений в материальном положении семьи**

за последние 12 месяцев (данные РМЭЗ- 2004)

Материальное положение семьи за последние 12 месяцев:	Среднее значение	Стандартное от- клонение
Улучшилось	4,4	1,01
Осталось без изменения	3,2	1,03
Ухудшилось	2,7	1,55
Количество ответивших	956	

Таким образом, процесс роста отрешенности рабочих от участия в собственности предприятий принял такой размах и характер, что явно не поспевает за процессом роста чувства самоидентификации как классического наемного работника рыночного типа. Несомненно, что многим работникам и сегодня хотелось бы считать себя сопричастными с делами предприятий²³², стать их совладельцами и акционерами²³³, но на деле наблюдается обратная картина: все большее превращение бывших трудящихся в «чисто» наемных работников, т.е. не имеющих никакого отношения к собственности предприятий, на которых они работают. Самые мобильные из них, как правило, молодые мужчины (в возрасте до 40 лет) активно экспериментируют со своей занятостью, максимально «выкладываясь» в работе и на короткое время обеспечивая сносное существование своих домохозяйств. Однако даже такая трудовая сверхактивность не является институционально устойчивым фактором уверенности в лучшей жизни. Она, скорее, напоминает институт «отходничества» у российских крестьян в XIX в.

Сложившаяся в России ситуация кардинально расходится с современным Западным опытом, где менеджеры заняты проблемами участия рабочих в управлении, вовлеченности работников в дела компании, влияния на инициативность работников за счет их приобщения к собственности предприятий²³⁴. В России же актуализируются проблемы первоначальной стадии развития капитализма - интенсивности и эксплуатации труда за счет большей продолжительности рабочего времени и низкой оплаты.

Как видятся возможные перспективы институционального развития в отношении по поводу собственности предприятий в преломлении к трудовому поведению наемных работников трансформирующейся России? Проведенный анализ предполагает, наш взгляд, учет следующих моментов.

1. Неразбериха с формами собственности предприятий, не способствует росту определенности в положении и поведении как менеджеров, так и наемных работников. Хотя манипулирования реальными собственниками предприятий со сменой вывесок форм собственности предприятий происходят в настоящее время не так часто и заметно, как в 1990-е годы, складывается впечатление, что такого рода деятельность по – прежнему рассматривается владельцами как отражение рыночных правил игры в российской специфике.

2. Институциональный подход в определении реальной формы собственности предприятия более трудоемок, но и вместе с тем более надежен. Его использование в будущем продиктовано продолжением скрытости структуры собственности предприятий от тех, кто на них работает.

²³² О стремлениях рабочих участвовать в делах предприятия после его приватизации на правах членов одного сообщества указывают данные исследований, проведенных под рук. В.А. Ядова – см. Становление трудовых отношений в постсоветской России (Социологический анализ пяти случаев российского менеджмента в сравнении с практикой Канады и Германии). М.: Академический проект, 2004. С.227.

²³³ Зими́на. Ук. соч. С. 119-129.

²³⁴ Psinos A., Smithson S. Employee empowerment in manufacturing: a study of organizations in the UK // Newtechnology, work a employment. Oxford, 2002. Vol.17. №2.P.132 -146.

3. При сохранении тенденций, укрепляющих безличность реальных собственников и отрешенность от собственности абсолютного большинства наемных работников следует быть готовым к росту безответственности и оппортунизму в поведении всех основных акторов: от топ-менеджеров до рядовых работников.

4. Сложившуюся ситуацию с отношениями собственности на средства производства «спасают» и будут продолжать это делать в будущем сложившиеся в трудовой культуре институциональные нормы и ценности. Формальное приобщение трудящихся к участию в собственности в советское время рассматривалась с их стороны преимущественно как «игра в собственников». Абсолютное большинство рабочих не сомневалось, за кем реально закреплены права собственника, но не придавало этим правам высокой значимости.

5. То, что российские рабочие под влиянием своей связи с землей, традиций крепостного права всегда чувствовали отчужденность от всего фабричного, и рассматривали работу на фабрике как отхожий промысел, либо как вынужденное занятие, сказалось и продолжает, и еще долго будет сказываться на отношении к собственности предприятий как ценности. Это отношение, пропитанное духом отчужденности, сказалось на социальных ожиданиях рабочих, связанных с приватизацией, которые (ожидания) связывались преимущественно с повышением заработной платы и гарантиями сохранения рабочего места, а не с возможностями стать эффективными собственниками.

6. Отсутствие со стороны большинства рабочих заинтересованного отклика на процессы приватизации, их пассивность и индифферентность даже в ситуациях передачи голосов акционерного собрания доверенным лицам или прямого захвата предприятий может рассматриваться как свидетельство непреодоленной отчужденности от собственности, продолжение готовности в новых условиях вновь и вновь привычно подчиняться воле руководства.

7. Значение формы собственности предприятия для выработки стратегий трудового поведения рабочих будет еще долго возрастать только в том случае, если она обеспечит более высокие возможности для заработка и условий труда в целом.

8. Тяга рабочих к занятости на частных предприятиях, доминировавшая в 1990-е годы и преставшая быть столь значимой в настоящее время, способствовала адаптации к нестабильному обществу, но так и не стала фактором формирования наемного работника рыночного типа. За анализируемый период разница между высоко и низко оплачиваемыми рабочими последовательно сокращалась на всех типах предприятий, а ценность гарантированной занятости всегда возвышалась над ценностями маневрирования на рынке труда у абсолютного большинства рабочих.

9. То, что доля акционеров (номинального участия рабочих в собственности предприятий) сократилась среди квалифицированных рабочих за 10 лет более чем в семь раз, означает, что в ближайшем будущем институты собственности будут развиваться без всякой увязки (даже бутафорской) с мнением трудовых коллективов. Однако безучастность и отрешенность рабочих от собственности предприятий не означает с их стороны легитимации собственников нынешних. Нужно учитывать, что большинство рабочих с трудом идентифицирует себя как наемных работников, и в большей мере чувствует себя трудящимися – членами трудового коллектива предприятий. А это в свою очередь означает, что стереотипы социалистических взглядов на заводы как предприятия, принадлежащие во многих отношениях рабочему населению не только не изжиты, но и могут оказаться действенным фактором для очередного перераспределения прав собственности.

Глава 11. Региональные модели регулирования рынка труда²³⁵

Вопрос о том, существуют ли в РФ региональные модели социальной политики, не вызывает особых затруднений, если вы живете в одном из наиболее интересных регионов, каким является Кемеровская область. Индустриальный характер экономики области, соответствующая ему социальная структура и яркая личность губернатора – все это факторы формирования специфических подходов региональной власти к проводимой социальной политике. Ожиданиям основной массы населения области во многом соответствует сложившаяся патерналистская модель социальной политики. Ее творцом является губернатор области А. Тулеев. Он чутко улавливает настроения населения и преобразует федеральную социальную политику (вопрос: а есть ли целостная федеральная политика?) таким образом, чтобы обеспечить ее соответствие объективным требованиям экономики региона и предпочтениям населения.

По форме политика губернатора А. Тулеева является популистской, обеспечивает ему поддержку населения и сильные переговорные позиции на региональном и федеральном политическом рынках. Фактически в области нет ни одной сильной политической фигуры, способной к самостоятельным действиям даже в рамках проведения определенной губернатором политики. Ни одно серьезное экономическое решение (о смене собственника, о масштабных инвестициях и т.п.) не принимается без его непосредственного участия. В социальной сфере широкое распространение получили программы поддержки различных слоев населения – многодетных матерей, пенсионеров, студентов, врачей и учителей и т.п., финансируемые из регионального бюджета. На бизнес возложены серьезные обязательства по реализации программ сноса ветхого жилья, обеспечению топливом населения и организаций ЖКХ, поддержке учебных и социальных учреждений, выплат работникам ушедшим на пенсию, сохранению и росту рабочих мест и т.п.

Подобная, популистская по форме политика, на самом деле имеет глубинные корни в современной экономической жизни России. Одним из важнейших ее оснований является существующая система властных отношений и сложившиеся структуры политического рынка. Она поддерживается не только популярностью губернатора среди населения, но и его демонстративной эффективностью для федеральной власти как главы региона. Другое основание подобной политики лежит несколько глубже – в спросе населения региона на соответствующие институты гарантий реализации их интересов и прав на рынке труда и в социальной сфере.

Таким образом, за откровенно популистскими мерами администрации области все же скрываются более серьезные основания проводимой политики, которая, безусловно, сдерживает формирование экономических отношений адекватных современной рыночной экономике. Она явно компенсирует незрелость экономических субъектов, способствует балансированию их интересов (работников и работодателей; населения и бизнеса определенной территории). Рассмотрим это более подробно на примере региональной политики регулирования рынка труда, проводимой в Кемеровской области.

11-1. Предпосылки формирования региональной политики регулирования рынка труда

²³⁵ © Курбатова М.В. (Кемеровский государственный университет).

Работа выполнена при поддержке гранта РГНФ № 040200127а.

В 1990-е годы на российском рынке труда образовался вопиющий разрыв между реальными социальными практиками и правовыми нормами регулирования трудовых отношений. Неадекватность трудового законодательства новым экономическим условиям, а также мощный процесс накопления капитала, формирования частной собственности привели к появлению альтернативной трудовому законодательству системы неформальных норм и правил регулирования трудовых отношений, более выгодной, прежде всего, работодателям, а также часто и работникам. Ведущую роль в их взаимодействии стали играть именно эти неформальные нормы и правила. При этом рассогласование формальных и неформальных норм реализации прав работника и защиты его интересов достигло весьма значительных масштабов, что нашло отражение в институциональных исследованиях. Сложившаяся модель российского рынка труда в современной экономической литературе представлена следующими характеристиками²³⁶.

- Значительную часть российского рынка труда составляет неформальный рынок труда и соответственно – неформальная занятость, т.е. занятость, не подлежащая официальному учету. Неформальный рынок труда с институциональной точки зрения представляет собой систему отношений работников и работодателей, складывающуюся на основе заключаемых между ними неформальных соглашений об обмене обязательствами. При этом переговорные позиции наемного работника оказались значительно ослаблены, как неблагоприятной для него конъюнктурой рынка труда, практически бездействующим трудовым законодательством, так и неформальным характером заключаемого контракта, господствует диктат работодателя, права работника практически не защищены.
- Грань между формальным и неформальным рынком труда в российской экономике размыта. Значительная часть контрактов найма распадается на формальную и неформальную части. Формально фиксируются одни условия занятости (продолжительность рабочего дня, размер заработной платы, уровень социальных гарантий), реально, через устную договоренность, реализуются другие условия занятости (прежде всего, устанавливается теневая заработная плата). Переговорные позиции работника при заключении подобного трудового контракта несколько лучше, но отстаивать свои интересы и защитить права, зафиксированные в устной договоренности, он все же не в состоянии.
- Нормативная (т.е. зафиксированная в законодательстве) и реальная модели взаимоотношений работника и работодателя не совпадают. Нормативная картина российского рынка труда достаточно благополучна: права работников детально прописаны; несмотря на проведенную либерализацию трудового законодательства, оно сохранило социальные гарантии работникам на достаточно высоком уровне. Реально же интересы и права работников, во-первых, реализуются на более низком уровне, во-вторых, защищаются значительно хуже, чем это предусмотрено законодательством.
- Институциональная среда реализации трудового контракта в современной российской экономике такова, что работодатель достаточно легко может ущемлять интересы работников и их права, зафиксированные в контракте. В то же самое время, защита работниками своих интересов и прав весьма затратна, а организации, осуществляющие эту защиту, недостаточно эффективны. В результате, даже в рамках формального найма, соотношение между формальными и неформальными нормами его регулирования складывается в пользу последних.

²³⁶ Барсукова С. Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. – М.: ГУ ВШЭ, 2004; Гимпельсон В. Политическая экономия дерегулирования занятости // Вопросы экономики. – 2003. - №4; Кириченко О., Кудюкин П. Правовое регулирование на российском рынке труда // Вопросы экономики. – 2003. - №9; Какой рынок труда нужен российской экономике? Перспективы реформирования трудовых отношений: Сборник статей. – М.: ОГИ, 2003; Капелюшников Р. Российская модель рынка труда: что впереди? // Вопросы экономики. – 2003. - №4; Капелюшников Р. И., Гимпельсон В. Е. Трудовой кодекс: изменяет ли он поведение предприятий? Препринт WP/2004/03. – М.: ГУ ВШЭ, 2004.

Работник, имея слабые переговорные позиции, пытается упрочить их за счет использования неформальных механизмов: прибегает к практикам оппортунистического поведения, привлекает к защите своих интересов и прав таких субъектов, как родственники и знакомые, руководители более высокого уровня, обращается в СМИ, непосредственно к губернатору и т.п.

Рассогласованность формальных и неформальных норм на российском рынке труда создала для работника и работодателя альтернативу. В зависимости от ряда внешних факторов (например, от конъюнктуры конкретного рынка труда, размеров и традиций предприятия, прямого давления со стороны власти и т.п.) нормы трудового законодательства работодателем либо соблюдаются, либо нет, соблюдаются полностью, либо выборочно. При этом фактически действуют два режима обеспечения интересов и прав наемных работников. Один – на предприятиях государственного сектора и на крупных промышленных предприятиях традиционного сектора экономики, другой – на всех остальных предприятиях и организациях. Обычно в новом частном секторе неформальные нормы и правила явно преобладают над формальными. Происходит это не только за счет широкого распространения неформальной занятости, но и в результате распространения неформальных практик в сфере формальной занятости.

Сложившуюся структуру институтов российского рынка труда можно представить следующим образом (см. рис.11-1)²³⁷.

		Тип связей	
		Общие	Индивидуальные
Характер ограничений	Формальные	Законодательство о труде и другие законодательные акты. Нормативные документы, принятые на уровне предприятия	Трудовой контракт
	Неформальные	Неформальные правила, регулирующие отношения работников и работодателей	Соглашение между работником и работодателем, заключаемое на неформальной основе

Рис. 11-1. Структура институтов рынка труда

На российском рынке труда *формальные институты* представлены в виде законодательства о труде, в других законодательных и нормативных актах, регулирующих права и обязанности работников и работодателей и устанавливающих процедуры их взаимоотношений (социальное и налоговое законодательство, Гражданский кодекс, Гражданско-процессуальный кодекс и т.п.). В реальной российской экономике это означает, что собственно Трудовой кодекс формирует лишь часть нормативной картины рынка труда, которая может быть существенным образом откорректирована правовыми нормами, устанавливаемыми в других отраслях права. Например, заключение контракта между работником и работодателем может регулироваться не только Трудовым кодексом, но и Гражданским, позволяющим работодателю значительно сократить объем своих обязательств перед работником. Обращение работника за судебной защитой своих трудовых прав регламентируется Граж-

²³⁷ Для построения структуры институтов рынка труда воспользуемся предложенной В. В. Радаевым классификацией институтов по типу связей и характеру ограничений (Радаев, В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – С.91).

данско-процессуальным кодексом, который значительно удорожает для работника эту защиту, либо через регламентацию искового срока, создает преграды к данному виду защиты.

Следует заметить, что в основу изменения формальных правил российского рынка труда законодателем была положена концепция усиления роли договорных отношений между работниками и работодателями. В связи с этим реально реализуемые права работника все более становятся результатом переговоров между работниками и работодателями, в которых переговорные позиции работников обычно очень слабые.

Помимо законодательных норм, к формальным институтам рынка труда следует отнести нормативные акты, принимаемые на уровне отдельных предприятий (правила внутреннего распорядка, коллективный договор), которые структурируют отношения работников и работодателей на локальном уровне. Их характер во многом зависит от переговорных позиций наемных работников, но уже на микроуровне. Сложившаяся на российском рынке труда ситуация примечательна тем, что формальные правила на локальном уровне не обсуждаются с представителями работников, а навязываются им работодателем. К числу публично не обсуждаемых относятся не только вопросы стратегии и тактики развития предприятия, текущего состояния дел, но и принципы формирования заработной платы, штрафных санкций. Активный торг обычно ведется вокруг вопросов размера социальных выплат. Информация, предоставляемая при этом работнику минимальна. Более того, полный текст заключаемого коллективного договора может даже скрываться от работников предприятий. Коллективные договоры обычно стандартны, а установленные в них нормы мало чем отличаются от тех, что содержит Трудовой кодекс. Важно также то, что практически полностью разрушены социальные механизмы солидарности и участия работников в управлении предприятием, серьезно упала роль профсоюзов. Поэтому на данном уровне формальные институты дополнительно закрепляет диктат работодателя, имеющий объективную экономическую основу.

Формальным институтом, структурирующим отношения работника и работодателя на микроуровне, является *трудовой контракт*. В развитых странах он выполняет важную роль в стабилизации и повышении эффективности трудовых отношений. Новый ТК РФ значительно повысил роль трудового контракта в регулировании трудовых отношений. Однако в современной российской экономике заключение трудового контракта чаще отражает не достигнутое в ходе торга сторон соглашение относительно параметров трудовой деятельности работника, а формально зафиксированное согласие работника с продиктованными работодателем условиями его занятости на предприятии. Фактически в ряде случаев найма трудовой контракт – это формальная оболочка по существу неформальных договоренностей об условиях трудовой деятельности (как, например, в случае договора о выплате части заработной платы «в конверте»).

Неформальное соглашение, заключаемое индивидуально между работником и работодателем, по своей сути является взаимовыгодным обменом обязательствами (хотя и при асимметричном распределении экономических выгод). Так, практика неформального найма представляет собой устную договоренность о предоставлении работнику определенного рабочего места с выплатой теневой заработной платы. При этом работник помимо занятости приобретает возможность получать более высокую заработную плату, формируемую за счет экономии работодателя на едином социальном налоге и экономии работников на подоходном налоге. Появляется взаимный интерес в уходе от регулирования нормами трудового законодательства, что еще более снижает переговорные позиции работника на постконтрактной стадии реализации трудового контракта.

Неформальное соглашение может сопровождать и формальный найм работника. Частью подобного соглашения может быть отказ работника от тех или иных социальных гарантий (например, от больничного), согласие на ненормируемый рабочий день и т.п. Интерес работника к таким неформальным договоренностям с работодателями основан на получении

как доступа к рабочему месту, так и более благоприятных возможностей для выстраивания своей трудовой карьеры. Кроме того, формальный найм может предполагать выплату части заработной платы «в конверте», что еще больше усиливает заинтересованность сторон в достижении неформального соглашения.

Неформальные нормы представляют собой особый класс норм, регулирующих российский рынок труда. Широко распространенной *конвенцией* сторон трудовых отношений становится уклонение от налогообложения заработной платы, согласие работников на выборочное соблюдение работодателем трудового кодекса, норм охраны труда и т.п. Конкуренция на рынках не только формирует определенный уровень заработной платы, но и устанавливает пропорцию ее распределения между официальной и теневой частью, а также величину затрат на обеспечение социальных гарантий работников.

Как реакция на усиливающиеся неясность и неформальный характер заключаемого трудового контракта, на рынке труда формируются поведенческие стратегии взаимного оппортунистического поведения: шантажа, прямого обмана, манипулирования информацией в своих интересах и т.п. Все это создает дополнительные (наряду с демографическими) риски для успешного развития российской экономики.

Особо следует отметить позицию российского правительства относительно регулирования трудовых отношений в постсоциалистическую эпоху. Оно по-тихому отстранилось от выполнения функций регулирования рынка труда и трудовых отношений. Сохраняя жесткие нормы трудового законодательства, оно не стало создавать адекватную систему информирования. Долгие годы не замечая несоответствие КЗОТа новым реалиям, российское государство фактически санкционировало распространение альтернативной системы неформальных норм регулирования трудовых отношений. Более того, не выполняя ст.133 об установлении минимальной заработной платы не ниже размера прожиточного минимума трудоспособного человека, оно показало и то, что можно игнорировать нормы уже нового ТК РФ. Тем более что и они не поддержаны соответствующими механизмами принуждения работодателя к их выполнению.

В этих условиях в ряде регионов РФ инициативу регулирования рынка труда стали перехватывать региональные органы власти. В результате, если на федеральном уровне с начала 1990-х годов наблюдалась тенденция уменьшения роли государства как гаранта реализации прав наемных работников, то на региональном уровне к концу 1990-х годов зародилась тенденция усиления регулирования рынка труда. Появились новые субъекты, осуществляющие защиту прав наемного работника, которые были призваны восполнить тот пробел, который образовался в силу неэффективности действия субъектов, предусмотренных Трудовым кодексом.

В результате образовалось еще одно серьезное расхождение между нормативной и реальной моделями российского рынка труда. Оно состоит в том, что нормативная и реальная роль государства на российском рынке труда далеко не совпадают. Реальная роль государства в регулировании отношений работника и работодателя, в установлении параметров занятости серьезнее, чем это представляется на уровне нормативных актов и чем это принято считать. Однако она реализуется не на федеральном, а на региональном уровне и представлена системой формальных и неформальных правил, действующих в определенном регионе, в реальных практиках взаимодействия власти и населения, власти и бизнеса.

11-2. Роль региональной власти в регулировании рынка труда: взаимодействие с крупным бизнесом

Развитие на региональном уровне системы регулирования рынка труда объясняется особой важностью для социально-экономической ситуации и для политической судьбы региональных лидеров таких проблем, как обеспечение занятости населения, уровня заработ-

ной платы, объема налоговых поступлений в региональный бюджет и в социальные фонды. В условиях, когда на федеральном уровне политика занятости и доходов оказалась подчиненной сначала решению задач приватизации, а потом – достижению финансовой стабилизации, на региональные органы власти упала ответственность за социальные последствия складывающейся на рынке труда ситуации. Для нейтрализации негативных последствий сокращения занятости и снижения заработной платы финансовых средств у них не было. Оставался один путь – прямое воздействие, прежде всего, на крупные компании, действующие в регионе, в интересах поддержания уровня занятости и оплаты труда.

В Кемеровской области в конце 1990-х – начале 2000-х годов сформировались механизмы принуждения бизнеса к поддержанию уровня занятости населения и к улучшению ее условий. Субъектом такого принуждения стали региональные органы власти. Так, в интервью «Эксперт-Сибири» губернатор области А. Тулеев следующим образом обозначил свою позицию по этому вопросу: «Первейшее условие для любого инвестора – добросовестное перечисление налогов в бюджеты всех уровней. Не менее важными являются модернизация производства и – обязательно! – развитие социальной сферы на территории области. Если же собственник не выполняет своих обязательств, то мы находим способы борьбы с ним, вплоть до выдворения из Кузбасса»²³⁸.

Следует заметить, что в области нет какой-либо одной крупной бизнес-структуры, которая могла бы взять под контроль политическую власть. В экономике области присутствует сразу несколько крупных компаний федерального уровня, а губернатор является независимым игроком, способным действовать на них ради достижения своих собственных политических интересов и интересов социально-экономического развития области.

В давлении региональной власти на бизнес можно выделить несколько *направлений*: принуждение к приобретению товаров местного происхождения; навязывание предпринимателям контроля над предприятиями в интересах сохранения на них занятости; выбивание гарантий сохранения рабочих мест; принятие инвестиционных программ, ориентированных на создание новых рабочих мест; установление ориентиров оплаты труда; меры по улучшению охраны труда. При этом используются разные *способы* достижения поставленных региональной властью целей в сфере занятости. Из опыта работы администрации Кемеровской области (АКО) можно выделить такие *способы*: обусловленность вхождения в экономику региона крупных компаний взятием на себя определенных обязательств в сфере занятости (по созданию новых рабочих мест, уровню заработной платы, социальным гарантиям и т.п.); ежегодное заключение соглашений между АКО и крупными компаниями по социально-экономическому сотрудничеству, в которых устанавливаются параметры оплаты труда и объема социальных расходов; введение под давлением региональной администрации практики внесения в коллективные договоры угольных компаний нормы обязательного страхования и выплаты семьям погибших шахтеров 1 млн. рублей.

Рассмотрим более подробно основные направления давления власти на бизнес в интересах сохранения уровня и улучшения условий занятости.

Принуждение к потреблению товаров местного производства осуществляется властью в интересах сохранения производства и занятости на подведомственных территориях. Так, губернатор Челябинской области М. Сумин приводит следующий пример из своей практики: «РАО ЕЭС хотело отказаться от нашего угля в пользу кузбасского. Но я объяснил Анатолию Борисовичу: этот вопрос выходит за рамки экономики, это социальный, политический вопрос – три города останутся без работы»²³⁹. Подобные практики достаточно широко используются и в Кемеровской области. Так, в декабре 2002 года губернатор Кемеровской

²³⁸ Самсонов Н., Маланов А. Новое жизненное пространство // Эксперт-Сибирь. – 2005. - № 31. – С. 15.

²³⁹ Гончаров Ю. Точка самоопределения // Эксперт – 2004. - №12. – С.94.

области А. Тулеев обратился к руководителям предприятий. В этом обращении отмечалось, что актуальной является проблема роста загрузки областных предприятий машиностроения и легкой промышленности Кузбасса, «чтобы из области не уходили миллиарды на закупку металлургического оборудования, горной техники, спецодежды, изделий, которые способны выпускать наши предприятия»²⁴⁰. Пункт о закупках продукции местных предприятий стал включаться в соглашения о сотрудничестве Администрации Кемеровской области с крупнейшими предприятиями. Например, в соглашении 2003 года АКО с ОАО «Угольная компания «Кузбассуголь»», был включен пункт о закупке горно-шахтного оборудования на кузбасских машиностроительных предприятиях на сумму не менее 300 млн. рублей²⁴¹.

Практики навязывания предпринимателям контроля над предприятиями в интересах сохранения их жизнеспособности и занятости населения. Данные практики используются в качестве одного из условий доступа бизнеса к привлекательным активам на территории области. Их реализация возможна в том случае, когда у региональной администрации сохраняются рычаги влияния на процесс передела собственности. Тогда в качестве довеска к привлекательному активу может быть навязано и проблемное предприятие. Так, губернатор Челябинской области П. Сумин приводит пример продажи О. Дерипаске, проявившему интерес к «УралАЗу», проблемного завода им. Калющенко, на котором производятся дорожные машины: на предприятии «забастовали рабочие, они пришли ко мне, мол, Петр Иванович, помоги. Но я не могу помочь бюджетными средствами. Тогда я позвонил Олегу Владимировичу и предложил ему купить это предприятие. Он согласился»²⁴².

Серьезные проблемы с заказами на продукцию долгое время сохранялись на Юргинском машиностроительном заводе, который так и не смог наладить выпуск конкурентоспособного горно-шахтного оборудования. Администрация Кемеровской области осенью 2005 года провела смену собственника данного предприятия. Им стала компания «ЮжКузбассуголь», генеральный директор которой В. Лаврик заявил: «Я сам, как директор угольной компании, отказался от его (Юрмаша) продукции. Чтобы горное предприятие было рентабельным, нам пришлось перейти на австрийское и польское оборудование. Необходимо производить современное горно-шахтное оборудование, а не морально устаревшие крепи»²⁴³. Тем не менее, у власти есть надежда, что новый собственник сможет наладить современное производство, сохранить рабочие места и повысить оплату труда.

Практика выбивания гарантий сохранения рабочих мест. Интересный пример условий освобождения от обязательств по сохранению избыточной занятости в Красноярском крае приводит президент компании СУЭК О. Мисевра²⁴⁴. «К примеру, у наших предшественников все налоги были переведены в Москву в «Росуглесбыт», мы сейчас их переводим в Красноярский край. Были обязательства старого собственника перед коллективом о не сокращении численности, что могло обернуться скорым банкротством предприятия». Сокращение было произведено – «это продиктовано экономической необходимостью - невозможно держать на предприятии вдвое больше людей, чем требуется». Компания сократила кадры, но взамен перевела налоги в край и вместе с администрацией создала стабилизационный фонд, который стал оказывать помощь в трудоустройстве людей, попавших под сокращение.

В Кемеровской области в целях удержания занятости в 1990-е годы активно использовался рычаг угрозы лишения активов. При участии губернатора А. Тулеева была осуществлена смена практически всех собственников крупных предприятий области. Доступ к собственности предоставлялся на условиях гарантии сохранения занятости или ее увеличения. В

²⁴⁰ Еще раз про любовь к пролетариату // Кузбасс. – 2002. – 17 декабря.

²⁴¹ Диалог власти и крупного бизнеса состоялся // Кузбасс. – 2003. – 21 февраля.

²⁴² Храбрый О. Железная стратегия // Эксперт. – 2003. - №13. – С.89.

²⁴³ Базарова Л. Юрмаш меняет собственника // Кузбасс. – 2005 - 19 октября.

²⁴⁴ Иванова О. Угольно-социальный разрез // Эксперт. – 2003. - №15. – С.127.

настоящее время широко используются обращение к общественному мнению: публичные постановки проблемы, донесение до населения мнения губернатора и его настойчивых требований к собственникам. Часто это производит определенный эффект, как, например, при обсуждении программы реформирования «Кузбассэнерго». Менеджмент компании огласил свою программу реорганизации и высвобождения работников. На что администрация отреагировал достаточно резко: «В. П. Мазикин (зам. губернатора) выразил категорическое несогласие с предложенным сокращением персонала без соответствующей социальной защиты. Он предложил разработать надежную программу создания новых рабочих мест для высвобождаемых работников»²⁴⁵. В ответ на критику ОАО «Кузбассэнерго» включило в коллективный договор на 2003-2004 годы положения о доплате к пособию по безработице для высвобождаемых работников в размере 30% от среднего заработка, выплачиваемых в течение двух месяцев с момента получения статуса безработного. Также «Кузбассэнерго» взяло на себя обязательства предоставить увольняемым работникам 24 часа рабочего времени в месяц с сохранением заработной платы для поиска нового места работы. Кроме того, «приоритетным основанием для увольнения на период реформ было признано увольнение в порядке перевода работников в созданные в результате реорганизации новые акционерные общества».

Принятие инвестиционных программ, ориентированных на создание новых рабочих мест. Еще с конца 1990-х годов, когда в области шла приватизация угольной промышленности и предел собственности при участии администрации области, инвестиционные программы оказывались важным фактором выбора нового собственника. В настоящее время эта практика продолжается, но уже в рамках ежегодно заключаемых между администрацией Кемеровской области и крупными компаниями соглашений о социально-экономическом сотрудничестве. Так, в кампании 2005 года по заключению подобных соглашений находим следующие примеры. ЗАО «Северсталь-ресурс» в соответствии с соглашением 2004 года провела реконструкцию шахты «Новая» и обеспечила работой 590 человек. «Промышленно-металлургический холдинг» на 2005 год взял на себя обязательства по инвестированию в производство 800 млн. рублей, ввел в действие шахту «Владимирская», где создано 500 рабочих мест. «Урало-Сибирская горно-металлургическая компания» в 2004 году в результате инвестиций создала 656 новых рабочих мест, а на 2005 год взяла на себя обязательства инвестировать 1,2 млрд. рублей и создать только в г. Юрга 600 рабочих мест. Фактически в области созданы такие условия для крупных компаний, что если хочешь сохранить активы, то инвестируй в экономику области, создавай новые рабочие места, участвуй в реализации социальных программ.

Установление ориентиров оплаты труда. Подобная практика широко используется в Кемеровской области. При этом администрация использует обращение к общественному мнению, к сравнению оплаты между предприятиями. В начале 2005 года губернатор А. Тулеев выступил с призывом к работодателям области повысить заработную плату на 30%. Данный призыв был поддержан областной трехсторонней комиссией по регулированию социально-трудовых отношений. Особое внимание в области уделяется уровню оплаты труда шахтеров. Перед работодателями поставлена задача повышения месячного заработка горняков с 12-13 до 30 тысяч рублей. Ее реализация поддерживается системой организационных мер, в которые входит установление параметров заработной платы в соглашениях о социально-экономическом сотрудничестве администрации Кемеровской области с крупными компаниями, создание комиссий по координации политики в области оплаты труда, формирование общественного мнения.

²⁴⁵ Пресс-релизы АКО. 4 марта 2003 года // <http://www.kemerovo.su/PRESS/viewtext.asp?C7867=On>

Меры по улучшению охраны труда. В 2005 году, после ряда крупных аварий на шахтах со смертельными исходами, администрация Кемеровской области обратилась к собственникам угольных компаний добровольно взять на себя обязательства по выплатам семьям погибших шахтеров по 1 млн. рублей. Вслед за этим последовала компания по внесению в соглашения о сотрудничестве между администрацией и угольными компаниями обязательства о включении в коллективные договоры на предприятиях пункта об обязательных страховых выплатах в размере 1 млн. рублей семьям горняков в случае их гибели. Помимо этого, отдельной строкой в соглашениях стали определяться расходы на мероприятия по охране труда.

Таким образом, практики давления региональной власти на крупный бизнес в интересах обеспечения роста налоговых поступлений, обеспечения занятости и роста заработной платы оказываются весьма разнообразными. В данных практиках региональная власть реализует себя одновременно и как один из *творцов правил игры*, и как *субъект принуждения* к их соблюдению. В трактовке губернатора А. Тулеева это выглядит следующим образом: «Сейчас между региональной администрацией и крупными компаниями регулярно заключаются соглашения об экономическом и социальном партнерстве, направленные в том числе на обеспечение дополнительных социальных гарантий работникам производства, их семьям. Ежегодно с крупными компаниями просчитываем, что должны сделать мы, а что они. На сколько повысить зарплату, на какие социальные нужды направить деньги. Администрация принимает на себя обязательства по оказанию государственной помощи инвестиционной деятельности компаний и гарантирует бизнесу стабильность»²⁴⁶.

Фактически, в условиях либерализации трудового законодательства и ухода федерального правительства от активного регулирования социально-трудовых отношений, деятельность региональных органов власти способствует стабилизации этих отношений, добиваясь укрепления переговорных позиций работников. На стороне последних оказывается формально провозглашаемая позиция и реальные действия региональной власти, направленные на изменение кодекса поведения работодателей на региональном рынке труда. Такой своей позицией она пытается внедрить нормы социально ответственного отношения работодателей к работникам.

Региональная администрация удовлетворяет спрос со стороны работников на институты государственной поддержки реализации их интересов и прав, на институты, обеспечивающие укрепление их переговорных позиций с работодателем. Она формирует соответствующие нормы и правила, включая их в общую систему регулирования деятельности крупного бизнеса на территории области.

11-3. Роль региональной власти в координации деятельности субъектов защиты прав наемных работников

Администрация Кемеровской области выполняет роль координатора деятельности прокуратуры, инспекции по труду, службы занятости, профсоюзов, соответствующих подразделений органов управления. Подобная координация их деятельности способствует повышению эффективности данных организаций, призванных обеспечить выполнение трудового законодательства. Следует заметить, что формирование данной системы шло постепенно, с конца 1990-х годов, и к настоящему времени достигнута определенная ее целостность.

Фактически, на региональном рынке труда сложилась система взаимодействий всех субъектов защиты интересов и прав наемных работников (как предусмотренных законодательством, так и созданных по инициативе АКО). Организуется более тесное взаимодействие прокуратуры, государственной инспекции труда по Кемеровской области, самой АКО. Воз-

²⁴⁶ Ступин И. Траектория подъема // Эксперт. – 2005. - №32. – С.78.

росло число совместных проверок, проводимых этими органами на предприятиях области, выросла эффективность этих проверок, а также величина санкций, накладываемых на работодателей.

Устанавливаются неформальные нормы самостоятельного действия и взаимодействия субъектов инфорсmenta, в соответствии с которыми администрация области становится организатором защиты интересов и прав работников на региональном рынке труда. Интересным является то, что субъекты защиты прав работников, предусмотренные законодательством, начинают работать по неформальным правилам, фактически встраиваются в складывающиеся социальные практики.

Так, в августе 2003 г. в Кемеровской области была создана областная комиссия по координации политики оплаты труда на предприятиях и в организациях области, которая стала серьезным *альтернативным* гарантом прав и интересов наемных работников. В состав комиссии вошли представители органов власти, налоговых и правоохранительных органов, руководители профсоюзов и работодатели. Она была создана для того, чтобы разработать конкретные меры по повышению заработной платы, ликвидации выплат заработной платы в «конвертах», своевременной полной выплаты налогов. Негласной целью деятельности комиссии стало пресечение практики официальных выплат заработной платы меньше уровня прожиточного минимума в интересах повышения официальной заработной платы и увеличения потока налоговых поступлений (подходного и социального налогов). Фактически речь идет о реализации нормы ТК РФ о минимальной заработной плате не ниже прожиточного минимума, которая на федеральном уровне не была поддержана соответствующими нормативными актами.

Подобные комиссии были созданы во всех городах и районах области. В рамках их работы стали проводиться заседания, на которых рассматривались ситуации нарушения трудового законодательства на конкретных предприятиях. Анализ деятельности комиссий по координации оплаты труда на предприятиях и в организациях области показал, что она использовала неформальные инструменты (угрозы в адрес работодателей, рекомендации работодателям повысить зарплату своим работникам), либо передавала информацию о выявленных нарушениях соответствующим субъектам, которые были полномочны применять санкции (правоохранительным органам, налоговой инспекции, Рострудинспекции и др.). Основным *инструментом* работы комиссии стала выдача поручения правоохранительным и контролирующим органам области на проверки предприятий, где оплата труда работников ниже прожиточного минимума, обнаружены нарушения трудового законодательства. За два года работы таких комиссий было заслушано 8,5 тыс. руководителей предприятий, свыше 100 тыс. работников стали получать заработную плату не ниже прожиточного минимума, сумма дополнительных выплат увеличилась почти на 110 млн. рублей в месяц²⁴⁷.

В процесс мониторинга нарушения трудового законодательства в области оказались вовлечены политические партии, которые инициировали акции по сбору информации о нарушениях выплаты зарплаты, а также иных нарушений, связанных с несоблюдением работодателями трудового законодательства. Например, акции по сбору информации о нарушении выплат зарплаты проводили Кемеровское региональное отделение Всероссийской политической партии «Единая Россия» и депутаты блока «Служу Кузбассу» областного Совета народных депутатов.

Определенную роль в инфорсменте трудового контракта играли и продолжают играть средства массовой информации. Информация в СМИ является для органов, обладающих соответствующими полномочиями, сигналом к проведению проверок. Они оказывают серьезное влияние на репутацию работодателя, что не только создает дополнительные издержки

²⁴⁷ Акимова В. Капитализм в Кузбассе: уже не оскал, еще не личико // Кузбасс. – 2005. – 20 октября.

при найме рабочей силы, но и формирует определенное отношение органов власти к данному работодателю. Все это снижает для работника издержки отстаивания прав: дело могут взять на контроль органы прокуратуры, администрации.

Следует заметить, что приглашаемые на заседание комиссии работодатели обычно до самого заседания проводили соответствующую корректировку оплаты труда своих работников. Поэтому активность данных комиссий к 2005 году значительно снизилась, так как поставленная цель была в основном реализована.

Опыт совместных усилий различных субъектов регулирования трудовых отношений показал, что для работодателей оказывается достаточным обозначение четкой позиции региональной власти по той или иной проблеме занятости. Наиболее явные перегибы в их взаимоотношениях с работниками обычно устраняются при наличии такой позиции. Фактически бала заключена *конвенция*, в соответствии с которой работодатели взяли на себя добровольные обязательства по установлению официальной заработной платы не ниже прожиточного минимума. Дальше региональная власть какое-то время не пошла. Давление на работодателя было ограничено, оставляя не тронутой значительную часть отношений его неформального торга с работником. Региональная власть таким образом минимизировала свои издержки достижения внешнего оздоровления ситуации на региональном рынке труда.

Однако осенью 2006 года в области началась новая кампания, направленная на полный вывод заработной платы из «тени». Фактически, как и в прежней кампании, интересы региональной власти в получении больших налоговых поступлений и интересы работников в более сильной защите их трудовых прав сходятся. Представляется, что здесь сказывается и изменение ситуации с теневыми выплатами заработной платы. Их негативные последствия работники начинают ощущать в форме ограничения доступа к потребительским и ипотечным кредитам. Можно предположить, что администрация Кемеровской области и в этом вопросе тонко улавливает подобные изменения в позициях наемных работников по отношению к неформальным соглашениям относительно способа оплаты их труда.

В целом, вмешательство региональных органов власти во взаимоотношения работодателя и работников в 1990-е – начале 2000-х годов способствовало решению наиболее острых проблем российского рынка труда. Интерес подобного вмешательства со стороны региональных властей, тем не менее, является далеко небескорыстным. Параллельно решаются проблемы становления и выживания региональных элит, укрепления их позиций на федеральном политическом рынке. Более того, вопросы обеспечения гарантий экономических интересов и прав наемных работников реализуются в более широком контексте установления режимов для функционирования бизнеса на определенной территории и получения более мощного потока налоговых поступлений в региональные и муниципальные бюджеты. Цена подобного вмешательства для бизнеса оказывается достаточно высокой. Его прямые издержки заключаются в росте затрат на труд в результате соблюдения заключаемой на региональном уровне конвенции. Косвенные издержки состоят в затратах на согласование интересов с региональными властями, формирующими систему региональных «правил игры» для бизнеса, в защите своего места в иерархии отношений «власть-собственность».

11-4. Последствия региональной политики регулирования рынка труда

В условиях быстрого разрушения прежних формальных норм, действующих на рынке труда, их дефицит заполнился неформальными нормами, установившимися в условиях прежней экономической системы, и постепенно возникающими новыми неформальными нормами. Из советского наследства заимствована прямая апелляция работника к власти и столь же прямое вмешательство самой власти во взаимодействия работника и работодателя. Складываются и новые институты, такие как соглашения социального партнерства, соглашения о социально-экономическом сотрудничестве региональной власти и крупных компаний,

особые, не предусмотренные законодательством комиссии по контролю за оплатой труда в регионе.

Все это оказывает существенное влияние на конфигурацию формальных и неформальных норм регулирования трудовых отношений. Формальные нормы встраиваются в существующие практики, что в современной экономической литературе трактуется как *деформализация правил*. Понятие деформализации правил было введено в оборот применительно к России В. В. Радаевым. Оно означает «трансформацию институтов, в ходе которой формальные правила в значительной мере замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения»²⁴⁸.

На современном российском рынке труда деформализация правил имеет ряд проявлений. Во-первых, сам по себе объем гарантий, предоставляемых работнику трудовым законодательством, перестает иметь существенное значение в процессе заключения трудового контракта. Обычно заключаемые контракты найма распадаются на формальную и неформальную части. Формально фиксируются одни условия занятости, реально реализуются совсем другие. В результате, в каждом конкретном договоре найма на неформальной основе устанавливается свой объем прав. *Соблюдение трудового законодательства по сути дела становится одним из пунктов соглашения, заключаемого между работниками и работодателями*. Как отмечается в исследованиях Т. Заславской и М. Шабановой, трудовой договор в момент его заключения уже может носить неправовой характер. По мнению же самих предпринимателей, «трудовые права – это то, что было оговорено при приеме на работу», а соответствует ли содержание такой договоренности закону, значения не имеет²⁴⁹.

Кроме того, деформализация правил на рынке труда состоит в появлении, наряду с предусмотренными законодательством, особых агентов-гарантов прав работников. Такими агентами-гарантами на современном российском рынке труда становятся органы власти, отдельные политики, крупные чиновники, организации, создаваемые властью, но не предусмотренные законодательством, влиятельные или просто хорошо информированные родственники и знакомые и т.п. Эти альтернативные субъекты-гаранты прав наемных работников, делают более стабильной институциональную среду взаимодействия работников и работодателей и прямо вмешиваются в структуру трудового контракта.

Другой стороной таких институциональных новаций является существенное замедление процесса становления российского рынка труда и укрепления его формальных институтов. Многие работники сегодня не знают ни своих прав, ни Трудового кодекса. Они считают, что формальные права не нужны, можно и так договориться с начальством. Все это снижает значимость формальной спецификации прав наемных работников. При этом работодателем могут игнорироваться установленные законодательством права работников, а во внимание приниматься прямые требования региональной власти.

Деятельность предусмотренных законодательством субъектов защиты прав наемного работника оказывается неэффективной не только по причине просчетов законодательства, но и вследствие низкого спроса на их услуги со стороны самих работников, обусловленного сложившимися неформальными практиками взаимодействия с работодателем. Они чаще всего не готовы отстаивать свои права с использованием возможностей, предоставляемых им законодательством. Издержки их индивидуального действия оказываются ниже предполагаемых индивидуальных выгод. Общественные эффекты при этом не принимаются в расчет.

Неформальные механизмы принуждения к соблюдению прав наемных работников, созданные на региональном уровне противодействуют идущей сверху политике либерализации трудовых отношений, своеобразным образом корректируя ее. В условиях, когда отдель-

²⁴⁸ Радаев В. В. Социология рынков: к формированию нового направления. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – С.135.

²⁴⁹ Заславская, Т., Шабанова, М. Неправовые трудовые отношения: реакция россиян // Человек и труд. – 2004. - №4.- С.39.

ный работник в процессе торга с работодателем имеет ослабленные переговорные позиции (ослабленные низкой солидарностью, неэффективно действующими формальными агентами-гарантами их прав) региональная власть пытается усилить эти переговорные позиции. Больше подчинение власти, чем закону, апелляция к власти становятся достаточно эффективными методами защиты работниками своих интересов. Эти механизмы одновременно и сдерживают работу формального механизма защиты прав работников, и стимулируют ее в результате взятия региональной властью на себя координирующей роли.

На федеральном уровне устанавливаются единые формальные правила игры, которые не поддержаны соответствующими механизмами принуждения. На региональном же уровне фактически формируются *особые институциональные модели российского рынка труда*, отличающиеся, практиками применения формальных норм и неформальными способами взаимодействия работодателей, наемных работников и органов власти. При этом реальные практики такого взаимодействия могут отличаться по регионам. Они не соответствуют нормативной картине по разным параметрам. Региональные власти могут вообще не участвовать в решении проблем рынка труда, или могут пойти намного дальше простой реализации формальных норм, проводить активную политику по решению наиболее острых проблем рынка труда. При этом в каждом регионе формируется свой состав субъектов, выступающих гарантами реализации трудового контракта.

В условиях отсутствия у российского правительства сколько-нибудь последовательной политики регулирования трудовых отношений, институциональная модель российского рынка труда складывается в результате идущего на микроуровне институционального отбора норм и правил взаимодействия работников и работодателей. В силу разнообразия существующих на микроуровне условий и различий в активности региональных органов власти, формируется весьма пестрая картина реальных социальных практик взаимодействия работников и работодателей, которые составляют особые региональные модели рынка труда. Это обеспечивает сохранение гибкости российского рынка труда, сформировавшейся в предшествующий период его развития.

Что можно сказать о перспективах развития сложившейся институциональной модели российского рынка труда? Представляется, что в ближайшее время наметившаяся ранее тенденция расхождения нормативной и реальной моделей российского рынка труда не региональном уровне сохранится. Этому способствуют следующие обстоятельства.

Федеральная власть по-прежнему не ставит перед собой задачу тонкой институциональной настройки экономики в целом и рынка труда, в частности. Стоящие перед ней проблемы она пытается решать реализацией крупномасштабных проектов, вовлекая в их выполнение крупный бизнес. Под прикрытием развития социальной ответственности бизнеса продолжается торг вокруг проблем условий ведения бизнеса на территории РФ или в ее отдельном регионе.

Сохраняются заложенные законодательством и реальной практикой действия государственных, правоохранительных и судебных органов разрывы между провозглашаемыми формальными нормами и механизмами принуждения к их выполнению. Следовательно, для работников и работодателей сохраняется выбор между альтернативными системами регулирования их взаимоотношений, а значит и спрос работников на непредусмотренные законодательством механизмы защиты своих интересов и прав.

У региональной власти пока сохраняются возможности при минимальных издержках давления на работодателей добиваться заключения конвенций о минимально приемлемом для данного региона уровне обеспечении интересов и прав наемного работника (например, о размере и доле формальных выплат, об охране труда и т.п.). Однако в различных регионах формируются различные условия для заключения соответствующих конвенций, создаются

различные механизмы мониторинга ситуации на рынке труда и способы давления на работодателя.

По сути же общих черт в региональной политике регулирования рынка труда больше, чем различий. *Общие черты* этой политики заложены в самой институциональной структуре российского рынка труда и в позиции федеральных органов власти как основного субъекта его регулирования. *Различия* связаны с временем начала политики активного регулирования регионального рынка труда, с различным соотношением переговорных позиций региональной власти и бизнеса, со сложившейся структурой занятости населения и т.п.

Глава 12. Формирование новых отношенческих контрактов в межфирменных сетях²⁵⁰

Реформы российской экономики были направлены на создание основ рыночного механизма. Их результатом стало формирование основных формальных институтов рыночной системы. Но в практике реформ слабо учитывался тот факт, что смена формальных институтов способна сформировать лишь внешние предпосылки изменения поведения экономических агентов в соответствии с критериями рыночной эффективности. Реальный ход реформ находится в зависимости от того, как новые институты воспринимаются основным звеном рыночных преобразований - фирмой.

Фирма (постсоветское предприятие) является не только объектом рыночных преобразований, но и активным субъектом трансформации. Она ведет отбор формальных институтов, а также вырабатывает собственные нормы взаимоотношений с другими экономическими агентами. Содержание подобных норм и механизмов принуждения к их исполнению стало источником многих проблем переходной экономики, связанных с развитием неформальных связей между экономическими субъектами. В результате созданные формальные институты во многом не соответствуют сложившимся между предприятиями неформальным нормам взаимоотношений, процесс реформирования которых пока еще только разворачивается и оказывает существенное значение на ход дальнейшей трансформации.

Скорые, поверхностные изменения формальных норм вынуждали постсоветские предприятия искать способы адаптации к неопределенности внешней среды, неизбежно возрастающей в условиях трансформации. Разрушение механизма координации, основанного на централизованном распределении ресурсов, было восполнено взаимосвязями между предприятиями, сформировавшимися как в рамках прежней хозяйственной системы, так и новыми неформальными связями, с помощью которых предприятия обеспечивали себя необходимыми для производства экономическими ресурсами. Это привело к разворачиванию специфического сетевого механизма координации хозяйственной деятельности и формированию межфирменных сетей. Подобные сети стали в переходной экономике России организационным механизмом, который позволил предприятиям адаптироваться к жестким условиям либерализации. Вместе с тем, функционирование подобных сетей создает проблему достижения эффективного распределения ресурсов и становится одним из важных препятствий дальнейшей рыночной трансформации. Поэтому исследование сетевых взаимосвязей между фирмами требует изучения их адаптивного потенциала и противоречий функционирования.

В российской экономической литературе феномен межфирменных сетей привлекает все больше внимания в связи с распространением практик сетевого взаимодействия. Изменения институциональных условий, влияющих на параметры транзакций и характер контрактных отношений, рассматриваются в работах Нуреева Р., Олейника А., Радаева В., Тамбовцева В. и др. Особенности адаптации предприятий в российской переходной экономике, характеристики российских межфирменных сетей, их классификации, приведены в трудах Авдашевой С., Авраамовой Е., Безруковой О., Градосельской Г., Гуркова И., Долгопятовой Т., Катыкало В., Куш С., Ламанова В., Парина С., Румянцевой В., Сергиенко Я., Третьяк О. и др.

Особенности контрактного механизма в сетях позволяют анализировать работы Барсуковой С., Ляско А., Тамбовцева В., Шаститко А., Юдкевич М. и др. Причины укорененности неформальных норм, последствия формирования межфирменных сетей с точки зрения

²⁵⁰ © Апарина Н.Ф. (Кемеровский государственный университет)

характеристик формирующейся институциональной среды исследуются Барсуковой С., Дискиным И., Латовым Ю., Леденовой А., Олейником А., Радаевым В. и др. Проблемы и тенденции возможного развития межфирменных сетей в контексте формирования интегрированных бизнес-групп и влияния на их функционирование государства позволяют исследовать труды Дынкина А., Нуреева Р., А. Паппэ Я., Перегудова С. и др

Вместе с тем, на наш взгляд, недостаточно разработанным и изученным является ряд вопросов, позволяющих рассматривать межфирменные сети, как с точки зрения *возможностей* функционирования сетевых структур, так и с точки зрения их *границ*, основанных на выработке в сетях собственного механизма регулирования транзакций.

Поскольку субъектом сетевых отношений является фирма, то это обуславливает рассмотрение организационной природы современной фирмы. Неоинституциональный подход рассматривает фирму как коалицию владельцев экономических ресурсов, объединяемых предпринимателем путем заключения контрактов (Р. Коуз). Содержание сетевых взаимосвязей является следствием распределения прав собственности в фирме и реализации интересов владельцев экономических ресурсов, образующих фирму.

Для анализа процесса межфирменной координации важным обстоятельством является то, что специфические для фирмы ресурсы могут принадлежать не только учредителям или работникам фирмы, но и аутсайдерам, которые обеспечивают фирму ресурсами, и, в свою очередь, используют ее ресурсы для своей деятельности. Стратегия взаимодействия фирмы с аутсайдером состоит в заключении с ними многосторонних контрактов. *Теория транзакционных издержек* позволяет рассмотреть преимущества сети как гибридной формы координации, функционирующей на основе установления долгосрочных взаимовыгодных связей между формально независимыми участниками рынка. Это обеспечивает конкурентные преимущества фирмам, входящим в сеть, за счет снижения неопределенности, риска оппортунизма и является источником рентных доходов (квазирента от контрактной зависимости), рассматриваемых как показатель эффективности распределения ресурсов среди участников многостороннего контракта.

Анализ теории и практики сетевого взаимодействия позволяет утверждать, что межфирменные сети обладают существенным потенциалом адаптации к внешним изменениям. Адаптивная эффективность сетевых структур основана на накоплении ресурсов, являющихся специфическими в данной конкурентной среде. Она проявляется либо в возможности максимизации текущей прибыли фирмы, либо в укреплении ее положения на рынке в долгосрочном периоде. Запас подобных "стратегических" ресурсов (человеческий капитал, информация и пр.), позволяющих фирме гибко реагировать на внешние изменения, а также механизм их формирования и мобилизации представляет собой **адаптивный потенциал** экономической организации. Ресурсный подход, применяемый в экономической социологии, предполагает расширительную трактовку капитала, предполагающую использование в качестве средств адаптации его нетрадиционных видов (культурный, политический, социальный и пр.), запас которых при определенных условиях может конвертироваться в денежный капитал и приносить владельцу доход.

В сетевые взаимосвязи могут вступать владельцы различных ресурсов, кооперируемых в рамках фирмы, как на формальной, так и на неформальной основе. Множественность сетевых связей позволяет повышать адаптивный потенциал фирмы за счет привлечения ресурсов различных сетей. В зависимости от состава участников и объединяемых в сеть ресурсов фирма может выстраивать следующие сети:

1) Межфирменные сети, представленные взаимосвязями самой фирмы как самостоятельного юридического лица, за которым закреплена собственность на реальные активы (подрядные, субподрядные отношения, ИБГ, построенные по имущественному принципу и др.).

2) Межфирменные сети, образуемые владельцами денежного капитала (холдинги, перекрестное владение акциями и др.).

3) Межфирменные сети, возникающие вследствие объединения управленческих ресурсов топ-менеджеров на формальной основе (переплетенные советы директоров, стратегические альянсы, ИБГ, создаваемые по управленческому принципу и др.) и вследствие объединения специфических ресурсов работников фирмы (деловой проект, виртуальная сеть и пр.).

4) Межфирменные сети, формирующиеся на неформальной основе путем установления социальных отношений между топ-менеджерами, управляющими, отвечающими за материально-техническое снабжение и т.д., которые позволяют фирмам решать экономические, организационные и прочие проблемы. Социальные сети могут формироваться также на основе традиционных (родственных, дружеских) и прочих отношений (фамилистические сети, клан и пр.).

Анализ формы и содержания сетевого взаимодействия позволяет определить межфирменную сеть как *совокупность устойчивых, многосторонних, регулярно воспроизводящихся формальных и неформальных взаимосвязей между фирмами, основанных на совместном использовании специфических ресурсов. Сеть предполагает выработку совместной стратегии адаптации фирм к изменениям во внешней среде и основана на объединении специфических ресурсов экономических агентов в интересах реализации этой общей стратегии.*

Вследствие вхождения фирмы в разнообразные сетевые взаимосвязи возникает синергический эффект и на его основе формируется особая форма капитала - *сетевой капитал*, который представляет собой *ресурсные возможности*, создаваемые сетью. Эти возможности открываются как в результате получения взаимного доступа к ресурсам участников сетей, так и в результате создания дополнительных запасов экономических ресурсов вследствие сетевого взаимодействия (бизнес-альянс, венчурное финансирование и т.д.). Таким образом, организация транзакций в рамках сети позволяет фирме повысить адаптивный потенциал за счет роста возможностей мобилизации ресурсов других участников в условиях изменений внешней среды. Доход от сетевого капитала принимает форму квазиренты (организационная квазирента, квазирента от контрактной зависимости).

В интересах обеспечения устойчивости сетевых образований, взаимосвязи фирмы закрепляются заключением контрактов с их участниками. Такие контракты по своей природе являются *отношенческими* (или обязательственными). Это контракты, которые складываются при долговременных, сложных отношениях между сторонами, в условиях, когда активы характеризуются средней или высокой специфичностью, а взаимодействия осуществляются на регулярной основе. В этой ситуации для снижения риска оппортунизма стороны вырабатывают свой собственный механизм регулирования контрактных отношений, основанный на формировании и использовании специфических формальных и неформальных норм взаимодействия партнеров, механизмов принуждения к их исполнению и коллективных санкциях за нарушение подобных норм.

В результате заключения многосторонних отношенческих контрактов формируются особые характеристики межфирменной сети, которые позволяют фирмам адаптироваться к неопределенности внешней среды и создают пределы эффективности сетевого взаимодействия: Во-первых, это *локальность*, связанная с ограниченным числом участников сети; во-вторых, это *структурная однородность* (подобие узлов и связей) на основе социальной идентичности участников; в третьих, это *наличие сетевых норм и механизмов принуждения к их исполнению* (contract enforcement). Локальность сетевых взаимосвязей имеет объективную природу, обусловленную социальной однородностью состава участников сетей на основе использования специфических ресурсов. Характер сетевых взаимосвязей обусловлен

логикой использования подобных ресурсов. Например, объединение ресурсов человеческого капитала предполагает обмен знаниями, информацией, умение их обрабатывать, интерпретировать и применять. Это требует социального подобия участников сети и формирования однородных узлов и связей. Поэтому сеть представляет собой более или менее закрытую полицентрическую структуру в зависимости от состава участников, характера используемых ресурсов, норм и правил их использования.

В условиях неопределенной внешней среды при выработке совместной стратегии фирм большую роль играет механизм самовыполнения контракта. Он предполагает предсказуемость действий участников сделки и выполнение ее условий. При использовании специфических ресурсов самовыполнение контрактных условий достигается путем встраивания в формальный контрактный механизм дополнительных *неформальных норм*. Постконтрактный оппортунизм регулируется принуждением к выполнению условий контракта за счет выработки коллективных санкций к нарушителям, а также угрозой потери репутации. Растет ценность повторяющихся транзакций с одними и теми же участниками. Неформальные нормы вырабатываются на основе социальной однородности участников сделок, соответствии сторон друг другу. Это соответствие ведет к формированию взаимного доверия между сторонами сделки.

Доверие, таким образом, является *предпосылкой* формирования контрактного механизма в сетевом взаимодействии. Результатом формирования доверия является снижение транзакционных издержек по мере углубления специализации на специфических ресурсах. Доверие ведет к формированию особых отношений между контрагентами, позволяющих контролировать одной стороне действия другой или понимать ее мотивы²⁵¹. Однако доверие в качестве механизма саморегулирования контрактных отношений в экономической литературе часто рассматривается упрощенно, используется в широком, всеобъемлющем контексте. Социологическое понимание доверия часто сводит его к уверенности в действиях других людей, основанных на чувстве, а не на рациональном понимании²⁵². Например, Ф. Фукуяма говорит о том, что "Закон, договор и экономическая рациональность обеспечивают необходимую, но не достаточную основу, как для стабильного сосуществования, так и для процветания постиндустриальных обществ; они должны быть дополнены взаимностью, моральными обязательствами, обязанностями по отношению к обществу и доверием, которые основаны, скорее, на традиции (*habit*), чем на рациональном расчете"²⁵³. Вместе с тем, доверие обладает функциональными характеристиками и является, с одной стороны, предпосылкой рационализации, а с другой – ее продуктом. Данная концепция доверия разработана Дж. Коулменом, который рассматривает его как социальный механизм, управляющий неопределенностью и позволяющий снизить риск взаимодействия, прогнозировать действия партнеров.

Доверие как основа сетевой координации может иметь разную основу. Оно носит либо личностный характер, либо закрепляется развитием сопутствующих институтов, норм хозяйственного оборота, долгосрочной практикой или взаимными контрактными гарантиями.

Персональное доверие может быть основано на собственном опыте доверителя, на личных отношениях, социальных связях, на знакомстве с партнером по сделке. Оно предполагает неоднократные сделки, длительные хозяйственные связи. При этом персональное до-

²⁵¹ См Сергиенко, Я. В. Современные стратегии развития нефинансового сектора в рыночных экономиках/ материалы Интернет – конференции "Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/152228>

²⁵² См. Экономика и социология доверия / Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, В.Н. Минина и др.; Под ред. Ю.В. Веселова – СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004. - С. 19.

²⁵³ Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York: Free Press, 1995. P. 11. – Цит. по: Экономика и социология доверия / Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, В.Н. Минина и др.; Под ред. Ю.В. Веселова – СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004. – С. 20.

верие может основываться и на социальном соответствии, вытекающем из специфических характеристик партнера. Персональное доверие играет важную роль в снижении рисков ведения бизнеса. Ярким примером снижения рисков на основе персонального доверия является вовлечение в бизнес родственников, друзей и знакомых. Так, например, в исследовании, проводимом в 2001-2002 гг. в г. Кемерово²⁵⁴, на вопрос "Имеете ли Вы опыт привлечения родственников в бизнес?" утвердительно ответили 58% респондентов. Для выполнения эпизодических поручений родственников привлекают 20% опрошенных; в качестве партнеров по бизнесу, совладельцев, соучредителей – 23%; рядовых сотрудников – 27%. У 39% опрошенных предпринимателей знакомые и друзья становятся партнерами по бизнесу. 22% респондентов дали характеристику отношений с партнерами, с которыми совершается основная масса сделок как дружеских; а 33% - отношения хороших знакомых. Эти данные свидетельствуют о большой значимости персонального доверия, основанного на социальных связях при заключении сделок в условиях высокой неопределенности внешней среды.

Но доверие может вырабатываться и укрепляться в процессе совместной хозяйственной практики, использования специфических ресурсов сети, что дает основание для выработки норм совместного использования ресурсов, определяемых потребностями технологии, использованием ресурсов человеческого капитала. Подобное *процессуальное* доверие происходит из имеющегося опыта отношений с партнером или основывается на опыте третьих лиц (репутация, торговая марка). При формировании процедур возникает сетевой эффект – информация о нормах поведения передается по сети и придает доверию коллективный характер. Такие нормы закрепляются в виде правовых обычаев и практики хозяйственного обыкновения²⁵⁵ и служат средством регулирования контрактов в ситуации отсутствия или низкой эффективности применения формальных норм. Как правило, первым этапом в формировании доверительных связей становятся правовые контрактные отношения между компаниями, регулирующие одну или несколько сделок, а следующим, не менее значимым этапом является заключение долгосрочных контрактов.

Так, например, анкетный опрос 180 предпринимателей Кемеровской области²⁵⁶ показал, что в большей степени выполнению условий контракта способствует наличие официально оформленного договора и долгосрочные деловые связи.

Таблица 12-1

Что, по Вашему мнению, может способствовать

²⁵⁴ В 2000-2001 г.г. автор участвовал в опросе, проводимом исследовательской группой под руководством к.э.н., доц. А.Н. Олейника (ГУ – ВШЭ) с участием Гвоздевой Е. А. (Институт социологии РАН), Каштурова А. В., Клеман К. (Университет Парижа – 8), Прокопьева В. Н. (Читинский институт Иркутской Государственной Экономической Академии). В анкетном опросе участвовал 219 предприниматель из 5-ти регионов. (Квота для г. Кемерово 58 чел.) Финансирование работ осуществлялось благодаря поддержке *Ufficio Italiano dei Cambi* (Италия) и *Institute des Hautes Etudes de la Sécurité Intérieure* (Франция).

²⁵⁵ Под правовым обычаем понимают фактически сложившееся и признаваемое законом общее правило, не выраженное в нормативном акте, но подлежащее применению, если иное прямо не установлено законом или соглашением сторон. Обычай является своеобразной диспозитивной (восполнительной) нормой права. Обыкновение – это сложившееся правило, которым прямо согласились руководствоваться стороны договора, и только поэтому оно приобрело юридическое значение. Оно представляет собой подразумеваемое условие договора (соглашения партнеров). См.: Гражданское право: В 2-х томах. Том 1. Отв. ред. Е.А. Суханов. М.: БЕК, 1998. С. 68-69.

²⁵⁶ Здесь и далее по тексту приводятся результаты анкетного опроса предпринимателей и сотрудников местных администраций Кемеровской области, полученные в рамках исследовательского проекта "Институциональная модель взаимодействия населения, бизнеса и власти на уровне региона (на примере Кемеровской области)". В опросе приняли участие 180 предпринимателей и 52 сотрудника местных администраций. Исследование проводилось в 2004 г. автором совместно с д.э.н., проф. КемГУ Курбатовой М.В. (руководитель) и докторантом КемГУ Левиным С.Н. в рамках работы над грантом ИНО-Центр №КТК 091/1-3-03; 2-3-03; 3-3-03.

**выполнению деловых соглашений с вашими партнерами?
(Опрос предпринимателей г. Кемерово, 2004 г.; % от числа опрошенных)**

	%
1. наличие официально оформленного договора	52,2
2. долгосрочные деловые связи	50,0
3. надежных гарантий не существует	17,2
4. участие фирм - партнеров в собственности друг друга	8,9
5. угроза репутации в деловом сообществе	7,8
6. прямое или косвенное вмешательство органов государственной власти	3,3
7. угроза судебного разбирательства	2,2
8. угроза "наезда"	0
Не ответили	1,7

Институциональное доверие является имперсональным и предполагает наличие законодательных механизмов регулирования хозяйственной деятельности и фактическое использование их в качестве инструмента защиты осуществления формальных правил или договоров. Институциональное доверие необходимо в эффективной рыночной экономике, поскольку предполагает возможность совершения сделок с новыми экономическими агентами, даже если партнеры лично не знакомы и обладают ограниченным объемом информации. Это доверие основано на фактической способности обеспечивать санкции со стороны институтов, их неотвратимости. Чем выше уровень доверия к формальным институтам, тем меньше потребность в защите инвестиций за счет заключения контрактов на основе персонального доверия.

Анализ результатов анкетного опроса предпринимателей Кемеровской области (таблица 2) позволяет сделать вывод о низком уровне институционального доверия и об ориентации предпринимателей на заключение отношенческих контрактов, поскольку при решении важных для бизнеса вопросов, таких как возникновение конфликта с партнерами, неформальных требований со стороны чиновников, обеспечение безопасности бизнеса, проблем с криминальными структурами, они, в существенной мере, предпочитают решать проблему своими силами, чем обращаться в суд, органы местного самоуправления, органы правопорядка.

Таблица 12-2

**Куда вы чаще всего обращаетесь для решения следующих вопросов?
(опрос предпринимателей г. Кемерово, 2004 г.; % от числа опрошенных)**

Оцениваемые вопросы	Местная администрация	Областная администрация	Судебные органы	Органы правопорядка	СМИ	ТПП, ассоциации предпринимателей	Никуда не обращаюсь, решаю проблему своими силами	Не ответили
	%	%	%	%	%	%	%	%
Возникновение конфликта с партнерами	0,6	1,8	23,3	1,7	0	1,1	66,1	5,6
Угроза «наезда» со стороны криминала	0	0,6	2,2	25,6	0	3,9	58,3	9,4
Необоснованные	17,8	7,2	30,6	0,6	1,1	5,6	31,1	6,0

требования органов контроля и инспектирования								
Необоснованные требования местных властей к Вашему бизнесу (условия аренды, сборы и др.)	16,7	17,2	24,4	1,1	1,1	5,6	25,6	8,3
Обеспечение безопасности бизнеса	0,6	1,7	2,8	28,9	0	3,3	55,0	7,7
Неформальные требования со стороны чиновников	4,4	3,9	10,0	3,9	3,9	3,3	62,8	7,8

Характер доверия определяет специфику норм сетевого взаимодействия и границы сетей. Чем больше доверие соответствует институциональному, тем более открытыми являются сети, свободным – доступ в них, и наоборот. Нормы и ценности сетевого взаимодействия, позволяющие лучше интерпретировать действия друг друга, снижать неопределенность, риск оппортунизма представляют собой *социальный капитал* (трактовка Коулмана Дж., Дискина И.), определяемый как вклад социальной организации в производство. Такая трактовка социального капитала соответствует уровню институциональной среды, поскольку способствует сокращению транзакционных издержек за счет локализации связей. Доверие в сетях является, таким образом, не только предпосылкой регулирования отношений, но и *результатом* сетевого взаимодействия.

Существует взаимосвязь между специфичностью сетевых ресурсов, характером доверия и особенностями формирующейся локальной институциональной среды. Традиционные специфические ресурсы, используемые фирмами в рискованной рыночной среде – это ресурсы физического и человеческого капитала, технология, информация и пр. Использование подобных ресурсов требует процессуального доверия, основанного на совместных процедурах их использования и механизмах поддержания доверия (репутация, торговая марка), а также институционального доверия, связанного с наличием универсальных норм и механизмов принуждения к исполнению обязательств. Но специфическими ресурсами сетей могут быть и нетрадиционные ресурсы, которые при определенных условиях могут конвертироваться в денежный капитал и приносить их владельцам доход. К таким ресурсам относят, прежде всего, социальные связи, которые обеспечивают доступ к другим ресурсам. Запас подобных связей в экономической литературе определен как *отношенческий капитал* (или *социальный капитал в объективированном состоянии*). При использовании *отношенческого капитала* происходит обмен не материальными ценностями, а услугами особого рода, которые могут быть названы "услугами доступа". Этот капитал позволяет фирме получить доступ к разнообразным ресурсам, экономить издержки заключения и поддержания контрактов, входить в разнообразные сетевые структуры. Поскольку такие связи основаны на личных контактах, социальные сети, формируемые на основе *отношенческого капитала*, предполагают формирование *персонального доверия*.

Представление о существовании различных форм капитала и возможности их конвертации позволяет сделать вывод о том, что значимость сетевых связей в различных институциональных условиях может быть различной. Она зависит от ценности ресурсов, позволяющих адаптироваться к институциональным изменениям. Изменение ценовых пропорций на товарных и ресурсных рынках, технологические и структурные трансформации вынуждают

фирму оценивать имеющиеся в ее распоряжении ресурсы в качестве адаптивных, исходя из возможностей как выживания, так и развития.

Стабильная рыночная среда снижает ценность отношенческого капитала. Высокий уровень институционального доверия, характерный для рыночной экономики, делает возможным перераспределение ресурсов через механизм финансового рынка. Повышается значение экономических ресурсов, обеспечивающих доходность и прибыльность бизнеса, характерных для рискованной конкурентной среды (человеческий капитал, технология, информация и т. д.). Это ведет к развитию сетевых связей, возникающих на основе совместного использования подобных ресурсов (стратегические альянсы, проектные организации, сети поставщиков и пр.). В их основе лежит доверие, основанное на профессиональном опыте, знаниях, навыках, информации и т.д. Рост ценности ресурсов труда, физического капитала, технологии и т.п. в качестве адаптивных факторов производства повышает заинтересованность фирмы действовать в формальном секторе, ведет к росту значимости формальных норм в регулировании контрактных отношений.

Наоборот, в условиях нестабильной среды растет значение персональных связей экономических агентов то есть, отношенческого капитала, поскольку возникает потребность в получении доступа к материальным ресурсам, обеспечивающим адаптацию к институциональным изменениям. Поскольку в основе использования отношенческого капитала лежит высокий уровень персонального доверия, то рост его значимости как ресурса адаптации выводит сделки в сферу неформальных отношений, повышает значение неформальных норм, закрепляет заинтересованность субъектов межфирменных взаимодействий в локализации существующей среды и ее консервации.

Анализ взаимосвязи между характером специфических ресурсов и соответствующем их использованию доверии позволил выделить два типа сетей. *Первый тип* объединяет традиционные специфические ресурсы и основан на институциональном и процессуальном доверии и использовании норм индустриальной, рыночной координации и формализованных механизмов регулирования контрактов. Адаптация фирм в таких сетях к внешним условиям обеспечивается без существенного ущерба для эффективного распределения ресурсов (аллокативной эффективности). Они распространены в зрелых рыночных системах, в которых сформированы механизмы поддержания экономического равновесия. В переходной российской экономике образовались сети *второго типа*. Это сети, преобладающим ресурсом в которых является отношенческий капитал, а типом доверия - персональное. В подобных сетях социальные связи конвертируются в необходимые фирмам экономические ресурсы. Адаптация фирм, входящих в социальные сети, к изменяющимся внешним условиям обеспечивается ценой существенного снижения аллокативной эффективности. Следствием формирования сетей второго типа является усиление локализации норм как следствие формирования и развития сетевых структур на основе отношенческих контрактов.

Локализация трансакций в сетях и преобладающий тип доверия позволяет ставить проблему формирования модели "*сетевого капитализма*", предполагающего локализацию и фрагментацию экономических связей, и *межсегментного конвенционализма*, предполагающего, с одной стороны, наличие в каждой сети специфических норм, с другой - потребность интеграции локальных институциональных сред для формирования единого институционального пространства.

Для анализа переходной российской экономики теоретическая модель "сетевого капитализма" представляет интерес, поскольку отношенческий характер контрактов и соответствующий механизм принуждения к его выполнению делают сеть способом снижения неопределенности во взаимодействии. Локализация отношений повышает адаптивный потенциал сети. Но при этом взаимодействие в сети ведет к снижению аллокативной эффективности, возникающей в связи с тем, что цели и способы адаптации участников сетевого взаимодей-

ствия могут противоречить критерию оптимального распределения ресурсов. Поддержание взаимосвязей требует специфических инвестиций, которые могут принимать самые разнообразные формы (инвестиции в совместные проекты, в поддержание репутации, информационный обмен, спонсорская помощь, взятки и т. д.). Если размер подобных инвестиций превышает выгоду от их осуществления, это ведет к выходу из сетей и создает предел эффективности их функционирования. Во-вторых, выработка интернализованного механизма управления сделками ведет к "закрытию" сетей, что способствует монополизации и фрагментации рынков. Кроме того, локализация транзакций способствует фрагментации институционального пространства и к рассогласованию общих и локальных норм. Это нарушает универсальность "правил игры", регулирующих деятельность участников рынка и осложняет процесс заключения сделок между участниками, не входящими в данную сеть, в связи с отсутствием универсальных гарантий выполнения обязательств.

Особую роль в формировании сетевых структур постсоветских предприятий и локализации транзакций играет государство. Можно выделить два уровня участия государства в межфирменных сетях: деперсонифицированный и персонифицированный. На *деперсонифицированном* уровне государство включается в сети как публичный агент: гарант закона, собственник, либо совладелец предприятий (в сфере отношений собственности), как управляющий определенными активами, а также как территориальный орган власти, предоставляющий госзаказ, распоряжающийся бюджетными средствами (возможность предоставления субсидий, льгот и т. п.). На *персонифицированном* уровне в межфирменные сети постсоветских предприятий (сети управляющих, как "физических лиц") включаются отдельные государственные чиновники как частные агенты, взаимодействие которых с бизнесом осуществляется путем избирательного применения права, обеспечения административной поддержки определенной сети фирм (в приватизации, доступе на рынок, преференциях отдельным фирмам и т.п.).

Существуют объективные причины функционирования государства в постсоветской экономике как частного агента, связанные с нечеткой спецификацией прав собственности и с недоформированным разграничением функций государства и фирмы как экономических субъектов в процессе рыночной трансформации. Как государство, так и бизнес, объективно заинтересованы в сетевом сотрудничестве, позволяющем решать проблемы взаимного ресурсного обеспечения. На основе сетевого взаимодействия фирм и органов государственной власти формируются сетевые отношенческие контракты элитного типа, позволяющие входящим в сеть участникам получать отношенческую ренту (сверхдоход, возникающий как результат конвертации запасов отношенческого капитала в другие экономические ресурсы). Сетевые взаимосвязи носят повсеместный характер и присущи предприятиям различных форм бизнеса (от малого, до интегрированных бизнес-групп).

В период экономических реформ существенно повышается роль региональных администраций и органов местного самоуправления в создании условий функционирования бизнеса. Это связано с изменением системы межбюджетных отношений, закреплением за региональными и местными органами власти функций по реализации интересов местного развития, а также функций гаранта по спецификации и защите прав собственности отдельных индивидов. Региональные и местные органы власти являются, с точки зрения предпринимателей, субъектами, владеющими необходимыми для фирмы экономическими ресурсами. В свою очередь, региональные и местные органы власти заинтересованы в установлении персонифицированных связей с предпринимателями для решения проблем бюджетной ограниченности и обеспечения бюджетов разных уровней необходимыми средствами для выполнения экономических и социальных функций.

Исследования показали, что сетевые взаимоотношения бизнеса с региональной и местной администрациями строятся на двух уровнях:

1) Субъектами отношений являются администрация как представитель государства и фирма как хозяйственная организация. **Интерес власти** в формировании сетевых отношений с бизнесом связан с необходимостью жизнеобеспечения территории и сохранения ее производственно – экономического и социального потенциала в условиях бюджетной ограниченности, с получением ресурсов на производство общественных благ, на функционирование властных структур. **Интерес фирмы** выражается, с одной стороны, в максимизации доходов, с другой – в развитии инфраструктуры бизнеса, в улучшении условий жизни работников фирмы и их семей, что влияет на общественный климат предпринимательской деятельности и т. п. Это, в конечном счете, снижает издержки бизнеса на самостоятельное решение данных вопросов, обеспечивает воспроизводство необходимых экономических ресурсов и способствует расширению сетевых отношений фирмы и властных структур на основе отношенческих контрактов, поскольку и фирмы, и администрация заинтересованы в привлечении большего количества инвестиций в финансирование общественных благ, развитие местной инфраструктуры и т. д. Это составляет **позитивный** интерес формирования сетевых структур.

2) Субъектами отношений является чиновник и предприниматель как физические лица. Происходит абсолютизация частных интересов чиновников и менеджеров как физических лиц. Это ведет к **негативному** эффекту сетевого взаимодействия. **Интерес чиновника** связан с максимизацией отношенческой ренты за счет квазирентных доходов (не всегда носящих денежный характер), от принятия решения в пользу того или иного предпринимателя, установления контактов с предпринимателями, способными решить проблему обеспечения ресурсами поставленной перед чиновником задачи, в повышении "цены" отдельного чиновника, сумевшего в условиях дефицита ресурсов организовать реализацию тех или иных экономических и социальных проектов; в перераспределении части ресурсов бизнеса в пользу отдельных чиновников. **Интерес предпринимателя** (менеджер, собственник предприятия) связан с решением проблем бизнеса за счет установления неформальных контактов с чиновником, позволяющих получать преференции, льготы, конкурентные преимущества за счет снижения административных барьеров и использования административных ресурсов как средства конкуренции. Это ведет к формированию сетей с ограниченным доступом участников, дает основание для закрепления практики дифференцированного подхода к предпринимателям.

3) Так, например, исследования практики взаимодействий между органами местного самоуправления и бизнеса показывают, что *отношенческая рента для предпринимателей* может воплощаться в виде экономии затрат, связанных со снижением частоты проверок, инспектирования (на это указали 55,3% респондентов, отвечая на вопрос: "Что, на ваш взгляд, дают хорошие отношения с местной администрацией?); облегчения доступа к информации (42,9%); облегчения условий аренды имущества (35,5%); легкого доступа к ресурсам (29,7%); льгот в условиях уплаты налогов и сборов (27,3%); гарантий безопасности бизнеса (26,4%) и т.д. Только 9,1% опрошенных предпринимателей ответили, что хорошие отношения во взаимодействии с администрацией им ничего не дают. Анкетный опрос сотрудников городских и районных администраций гг. Кемерова, Прокопьевска, Белова показал, что *для администрации отношенческая рента* может воплощаться в увеличении налоговых поступлений в местный бюджет (этот вариант выбрали 62,5% респондентов), привлечении дополнительных (неналоговых) ресурсов для решения проблем города (56,3%); решении проблем занятости (56,3%); снижении социальных рисков (35,4%), улучшении городской инфраструктуры (29,2%), решении проблем благоустройства территории города (27,1%). Только 4,2% респондентов ответили, что хорошие отношения с бизнесом им ничего не дают.

В то же время функционирование межфирменных сетей на основе социальных связей создает *предел* сетевого взаимодействия, что обнаруживается в современных тенденциях их

функционирования. Эти тенденции формируются как вследствие наличия собственного предела эффективности использования отношенческого капитала, так и вследствие "внешних вызовов". Во-первых, границы эффективности использования социальных связей определены тем, что логика их поддержания, как правило, противоречит логике максимизации прибыли. Это противоречит критериям рыночной эффективности, снижает стимулы вхождения в сеть. Поддержание социальных связей требует инвестиций, формы которых могут быть разнообразными (спонсорская помощь, взятки чиновникам, лоббирование интересов и т.д.). Если затраты на поддержание социальных контактов превышают выгоду от их использования, это создает основание для привлечения ресурсов на иной основе. Во-вторых, отношенческий капитал не материализуется в активах фирмы и слабо влияет на их капитализацию. Неформальные сети не могут быть организационно оформлены и оценены. Поэтому в российской экономике наблюдается тенденция структурирования активов интегрированных бизнес-групп и их трансформации в компании с отношениями финансовой, технологической и прочих форм зависимости. Это ведет к формированию долгосрочных интересов фирмы как экономической организации и требует инвестиций в человеческий капитал, технологию и другие формы ресурсов, предполагающих развитие новой организационной логики. Поэтому отношенческий капитал теряет свое исключительное значение в решении проблем дальнейшего становления фирмы. В-третьих, трансформация сетей российских предприятий осуществляется в результате "внешних вызовов": потребностей глобальных рынков. Интеграция российских предприятий в мировые рыночные связи требует использования ресурсов и формирования организационных структур, отвечающих требованиям современной конкуренции, мирового фондового рынка. Все это проявляется в тенденциях реорганизации управленческих структур российских предприятий, действующих на глобальных рынках, стимулирует формирование аутсайдерской модели корпоративного контроля.

Роль государства в дальнейшей трансформации сетевых структур неоднозначна. Основная проблема, связанная с участием государства в сетях, связана с присутствием его в качестве частного агента. Свидетельством этого служат регулярные переделы собственности в интересах отдельных групп бизнеса на основе традиционных социальных связей (часто коррупционной природы). Консервация социальных связей закрепляет интерес представителей бизнеса и власти в сетях как частных лиц. Это становится важнейшим препятствием перехода от "сетей выживания" к "сетям развития", основанным на применении ресурсов, отвечающих потребностям "внешних вызовов", что требует развития межфирменных взаимосвязей с потенциалом конкурентоспособности в условиях высокого динамизма внешней среды.

В современной литературе предлагаются два противоположных подхода к повышению рыночной эффективности основных экономических агентов – фирмы и государства: либо путем дальнейшей либерализации условий экономической деятельности, либо деприватизации, ведущей к усилению роли государственного сектора в экономике. На наш взгляд, эта проблема должна решаться путем "доприватизации", то есть более четкого разграничения, доопределения прав собственности частных агентов - фирм, что означает усиление частного интереса в хозяйственном поведении, и выхода представителей государства из социальных сетей как частного агента.

Вместе с тем возможности государства в преобразовании межфирменных сетей представляются существенными. Они связаны, в первую очередь, с требованиями выполнения государством в рыночной экономике функций агента-гаранта. Государство может служить не только источником формирования формальных институтов, но и способствовать их распространению через сетевое взаимодействие, влияя, таким образом, на формирование универсальных "правил игры". Проблемы дальнейшей трансформации связаны также с относительными издержками использования различных факторов производства, в формировании которых государство играет существенную роль. В связи с этим решение проблемы админи-

стративных барьеров, однозначно осуждаемых в российской экономике, не представляется бесспорным, поскольку, с одной стороны, они, безусловно, ведут к росту издержек, фрагментации экономики в силу их избирательного применения, но, с другой стороны, являются фактором, ведущим к вытеснению отношенческого капитала иными ресурсами.

Таким образом, дальнейшая трансформация сетевых взаимосвязей, определяющая вектор институционального развития российской экономики, будет зависеть от изменения роли государства в их функционировании, трансформации отношений собственности, "внешних вызовов" и внутренних пределов, создаваемых особенностями отношенческого контракта.

Глава 13. Институциональная модернизация конкурентной среды российских рынков²⁵⁷

Опыт рыночной трансформации постсоциалистических экономик подтвердил первоочередную значимость институциональных преобразований. И если в сфере создания формальных институтов российские реформы осуществлялись в форме шокового либерального варианта на основе их импорта, то заимствование неформальных институтов предпринимательской этики, цивилизованного поведения домохозяйств, рыночной культуры государственных чиновников и др. невозможно, необходимо их постепенное формирование, выращивание. Кроме того, переход России на траекторию устойчивого экономического роста требует институциональной модернизации ряда сфер, прежде всего, поворота экономики к решению отложенных на полтора десятилетия социальных проблем российского общества.

Эти остро стоящие проблемы в условиях сохраняющейся неустойчивости и рыночной неопределенности экономики России, активно включающейся в глобализированное мировое экономическое пространство, усугубляют необходимость концептуального обоснования модели институциональной трансформации в новых исторических, геополитических, научно-технологических, ментальных, национально-культурных условиях посткризисного развития. Импорт рыночных институтов развитых стран, их массовая и скоротечная имплантация обуславливают низкий уровень доверия к формальным институтам, расширение сферы неформальных экономических отношений, превращение хозяйственной системы России в экономику физических лиц с масштабной теневой составляющей.

Особую актуальность в связи с этим приобретает исследование механизмов институциональных преобразований, сравнительный анализ результативности их вариантов, особенно в контексте достижения долгосрочного устойчивого экономического роста. Институциональная парадигма анализа экономической структуры в новых условиях расширения глобальной экономики, подчинения ею локальных хозяйственных систем не сводится ни к холизму, ни к редукционизму (парциализму). В холизме действуют два принципа: (1) целое состоит из частей; (2) целое не равно сумме частей. Холизм признает, что общество не сводится к арифметической сумме своих частей, но существует некий системообразующий принцип, определяющий целое. Институциональная парадигма, примененная к исследованию трансформационной экономики, включающейся в глобализированное экономическое пространство, позволяет ответить на вопрос «что есть» и на вопрос «как будет развиваться» при тех или иных институциональных условиях и преобразованиях. В современных условиях происходит формирование двух взаимосвязанных институтов централизации. С одной стороны, финансовый капитал создает наднациональные институты глобализированного финансового пространства, содержание которых совпадает с системой структурных уровней мировой экономики. С другой стороны, государство превращается в ту идеальную структуру, которая, согласно холизму, определяет целое – соответствующее общество, регулируемой системой формальных и неформальных институтов.

В силу этого институционализация представляет собой, по нашему мнению, процесс формирования, складывания, учреждения новых общественных институтов как устойчивых форм организации деятельности людей в обществе; процесс определения и закрепления социальных норм, правил, статусов и ролей, приведение их в систему, которая способна обеспечить самовоспроизводство соответствующего общества.

²⁵⁷ © Белокрылова О.С. (Кемеровский государственный университет)

Рыночная институционализация плановой экономики в процессе осуществления экономических реформ предполагает создание всей системы структурных уровней рыночной экономики, формирование ее институциональной структуры. Процесс институционализации российской экономики, реализовавшийся в модели рыночного либерализма, освободил стихийные силы, которые деформировали импортированные и внедренные (имплантированные) в ткань выходящего из тоталитаризма общества институты регулируемого рынка. Например, коррупцию можно рассматривать как неформальный институт взаимодействия государства и предпринимательства в рамках стихийно формирующегося рынка. Однако постепенное, в течение переходного периода вытеснение неформальных институтов легитимными нормами обеспечивает трансформацию регулируемого правилами бартера, «крыши», «отката» и др. поведения экономических субъектов в моделируемое, предсказуемое на основе расширения формального институционального поля. Следовательно, институты не представляют собой заданные и неизменные реальности, ибо изменения в социальной практике способны вести как к модификации существующих институтов, так и к возникновению новых институциональных форм взаимодействия экономических субъектов.

Основное противоречие либерально-рыночной институционализации российской экономики состоит в том, что интеграция России в глобализированное экономическое пространство предполагает гомогенность институциональных образований, однако массовый и скоротечный импорт рыночных институтов, осуществленный «сверху», привел к институциональным разрывам экономического поля, усилению склонности как экономических агентов, так и государства к оппортунистическому поведению. Этим определяется необходимость реализации государственно регулируемого варианта рыночной институционализации на основе модернизации сложившихся формальных институтов и легализации неформальных.

В условиях посткризисной экономики государство пытается изменить вектор дальнейшей институционализации, ее композицию, целиком задававшуюся сформировавшимся олигархическим финансовым капиталом как субъектной системой. Поскольку, как уже отмечалось, экономические агенты, фирмы, государство включены в целостную систему экономических, социальных, политических процессов, пронизывающих общество, то в результате институциональное существование индивидов, экономических агентов, акторов предполагает их тесную интеграцию в систему экономических взаимодействий, а также в систему формирования общественного сознания, включая все его основные функции: целевую, преобразовательную, а также адаптационную и критическую.

Перенесение институциональных акцентов на уровне индивидов, экономических агентов, акторов с экономического права на ассоциированное общественное (корпоративное) сознание обуславливает активную сознательную деятельность субъектов в обществе, охватывающую все уровни хозяйства в целом как объекта целеполагания. Именно эта функция системы институтов, объединенных государством, определяет их единство с системой институтов, объединенных финансовым капиталом.

В то же время финансовый капитал осуществляет социализацию и институционализацию экономики на основе повышения роли массовых акционерных форм собственности, что, с одной стороны, обуславливает восприимчивость экономики к целевому регулированию, а с другой – формирует непрерывный информационный обмен между экономикой и обществом. Экономика становится базисом свободного многовариантного развития общества при том, что в пространстве этой свободы формируется устойчивая траектория экономического роста, ориентированная на параметры расширенного воспроизводства капитала.

Институционализированная экономика, как и институционализированное общество, представляют собой объектно-субъектные системы, развитие которых подчиняется принципам самоорганизации, то есть является синергетическим. Экономика как синергетический объект неотделима от общества, а общество – от экономики. Из этого следует, что существу-

ет тенденция к совпадению (диалектическому тождеству) объектной и субъектной структур экономики. Теоретически адекватно и наиболее полно такая тенденция может быть описана в пространстве синтеза общей экономической теории и институциональной экономики. Методологической платформой такого синтеза, на наш взгляд, может выступить экономическая синергетика, активно влияющая на процесс институционализации экономики.

Институциональная формула экономической синергетики может быть выражена следующим образом: объективное – объектное – субъектное (система институтов) – индивидуальное (субъективное). Важно отметить, что синергетический синтез общей экономической теории и институциональной экономической теории включает в себя также синтез классического и современного институционализма. Например, финансовый капитал последовательно формирует новую, адекватную себе институциональную систему. Эта система моделируется и складывается в виде иерархии структурно-уровневых институтов, вместе создающих глобальный финансовый механизм, исследование которого будет эффективным только на основе синтеза общей экономической теории и нового институционализма.

Процесс институционализации, осуществляемый государством, содержательно характеризуется как институциональное проектирование, т.е. целенаправленное создание государством системы формальных институтов. Институциональное проектирование как процесс активного формирования институтов вокруг индивидов и экономических агентов – это объект анализа классического институционализма, который должен быть дополнен синтезом с современным институционализмом и общей экономической теорией, чтобы охватить все экономические структуры, в которых индивид непосредственно участвует. Иными словами, синтез общей экономической теории и обоих направлений институционализма имеет один общий предмет: две наложенные друг на друга и одновременно достаточно автономные институциональные системы – во главе с финансовым капиталом и во главе с государством.

Вместе с тем, подобный синтез предполагает переход в пространство синергетической экономики, предметом которой является не просто экономика в широком контексте исторического развития общества, а новая экономика (информационная, финансовая, сетевая, экономика знаний) в состоянии становления или развития на принципах самоорганизации. Ключевым фактором неэффективности институционализации посткризисной экономики России является невысокий уровень доверия между бизнесом и властью. Узел напряжения институциональной структуры российской хозяйственной системы с точки зрения синергетики лежит в институте собственности. Процесс либерально-рыночной институционализации частной собственности как экономической основы рыночной экономической системы, осуществленный в форме ваучерной приватизации, имел своей целевой установкой создание слоя частных собственников. Соответственно этапы ее институционализации представляют собой ступени роста степени либерализации экономики и повышения роли частной собственности. Однако данный процесс не однозначен, он связан с развитием не только формальных, но и неформальных институтов цивилизованной предпринимательской этики, социальной ответственности бизнеса, перехода от коррупции как неэффективной формы взаимодействия бизнеса и власти к институциональному оформлению лоббирующих организаций, отраслевых и территориальных ассоциаций предпринимательства.

Традиционный подход всегда ищет начало, первопричину. Иными словами, он имеет дело с детерминированными системами. Традиционно марксистский метод движения от абстрактного к конкретному в экономической науке характеризуется как самое универсальное методологическое средство, обеспечивающее реализацию в процессе исследования принципа причинности. Реализация в экономическом анализе методологии синергетики как науки о саморазвивающихся системах предполагает анализ взаимодействия экономических субъектов, процессов и явлений наряду с причинно-следственными связями. В ее рамках нет необходимости проводить операцию сведения сложной ситуации или системы с автономными

блоками и структурными уровнями к первичным элементам, например, рынка – к предельным полезностям или субъектам частной собственности, а взаимоотношений этих субъектов – к модели рынка свободной конкуренции (оптимум Парето).

Для адекватного теоретического осмысления смены варианта институционализации в условиях посткризисной экономики особенно важно учитывать синергетическую природу развития вообще и становления рынка в частности на основе накопления трансформационного потенциала внутри действующей экономической системы. Очевидно, процесс становления рынка протекает нелинейно и прерывается бифуркациями, или точками неопределенности. При этом расширяются сфера появления новых вариантов развития и спектр общественного выбора. Поэтому, на наш взгляд, синергетический подход позволяет переосмыслить традиционную причинную обусловленность глубины и продолжительности экономического спада 90-х гг. в постсоциалистических странах либералами - стартовыми условиями реформ и их следствием - консерваторами. Соответственно делаются диаметрально противоположные выводы. Если сторонники рыночного либерализма полагали, что всякое отступление от последовательного курса на либерализацию ослабляет экономику и замедляет процесс преодоления трансформационного кризиса, то представители консервативного направления настаивали на различных попятных корректировках, таких, как дополнительная (упреждающая) денежная эмиссия, смягчение бюджетных ограничений, административные методы регулирования банковского сектора, частичное регулирование цен, расширение сферы государственных заказов и т.п.

Однако с позиций экономической синергетики кризис есть состояние системы как целостности. С этой точки зрения необходимо осмыслить природу центробежной структуры рыночно-либерального варианта институционализации на основе ускоренного импорта институтов, реализация которого привела к формированию автономных секторальных механизмов функционирования и расширенного воспроизводства в соответствующих сферах экономики. Имеется в виду пореформенная экономическая система как совокупность следующих компонентов:

- область функционирования крупного финансового капитала, укоренившегося в экспортном сырьевом, топливно-энергетическом комплексе;
- малый и средний бизнес в различных отраслях экономики;
- теневая экономика, базисом которой служат практически все отрасли экономики, сфера малого и среднего бизнеса;
- государственный сектор.

При этом экономическая синергетика исходит из механизмов субъектно-объектного взаимодействия. В силу этого она не только обосновывает системообразующую роль государства в создании формальных государственных институтов, обеспечивающих становление рынка, но и методологически обосновывает конвергенцию, сближения функций государства и бизнеса как на основе постоянного углубления и расширения их партнерских отношений, так и в рамках формальных институтов частно-государственного партнерства. Синергетика предполагает поиск и идентификацию эффектов рыночной институционализации, сформировавшихся в результате взаимодействия выделенных выше автономных секторов экономики, функционирующих по принципиально различным правилам и нормам.

Действительно, общий синергетический эффект их взаимодействия в условиях благоприятной экономической конъюнктуры проявляется в обеспечении устойчивого экономического роста российской экономики в течение всего текущего десятилетия: если за 1991-96 гг. спад производства ВВП составил 39%; в 1997г. он достиг уровня 100,4%; в 1998г. – 95%; в 1999г. - 101,4%; то в 2000г. – 110,0 %; 2001г. – 105,1%; 2002г. – 104,7%; 2003г. – 107,3;

2004г. – 107,2%; 2005г. – 106,4 %, 2006 г. – 106.0%. На 2007 г. прогнозируется рост ВВП на 5,7%, 2008г. – на 5,9%²⁵⁸.

Основа роста ВВП – экономический потенциал, охватывающий все уровни экономики, а не только ресурсы реального сектора. Экономический рост есть продукт кооперации макросубъектов рынка, разделенного на разные структурные уровни – финансовый капитал, денежный и производительный (реальный) капитал. В сложной рыночной макроэкономике экономический потенциал имеет три относительно автономных (в рамках системного единства) компонента: инвестиционный потенциал, инфляционный потенциал, производительный потенциал.

Впервые это свойство рыночной макроэкономики обнаружил и исследовал Дж.М. Кейнс. Он показал, что предельная эффективность капитала имеет инфляционную составляющую, которая связана с производительным потенциалом механизмами ожиданий экономических субъектов²⁵⁹, в значительной мере определяемыми, по нашему мнению, институциональными условиями. В своем исследовании Дж.М. Кейнс выявил наличие предельных, пограничных состояний рыночного равновесия.

Если повышению уровня цен способствует растущая конъюнктура инвестиционного рынка, то предельное состояние выражается в угрозе перехода к «истинной инфляции», когда рост цен не ведет к росту спроса, и производство парализуется. Именно в таком критическом состоянии российская экономика находилась в начале 90-х гг., когда формирующаяся институциональная среда зарождающейся рыночной экономики характеризовалась максимально высокой степенью неопределенности. Достаточно напомнить, что первоначально планировалось осуществление именного варианта приватизации, который был последовательно реализован в Чехии, - определенная доля государственной собственности зачислялась на именные счета граждан, которые затем должны были вложить свой вклад в ценные бумаги своих или других предприятий. Однако технические сложности не позволили реализовать эту институциональную норму, и в отличие от обсуждаемого был реализован ваучерный, обезличенный вариант приватизации.

Вторая граница экономического роста по Кейнсу лежит на уровне последовательного приближения производительного потенциала экономического роста к динамике и структуре доходов населения. Здесь возможен провал экономики в состояние «квазистационарности», при котором производство утрачивает стимулы, прежде всего, к повышению технологического уровня, а также к наращиванию объемов производства. На наш взгляд, с 1995 г. до августовского кризиса 1998 г. российская экономика находилась в институциональной ловушке квазистационарности, когда спросовые ограничения, детерминированные катастрофически снизившимися доходами большинства населения (за 1991-1996гг. среднедушевые денежные реальные доходы населения упали на 30%, в 1997г. они составили 102,5%; в 1998г. – упали на 18%), стали реальным ограничителем развития экономики. Их дальнейшая динамика составила: в 1999 г. среднедушевые доходы снизились на 15%, 2000-2003гг. – 150%, 2004 г. - 120,6 %, 2005г. - 122,8 %, среднероссийская заработная плата составила в октябре 2006г. 11139 руб.²⁶⁰ Эти данные отражают эффект взаимодействия производительного потенциала экономического развития и динамики доходов населения как важнейшей институции транзитивной экономики.

Развитие финансового сектора, призванного, согласно кейнсианской модели, обеспечить инвестиционный потенциал экономического роста, вследствие институциональной не-

²⁵⁸ Российская экономика в 2004 году: тенденции и перспективы // Вопросы экономики. - 2005. - № 6. - С. 35; Велетминский И. Убить инфляцию // Российская газета. - 2005. - 22 октября; Лашкина Е. Экономический курс от Грефа // Российская газета. - 2005. - 30 декабря. - С.1.

²⁵⁹ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 2002. С. 318, 319.

²⁶⁰ Основные экономические и социальные показатели. 1991-2006 гг. // www.fsgs.ru

определенности 90-х гг. происходило достаточно сложно, сопровождаясь систематическими финансовыми кризисами, которые также свидетельствуют как о высокой степени неустойчивости трансформационной экономики, так и о неопределенности институциональной среды функционирования финансового сектора. В связи с намечаемой в среднесрочной перспективе, особенно в условиях вступления в ВТО либерализацией законодательства, рыночная институционализация обеспечит снижение издержек осуществления финансовой деятельности, а также повышение склонности кредитных организаций к предоставлению долгосрочных ресурсов нефинансовым компаниям, т.е. реальному сектору. Этот процесс изменения правил поведения субъектов финансового сектора объективно необходим, с одной стороны, для аккумуляции внутренних ресурсов финансирования экономического роста, а с другой, для обеспечения доходности финансового сектора в условиях снижения возможностей осуществления финансовых спекуляций после кризиса рынка ГКО в 1998 г.

Сегодня на переход от заимствования финансовых институтов развитых стран к вырабатыванию отечественных правил и норм их цивилизованного функционирования нацелена экономическая политика государства. Важно, чтобы растущее предложение более долгосрочных ресурсов сочеталось с повышением прозрачности самих компаний, их готовностью выходить на публичный финансовый рынок, прежде всего рынок IPO. В этом направлении работает и создание институциональных основ для детенизации накопленных и вывезенных капиталов, в частности, новый вариант законопроекта о налоговой амнистии, в соответствии с которым гражданин должен продекларировать доходы с уплатой 13%-го сбора, а не перевести средства на счет в российский банк.

Сравнительный анализ примеров неудачных попыток переноса институтов из одной культурной среды в другую показывает, что в процессе рыночной институционализации российской экономики проблема совместимости западных институтов с российской культурной традицией на государственном уровне практически не ставилась. Между тем культурная инерция не могла не оказать влияния на результативность административно внедряемых «сверху» институциональных инноваций, вследствие чего возникли институциональные ловушки и институциональные конфликты.

Неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт) категориально характеризуется как институциональная ловушка. Устойчивость институциональной ловушки означает, что при отклонении от соответствующего стереотипа поведения индивид или малая группа проигрывают, в то время как одновременный переход всех агентов к альтернативной норме позволил бы повысить общественное благосостояние. Возникновение институциональных ловушек – главная опасность при проведении рыночных реформ. Уход государства из экономики в период реформирования привел не только к повышению степени неопределенности экономики, но и к росту масштабов оппортунистического поведения экономических агентов, деформации рыночных механизмов и финансовых инструментов, резкому снижению платежеспособного спроса на отечественную продукцию.

Таким образом, реализация либерально-рыночного варианта институционализации российской экономики – по всем ее основным направлениям – привела к институциональным ловушкам: либерализация цен породила гиперинфляцию (1992-1993 гг.), сформировался механизм неплатежей, развилась бартеризация обменов, коррупция, тенизация экономики и др. Фундаментальные и организационные факторы могут либо способствовать, либо препятствовать спонтанному выходу системы из институциональной ловушки. Ограниченность институционального механизма регулирования экономики приводит к появлению нежизнеспособных институтов (таких, как закон о банкротстве в период кризиса неплатежей) либо устойчивых, но недостаточно эффективных образований - «квазиинститутов», являющихся еще одной формой институциональной ловушки.

С этих позиций взаимодействие России с Международным валютным фондом в 90-х гг. можно охарактеризовать как систему навязанного институционального конфликта. В условиях беспрецедентного экономического кризиса Россия не могла привлекать кредиты на свободном финансовом рынке, поэтому жизненно необходимым для системы управления рисками стали кредиты межгосударственных институтов - МВФ и Всемирного банка. Осуществив выход из институциональной ловушки масштабной задолженности, Россия выплатила свои долги Международному валютному фонду - последний транш в размере 3,3 млрд долл. был отправлен в МВФ летом 2005г.

Для борьбы с инфляционной ловушкой, обусловливающей недоступный для массовых инвестиций уровень банковского процента вследствие высокой степени неопределенности экономики, в рамках институционального проектирования реализуется институциональная модель Инвестиционного и с 2007г. - Венчурного фонда. Наиболее масштабной институциональной ловушкой является теневизация экономики, рост доли ее неформальной составляющей. Параллельная (вторгающаяся) экономика – «теневые отношения», не связанные с официальным экономическим статусом их участников, - это особый сектор со специфической производственной функцией, где занята без официальной регистрации значительная часть рабочей силы. Большинство субъектов малого предпринимательства работают вне структурированных институционально предпринимательских цепочек и основываются на личностных отношениях в рамках российских институтов «экономики физических лиц». Конечно, теневой сектор является значимой составляющей экономик всех стран, однако в развитых странах его масштабы не превышают 10-12% ВВП, в развивающихся - доходят до 40-45%, а в странах с переходной экономикой составляют 22-25% ВВП. В целом по России масштабы теневого сектора экономики по оценке Федеральной службы государственной статистики составляют в последние годы около 20-25% ВВП. Юг России характеризуется более высокой долей теневой составляющей (табл. 13-1).

Таблица 13-1

**Валовая добавленная стоимость ненаблюдаемой экономики
по субъектам Федерации ЮФО (2004 г.)²⁶¹**

Наименование региона	Удельный вес валовой добавленной стоимости скрытой и неформальной экономики в ВРП региона, в %
Дагестан	42,9
Кабардино-Балкария	44,6
Калмыкия	12,7
Северная Осетия-Алания	31,5
Краснодарский край	18,5
Ставропольский край	20,4
Астраханская область	13,5
Волгоградская область	23,6
Ростовская область	24,7

Более широкое распространение теневой экономики в регионах Южного федерального округа обусловлено исторически сложившейся глубокой региональной асимметри-

²⁶¹ Информационно-аналитический материал о ненаблюдаемой экономике в Южном федеральном округе. – Ростовстат. – 2005. С. 9.

ей, связанной с функционированием современных видов производств в условиях консервативной этноэкономики, невостребованностью индустриальных форм хозяйствования значительной частью местного социума большинства Северо-Кавказских республик, проблемностью воспроизводства экономики в результате этнической миграции и др. Кроме того, Ростовская область, например, характеризуется более высоким уровнем административных барьеров, которые также способствуют теневизации экономики региона (рис. 13-1).

На избыточную частоту проверок чаще указывают предприниматели из сферы торговли, чем из производственной сферы (более чем в 2 раза). Оценки предпринимателями процедур проверок и инспекций ранжируются по снижению их проблемности следующим образом:

- проверки МВД (эти проверки в Ростовской области занимают первое место по уровню сложности создаваемых проблем, отличаются высокой частотой и широким охватом);
 - санитарно-эпидемиологический контроль;
 - экологический контроль;
 - пожарные инспекции;
 - налоговые проверки.

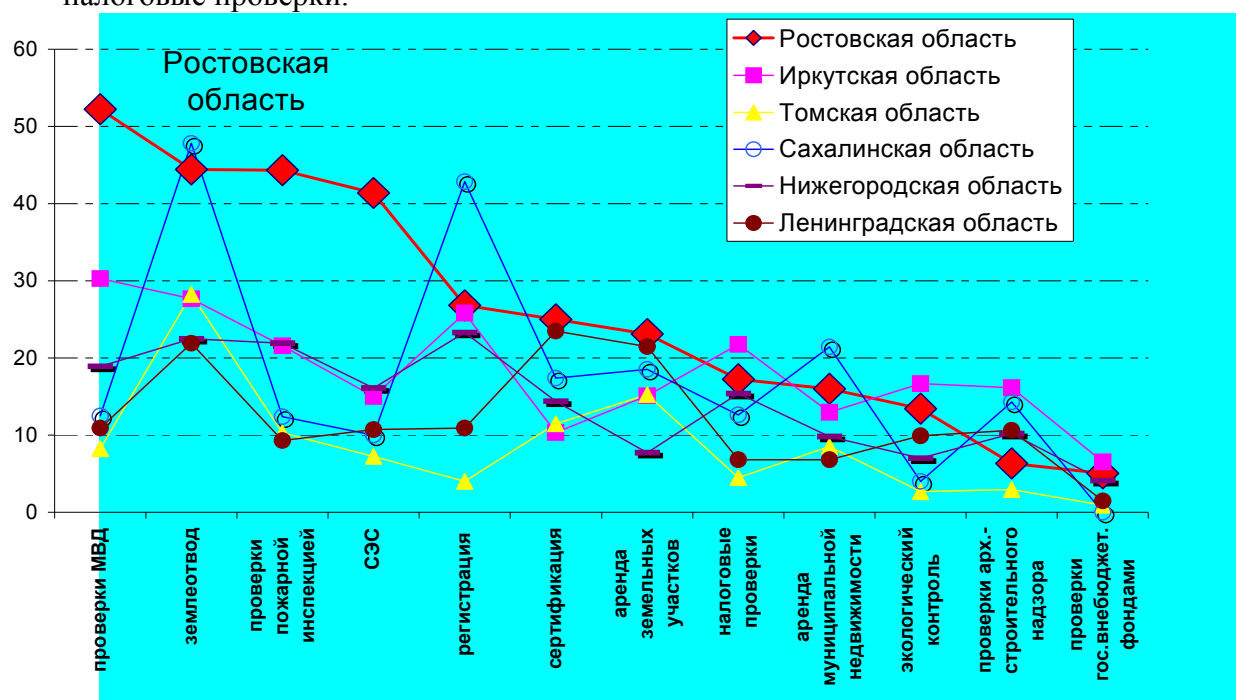


Рис. 13-1. Уровень взяток при проведении проверок предпринимательских структур различными органами²⁶²

Объективным следствием регуляции посредством административного барьера является создание у экономических агентов, выступающих адресатами соответствующего правила, таких издержек, которые по своему объему превосходят общественные выгоды от следования правилу (исполнения нормативно-правового акта, вводящего такую регуляцию). Причиной введения такого рода регуляций выступают частные выгоды, получаемые оператором административного барьера.

В качестве особой характеристики теневой экономики выступает механизм аддитивности, определяющий необходимость ведения дополнительной экономической деятельности выживанием домохозяйства, фирмы, предпринимателя. Механизм аддитивности обосновы-

²⁶² Административные барьеры на пути инвестиций в субъектах РФ. Октябрь 2004 года. Проект Консультативной службы по иностранным инвестициям (FIAS) www.worldbank.org.ru

вается генезисом неформальных экономических отношений и свидетельствует о том, что теневая экономика и в долгосрочном периоде будет сопутствовать экономике официальной, дополняя получаемые официальные доходы до приемлемого уровня благосостояния. В России этот объективный механизм усугубляется несформированностью, по мнению большинства экспертов (76%), законодательной базы для борьбы с теневой экономикой, политикой, теневым правом.

Таким образом, хотя реализация либерально-рыночного варианта институционализации плановой экономики привела к формированию автономных секторальных механизмов функционирования в российской хозяйственной системе – олигархического финансового топливно-энергетического комплекса; теневой экономики, сферы среднего и малого бизнеса преимущественно во втором подразделении общественного производства и государственно-го сектора, - тем не менее в ее институциональной структуре четко тестируются элементы, отражающие синергетические эффекты их взаимодействия. Прежде всего, это коррупция как синергетический эффект взаимодействия государственного и теневого секторов. В 2005г. мировом рейтинге коррумпированности чиновников и политиков 158 стран Россия заняла 126 место в одной группе со странами типа Албании, Сьерра-Леоне и Нигера²⁶³.

Следует отметить, что высокий уровень коррупции в России, по нашему мнению, - явление аномальное. Большинство стран, которые имеют такой уровень экономического развития, как Россия, и такой высокий уровень человеческого потенциала, как наша страна, занимают в указанном рейтинге места, начиная от середины этого списка, и большинство из них все-таки сосредоточены в верхней трети этого списка. Следовательно, причинная обусловленность высокой склонности к коррупционному поведению как синергетический эффект реализованного либерально-рыночного варианта институционализации состоит также в особенностях неформальной институционализации вырастающей из тоталитаризма экономики.

Действительно, проникновение государства во все сферы общественной и частной жизни детерминировало массовость коррупции между самими государственными чиновниками, государственными рабочими, учителями, врачами, продавцами и т.д. Сейчас восприятие коррупции населением, согласно имеющимся обследованиям, отражает высокую степень обеспокоенности ситуацией. Респонденты считают, что это ненормально, когда уровень коррупции в стране достигает таких массовых масштабов при том, что Россия претендует на статус цивилизованной, высокоразвитой страны, члена "большой восьмерки". В силу этого проблема коррупции воспринимается гражданами как наиболее серьезная из числа проблем, которые связаны именно с работой российского государства. Однако каждый четвертый россиянин склонен к тому, чтобы стать этим самым чиновником. Очевидно, это объясняется адаптированностью посттоталитарного общества к массовости коррупции, вследствие чего государственная служба, наряду с престижностью, рассматривается в качестве нормального и стабильного источника достаточно высоких доходов.

Второй составляющей синергетического эффекта либерально-рыночного варианта институционализации российской экономики, сформировавшегося вследствие взаимодействия всех четырех обособленных секторов российской экономики, является сверхвысокая концентрация активов 22 крупнейшими собственниками (таблица 2).

Как показывают данные, приведенные в таблице 2, чуть более двух десятков частных собственников контролируют продажи в объеме более 2 трлн. руб. и занятость более 1,8 млн. чел. Причем, в промышленности (232 подотрасли) доля этих крупнейших бизнесменов составляет 35% объемов продаж, а доля занятости на промышленных предприятиях, принад-

²⁶³ Интервью президента Центра стратегического развития М. Дмитриева радиокomпании «Маяк» 15.11.2005 // www.csr.ru.

лежащих крупнейшим собственникам, составляет 16,5 % от общего количества занятых в промышленности²⁶⁴. Являясь синергетическим эффектом рыночной институционализации в форме импорта рыночных институтов, сверхконцентрация собственности, в свою очередь, оказывает влияние на взаимоотношения государств и бизнеса, которое проявляется в так называемом захвате государства.

Об этом свидетельствует законодательство 89 российских регионов, предоставивших в 1992-2002гг. налоговые льготы и отсрочки, займы с гарантией субъекта Федерации, инвестиционные и др. льготные кредиты, субсидии и др. преференции отдельным предприятиям. Это доказывает, что законодательные органы находятся под влиянием лоббирования со стороны крупных (олигархических) финансово-промышленных групп.

Таблица 13-2

Крупнейшие бизнес-группы России²⁶⁵

Ранг по занятости	Занятость, человек, тыс. чел.	Объем продаж, млрд. руб.	Руководство бизнес-группы	Ведущая компания бизнес-группы	Ранг по объему продаж
1	169,0	64,8	Дерипаска	«Базел»	11
2	168,6	202,6	Абрамович, Швидлер	«Сибнефть» Millhouse	2
3	167,2	111,6	Каданников	«АвтоВАЗ»	7
4	143,4	70,3	Попов, Мельниченко, Пумпянский	МДМ	10
5	136,9	475,0	Алекперов, Маганов, Кукура	«ЛУКОЙЛ»	1
6	121,9	78,2	Мордашов	«Северсталь»	9
7	111,7	1371,9	Потанин, Прохоров	«Интеррос»	5
8	101,1	52,4	Абрамов	«Евраз»	13
9	94,47	121,1	Вексельберг, Блаватник, Балаескул	«Ренова» Acess Industries	6
10	93,3	149,2	Ходорковский, Лебедев	ЮКОС	4
11	74,9	33,2	Махмудов, Казицин	УГМ	16
12	65,3	163,1	Богданов	«Сургутнефтегаз»	3
13	56,9	57,2	Рашников	Магнитогорский металлургический комбинат	12
14	53,9	30,9	Зузин	«Мечел»	17
15	47,3	38,9	Лисин	Новолипецкий	15

²⁶⁴ От экономики переходного периода к экономике развития. Меморандум об экономическом положении Российской Федерации. Апрель, 2004. С.130 // www.worldbank.ru

²⁶⁵ Собственность и контроль предприятий. Всемирный банк // Вопросы экономики. – 2004. – № 8. – С.12: От экономики переходного периода к экономике развития. Меморандум об экономическом положении Российской Федерации. Апрель, 2004. С.130 // www.worldbank.ru

				металлургический комбинат	
16	41,7	20,4	Смушкин, Зингаревич	«ИлимПалп»	19
17	41,0	40,6	Тахаудинов	«Татнефть»	14
18	38,5	106,7	Фридман, Хан	«Альфа»	8
19	35,9	15,1	Иванишвили, Гиндин	«Металлоинвест»	21
20	35,4	10,3	Бендукидзе, Казбеков	ОМЗ	22
21	20,3	26,9	Евтушенков, Новицкий, Гончарук	«Система»	18
22	12,7	20,3	Якобашвили, Пластинин, Дубинин	«Вимм-Билль-Данн»	20
Всего:	1831,	2026,2			

Синергетические эффекты неэффективной рыночной институционализации постсоциалистических экономик усиливаются воздействием глобализации в условиях активного их включения в мировое хозяйство. Кроме того, институционализированная рыночная открытость трансформационных экономик детерминирует взаимозависимое развитие двух процессов: глобализации рынков (капитала, трудовых ресурсов, товаров и услуг) и глобализации экономических форм (укрупнение организационных структур экономики, формирование глобальных мегакорпораций как основных субъектов мировых рынков). Совокупность этих процессов и является сущностной характеристикой институциональной динамики российской экономики, поскольку в глобализованном экономическом пространстве «доминирующие сегменты и фирмы, представляющие стратегическую основу любой экономики, тесно связаны с мировым рынком, и их судьба зависит от того, насколько успешно они работают на этом рынке»²⁶⁶. Поэтому динамика внутренних рынков зависит от способности национальных фирм конкурировать в глобальном масштабе. Глобализация рынков стала возможной только в конце XX в. благодаря радикальным переменам в транспортных и коммуникационных технологиях относительно информации, людей, товаров и услуг.

На наш взгляд, наметившиеся изменения в экономической политике в сторону увеличения государственных расходов и государственного регулирования, расширения размеров нерыночного сектора, увеличения присутствия государства в капитале, прежде всего экспортно-ориентированных корпораций топливно-энергетического комплекса способствуют локализации неопределенности стратегии развития. Кроме того, в условиях растущей неопределенности глобальной экономики и недостаточности инвестиционного и кредитного капитала правительство намерено активно использовать государственные средства, в частности, выделив из Стабилизационного фонда инвестиционный фонд, в качестве катализатора экономического роста, что свидетельствует об изменении вектора экономической политики в направлении активного вмешательства государства в экономику. Однако это расширение государственного присутствия в посткризисной экономике требует соответствующего институционального сопровождения, институционального проектирования для снижения коррупционной емкости государственного финансирования национальных проектов.

Механизм институционального проектирования формальных государственных институтов, основанный на принципах этапной полноты проекта, достаточного разнообразия стимулов, максимальной защищенности от оппортунистического поведения, представляет собой

²⁶⁶ Кастельс М.: Информационная эпоха: экономика, общество и культура. / Пер. с англ. под ред. О.И. Шкарата-на. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 107.

целенаправленную деятельность государства по упорядочению взаимоотношений бизнеса, власти и гражданского общества, преодолению атомизированного состояния экономики, локализации неопределенности. Он обеспечивает компенсацию негативного эффекта неравновесности институционального рынка, проявляющегося в расширении сферы действия неформальной институционализации на начальных этапах рыночной трансформации, характеризующейся персонализацией экономических отношений, дуализмом норм, высоким уровнем неопределенности, многообразием институциональных ловушек и др. следствиями расширения неформальной составляющей.

Институциональное проектирование предполагает активное формирование новых институтов (в том числе промежуточных, вспомогательных), переходных институциональных форм, обеспечивающих реализацию национальных стратегических проектов, локализацию неопределенности, снижение риска хозяйствования на основе селективного отбора институтов, наиболее адекватных уровню рыночной зрелости посткризисной экономики. В этой связи монетарная институционализация льгот рассматривается нами как отражение институционального вектора рыночных реформ. Как показал негативный опыт монетизации льгот, без институционального проектирования реализация рыночных реформ здравоохранения, образования, развития АПК существенно осложнится. Причем, основную опасность составляют не коррупция и неэффективное использование бюджетных средств чиновниками, а высокие бюрократические издержки, задерживающие принятие решений.

В силу этого, наряду с усилением государственного контроля, необходимо включить потенциал гражданского общества на основе государственного стимулирования процессов создания вспомогательных институтов - профессиональных ассоциаций, общественных палат, врачебных, торгово-промышленных палат и др. В условиях поворота государства к решению социальных проблем они выступают в качестве объективно необходимых элементов институциональной инфраструктуры и способствуют формированию гибких форм институционализации на основе частно-государственного партнерства. Это позволит расширить инструменты локализации неопределенности, снизить риск хозяйствования, увеличить синергетические эффекты новых форм институционализации посткризисной экономики.

Целенаправленное проектирование институтов становится одной из приоритетных функций государства, которое формирует институциональные предпосылки экономического роста, создавая прогрессивную структуру собственности, развитую банковскую систему, фондовый рынок, привлекательный инвестиционный климат и т. п.

Особенно высока значимость институционального проектирования для обеспечения эффективности финансовых потоков государства, поскольку только в целом на госзакупки в рамках реализации национальных проектов в течение ближайших двух лет государство выделит более 100 млрд. руб. Однако и в этой сфере, несмотря на то, что рыночная институционализация сферы бюджетных расходов в форме конкурсных торгов была направлена на борьбу с коррупцией, она сама характеризуется растущей коррупционной емкостью.

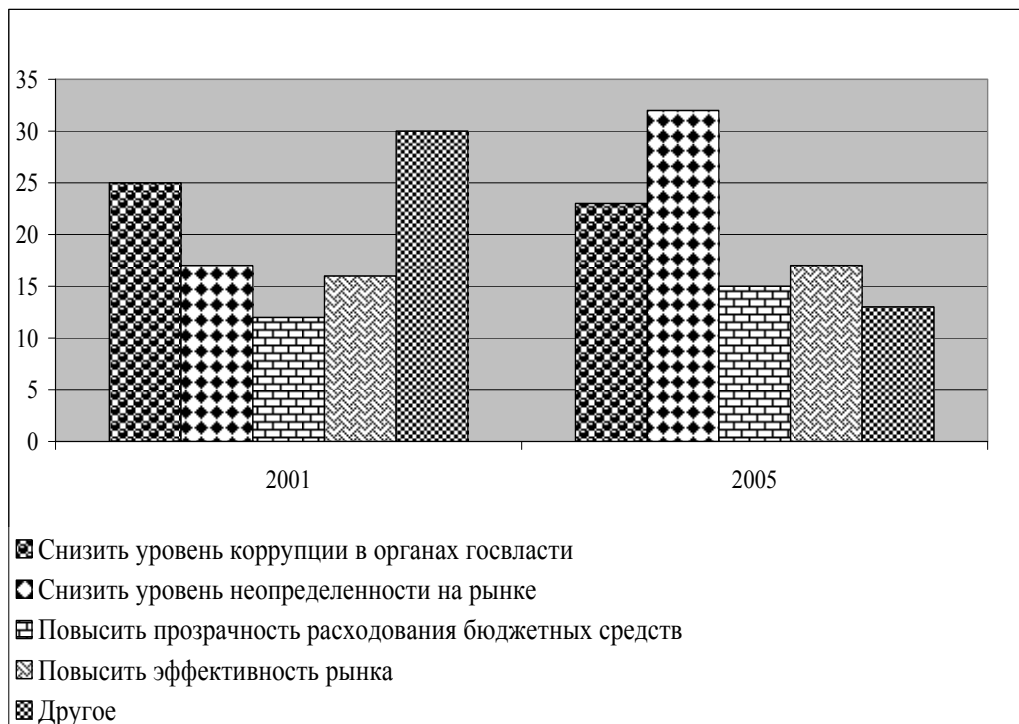


Рис. 13-2. Внедрение конкурсных торгов позволяет (ответы респондентов поставщиков, в %)
267

Как показывают данные рисунка 13-2, если на начальном этапе формирования рынка госзакупок четверть его участников оценивала достаточно высоко антикоррупционную направленность, то за 5 лет для госзаказчиков и поставщиков повысилась значимость конкурсной системы распределения бюджетных средств как средства снижения неопределенности соответствующих отраслевых рынков. Коррупционную емкость рынка госзакупок в 2006 г. оценивают в 650 млрд. руб. Это потери, связанные с непрозрачностью закупок, а потери государства от «откатов» составят около 300 млрд. руб. – более 45% от общей величины закупочных бюджетов²⁶⁸.

На наш взгляд, существенную роль в трансформации неформальных отношений на рынке госзакупок в формальные и снижении коррупции играет создание единого институционального пространства осуществления федеральных, региональных и муниципальных закупок в соответствии с новым Федеральным законом «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», вступившим в действие с 1 января 2006 г.

Таким образом, институциональная структура российской экономики деформирована: существуют институциональные разрывы не только в отношениях «бизнес-власть», но и в отношениях «бизнес-бизнес». Процесс деформализации правил в посткризисной экономике России, снижая эффективность формальных институтов, созданных в 1990-х – начале 2000-х гг., одновременно способствовал стабилизации институциональной среды. Действительно, институциональный вакуум начальных этапов рыночной трансформации привел рациональных, преследующих собственную пользу индивидов к необходимости ограничения свободы «дикого» рынка, формированию государственных механизмов институционально-правовой координации экономической деятельности, созданию контрактных инструментов коммуникации меж-

²⁶⁷ По данным экономико-социологического обследования госзаказчиков специалистами Пилотного центра Ростовского госуниверситета при участии автора.

²⁶⁸ www.vz.ru. 2006. 9 декабря.

ду агентами в рамках экономического пространства – т.е. их самоподчинению институциональным ограничениям.

Накладывая эти характеристики и особенности на практически не сокращающуюся в России, несмотря на предпринимаемые налоговые, антибарьерные, антикоррупционные меры, сферу неформальной активности, можно сделать вывод о том, что занятые в ней экономические субъекты во многом мотивируются внутренними побуждениями своего поведения, которое в данном сегменте экономики принимает характер оппортунистического по отношению к институциональным нормам, не допускающим такого способа поведения.

Проведенный анализ институциональных изменений и оценка преобразований в российской экономике свидетельствуют о том, что современный этап модернизации управления национальной экономикой характеризуется активным поиском модели институционализации, обеспечивающей интенсификацию процессов перехода к социально-рыночному типу хозяйства.

Наиболее адекватной достигнутой стабилизации российской экономики, по нашему мнению, является концепция естественной институционализации. Она отражает движение снизу, от реальной потребности или возникшей проблемы. Появление проблемы дает прецеденты ее решения, они накапливаются, обретают силу поддержки, а также силы противодействия. Это подводит к необходимости выработки формальной нормы (закона), т.е. возникновению нового института и его последующей адаптации. Такой институт приживается сравнительно легко, поскольку уже имеет под собой историю неформальной апробации и, возникнув на родной почве, не находится в конфликте с другими институтами.

Другая схема проектирования нового института предполагает, что возникшая проблема первоначально фиксируется в формальной норме. Безусловно, она по-разному воспринимается различными экономическими субъектами – исполняется, отторгается, деформируется. Слабый или высокий разброс восприятия новой формальной нормы свидетельствует о степени комплементарности или некомплементарности нового института по отношению к существующим.

При этом медленное усиление авторитета формальных институтов связано с инерцией, которая исходит из двух источников. Во-первых, это переустройство распавшейся экономической сети взаимодействий (в прошлом единого экономического пространства), макроэкономическая несбалансированность, структурный дисбаланс. Во-вторых, это трудности формирования новых институтов, связанные выбором образцов, приоритетов и эффективных мер, конфликтом тоталитарных и либеральных ценностей и традиций. Высокая степень инерционности ключевых неформальных институциональных характеристик является одним из существенных факторов, осложняющих внедрение формальных рыночных норм.

Таким образом, необходим переход от заимствования институтов к институциональному проектированию, характеризующемуся положительным эффектом замены неформальных институтов устойчивыми формальными институтами, обеспечивающими локализацию и снижение степени неопределенности взаимодействия экономических субъектов на основе комплексности институциональных преобразований, охватывающих все сферы, функции и компоненты хозяйственной системы. Целенаправленное институциональное проектирование способствует созданию институциональной инфраструктуры, продуцирующей эффективную мотивацию устойчивого экономического развития.

Заключение. Развитие человеческого капитала как альтернатива сырьевой специализации страны²⁶⁹

В 1990-е годы усилилась сырьевая специализации России. Поэтому, прежде чем анализировать её плюсы и минусы кратко охарактеризуем роль внешней торговли в развитии рыночной экономики.

Таблица 1

**Товарная структура экспорта Российской Федерации
(в фактически действовавших ценах)**

	1995		2000		2005	
	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу
Экспорт - всего	78217	100	103093	100	241219	100
в том числе:						
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1378	1,8	1623	1,6	4536	1,9
минеральные продукты	33278	42,5	55488	53,8	155853	64,6
продукция химической промышленности, каучук	7843	10,0	7392	7,2	14351	6,0
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	313	0,4	270	0,3	330	0,1
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4363	5,6	4460	4,3	8304	3,4
текстиль, текстильные изделия и обувь	1154	1,5	817	0,8	934	0,4
металлы, драгоценные камни и изделия из них	20901	26,7	22370	21,7	40884	16,9
машины, оборудование и транспортные средства	7962	10,2	9071	8,8	13503	5,6
прочие товары	1026	1,3	1603	1,5	2524	1,1

Источник: *Росстат*

Если в 1995 г. минеральные продукты составляли 42,5% в структуре экспорта Российской Федерации, то в 2005 г. они выросли в полтора раза – до 64,6%, тогда как доля машин и оборудования упала почти в 2 раза – с 10,2% до 5,6%. Если к минеральным продуктам добавить древесину, металлы и драгоценные камни, то доля этих изделий в товарной структуре экспорта превысит 80% (см. табл. 1).

И, наоборот, за последние годы существенно вырос импорт машин, оборудования и транспортных средств (с 33,6% в 1995 до 44,0% в 2005) и продукции химической промыш-

²⁶⁹ © Нуреев Р.М. (РЭА им.Г.В. Плеханова, ГУ ВШЭ).

ленности и каучука с 10,9% в 1995 до 16,5% в 2005 (см. табл. 1). Наметившаяся в последнее десятилетие тенденция свидетельствует не только о сохранении, но и об углублении аграрно-сырьевой специализации России.

Таблица 2

**Товарная структура импорта Российской Федерации
(в фактически действовавших ценах)**

	1995		2000		2005	
	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу
Импорт - всего	46709	100	33880	100	98577	100
в том числе:						
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	13152	28,1	7384	21,8	17415	17,7
минеральные продукты	3001	6,4	2137	6,3	3020	3,1
продукция химической промышленности, каучук	5088	10,9	6080	18,0	16266	16,5
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	167	0,3	126	0,4	275	0,3
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1104	2,4	1293	3,8	3279	3,3
текстиль, текстильные изделия и обувь	2644	5,7	1991	5,9	3617	3,7
металлы, драгоценные камни и изделия из них	3956	8,5	2824	8,3	7651	7,7
машины, оборудование и транспортные средства	15704	33,6	10649	31,4	43403	44,0
прочие товары	1893	4,1	1394	4,1	3653	3,7

Источник: *Росстат*

Проблема усугубляется тем, что имеющиеся запасы сырьевых ресурсов довольно скоро будут исчерпаны. Это касается и нефти, и газа.

Если ситуация не изменится, то разведанных запасов российской нефти хватит на 10-20 лет. Уровень воспроизводства запасов нефти и конденсата в России продолжает отставать от объемов их добычи. В 2002 г. прирост запасов составил 254 млн. тонн (добыча - 380 млн. тонн), в 2003 г. - 240 млн. тонн (добыча - 421 млн. тонн), в 2004 г. - добыча нефти - 440 млн. тонн.

Возможности маневра ограничены тем, что значительная часть ресурсов уже перешла из собственности государства в частные руки. В настоящее время 92% нефти уже переданы недропользователям, в нераспределенном фонде недр осталось только 8% трудноизвлекаемых запасов. Правда, считается, что дефицит запасов можно покрыть за счет геологоразведочных работ в Восточной и Западной Сибири, на Дальнем Востоке, а также в акваториях

морей. Однако, себестоимость добычи в этом случае будет гораздо выше, в этом случае рост объема добычи нефти в России может увеличиться до 490 млн. тонн в 2010 г. и до 520 млн. тонн в 2020 г.²⁷⁰

Мировые ресурсы газа так же исчерпаемы. В настоящее время разведанные мировые запасы природного газа составляют 148.9 трлн. м³. Считается, что при современном уровне потребления их хватит не более чем на 70 лет. Однако объемы потребления газа год от года возрастают.

Главными газодобывающими странами мира являются Россия, США, Нидерланды, Великобритания, Индонезия, Алжир, Саудовская Аравия, Иран, Норвегия, Италия, Германия. Прогнозные традиционные мировые ресурсы газа, по данным Международного газового союза, составляют 398 трлн. м³ по официальным оценкам и порядка 400 – 650 трлн. м³ по неофициальным оценкам.

По разведанным запасам газа Россия занимает первое место, обладая 32% мировых запасов и 30% мировой добычи этого вида сырья. Суммарные ресурсы газа составляют 236 трлн. м³. Накопленная добыча составляет 6% или 13,5 трлн. м³. На долю разведанных запасов приходится 20% или 48 трлн. м³. При этом 73% находятся в 22 крупных месторождениях, которые обеспечивают около 90 процентов добычи газа. В 2003 г. в России было добыто 595 млрд. м³. Согласно оценкам²⁷¹, объем добычи газа в России при благоприятных условиях социально-экономического развития может составить порядка 645-665 млрд. м³ к 2010 г., 710-730 млрд. м³ к 2020 г.

Проделанный анализ позволяет сделать как минимум два вывода. Во-первых, необходимо использовать получаемые от продажи нефти и газа финансовые ресурсы для преодоления монокультурной специализации страны и модернизации экономики. И, во-вторых, необходимо это сделать в самое ближайшее время, поскольку становится все труднее поддерживать добычу нефти и газа даже на прежнем уровне.

В этих условиях естественно возникает вопрос о том, как выйти из создавшегося положения. Развитие человеческого капитала становится единственной реальной альтернативой сырьевой специализации. Остановимся на этой проблеме подробнее.

Человеческий капитал в широком смысле слова – специфическая форма капитала, воплощённого в самом человеке, это имеющийся у человека запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые содействуют росту его производительности труда и приносят ему доход в форме заработной платы или ренты.. В его структуре обычно выделяют:

- Природные способности;
- Общая культура;
- Знания общие и специальные;
- Приобретённые способности, навыки, опыт;
- Умение их применить в нужный момент и в нужном месте.

Вложения в человеческий капитал становятся важным активом, обеспечивающим более высокий поток доходов на протяжении всей жизни человека.

В то же время нельзя не отметить, что это - своеобразная форма капитала. Дело в том, что в условиях рыночной экономики многие явления и процессы приобретают товарную и денежную формы и могут рассматриваться как актив, приносящий регулярный доход. Не стал исключением и сам человек, многие характеристики которого (знания, способности, навыки и опыт) не будучи товаром, деньгами или капиталом как таковыми, приобретают эти

²⁷⁰ <http://www.kolokol.ru/Economy/m.66273.html>

²⁷¹ Там же.

исторически преходящие формы, начинают (и не без успеха) примерять к себе эти одежды, эти новые для них социальные формы.

Таблица 3

Продолжительность жизни в России (1990 – 2005 гг.)

	1990	1996	2001	2005
Численность населения - всего, млн. человек	147,7	148,3	146,3	143,5
в том числе:				
моложе трудоспособного	36,1	33,6	28,4	24,1
трудоспособном	83,9	84,5	88,0	90,2
старше трудоспособного	27,6	30,1	29,9	29,2
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, число лет:				
все население	69,2	65,8	65,2	65,3
мужчины	63,7	59,6	58,9	58,9
женщины	74,3	72,4	72,2	72,4
На 1000 человек населения				
Родившихся	13,4	8,9	9,0	10,2
Умерших – всего	11,2	14,2	15,6	16,1
в том числе детей в возрасте до 1 года	17,4	17,4	14,6	11,0
Естественный прирост, убыль (-) населения	2,2	-5,3	-6,6	-5,9
Число браков	8,9	5,9	6,9	7,5
Число разводов	3,8	3,8	5,3	4,2
Миграционный прирост, убыль (-) населения	1,9	3,5	1,9	0,9

Источник: Росстат.

Проанализируем сложившийся в России уровень и структуру человеческого капитала.

В девяностые годы XX века наметилась тенденция к сокращению ожидаемой продолжительности жизни. Она сократилась с 69,2 лет в 1990 году до 65,2 в 2001 году. При этом, для мужчин с 63,7 до 58,9 лет и у женщин с 74,3 лет до 72,2 (см. табл. 3). И хотя тенденция к понижению продолжительности жизни в начале XXI века прекратилась, в последнее десятилетие отсутствуют и позитивные изменения.

Таблица 4

Численность учащихся дневных общеобразовательных учреждений по регионам РФ, тысяч человек, значение показателя за год

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
всего	20327.7	21566.9	20073.8	19429.1	18439.6	17322.9	16168	15185.1
государственные учреждения	20327.7	21521.1	20013.2	19363.2	18371.6	17254.2	16097.8	15112.8
негосударственные учреждения		45.8	60.6	65.9	68	68.7	70.2	72.3

Источник: Росстат.

По ожидаемой продолжительности жизни Россия уступает развитым странам 15-17 лет, занимая 115 место из 177 стран, по которым имеются данные (см. табл. 3).

Если 15 лет назад в России наблюдались позитивные темпы естественного прироста населения (на 13,4 родившихся в 1990 году приходилось 11,2 умерших), то в последние 10 лет наблюдается естественная убыль населения (в 1996 году она составила -5,3 на каждую 1000 человек, в 2001 -6,6‰ и в 2005 -5,9‰). И если население России продолжает в последние годы увеличиваться, то главным образом за счет миграционного прироста, темпы которого в последние годы сокращаются (если в 1996 году миграционный прирост составлял 3,5 ‰, то в 2001 уже 1,9 ‰ и в 2005 лишь 0,9‰).

Таблица 5

**Число высших учебных учреждений по регионам РФ,
значение показателя за год**

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
всего		762	965	1008	1039	1044	1071	1068
государственные учреждения	514	569	607	621	655	652	662	655
негосударственные учреждения		193	358	387	384	392	409	413

Источник: Росстат.

Начальное среднее образование в России сохраняет в основном государственный статус. Число негосударственных учреждений по-прежнему чрезвычайно мало. Численность учащихся всех дневных общеобразовательных негосударственных учреждений России составила всего 72,3 тыс. человек (на более чем 15 млн. учащихся средних школ!), что составляет менее 0,5% всех обучающихся школьников Российской Федерации (см. табл. 4).

С переходом к рыночной экономике стремительно росли негосударственные высшие учебные заведения. Если в Советском Союзе они исчислялись единицами, то в 1995 году каждый четвертый вуз имел негосударственный статус, а в 2000 году – уже каждый третий (см. табл. 5). В настоящее время их число приближается к 40%.

В последние годы произошли существенные изменения в структуре высших учебных заведений. Если в 1990 году можно было получить высшее образование только в государственных учреждениях, то в 1995 году негосударственные учебные учреждения охватывали 5% студентов вузов, в 2000 году – уже 10%, а в 2005 – 15% (см. табл. 6). И это при том, что число студентов, обучающихся в вузах России с 1990 по 2005 год выросло 2,5 раза.

Таблица 6

**Численность студентов высших учебных заведений по регионам РФ,
тысяч человек, значение показателя за год**

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
всего	2824.5	2790.7	4741.4	5426.9	5947.5	6455.7	6884.2	7064.6
государственные учреждения	2824.5	2655.2	4270.8	4797.4	5228.7	5596.2	5860.1	5985.3
негосударственные учреждения		135.5	470.6	629.5	718.8	859.5	1024.1	1079.3

Источник: Росстат.

Особенностью инвестиций в человеческий капитал является нематериальный характер накопления. Оценить накопление в невещественной форме довольно сложно, поскольку оно происходит в форме накопления знаний, опыта и культуры населения. При этом, с одной стороны, естественно, что часть знаний стареет, обесценивается, а с другой стороны, наоборот, – постепенно накапливается производственный опыт и возможности его применения.

Непримененные на практике знания и опыт являются лишь потенциальным человеческим капиталом.

Основным компонентом нематериального накопления является образовательно-квалификационный потенциал рабочей силы. Среди накапливаемых качественных характеристик производственного потенциала существует определенная иерархия, в рамках которой можно выделить:

- 1) общий культурный уровень развития, формируемый всем комплексом жизненных условий;
- 2) уровень общего и специального образования;
- 3) накопленный производственный опыт.

Рассмотренные факторы тесно взаимосвязаны между собой. Подсчитать реальные размеры этого потенциала довольно трудно. Стоимостная оценка накопленных знаний, навыков и опыта получила в отечественной экономической литературе название «фонда образования». Возможны два принципиальных подхода к исчислению этого фонда. В рамках первого осуществляется подсчет фактических кумулятивных затрат на образование, а в рамках второго – оценка реальной производственной ценности того запаса знаний, навыков и опыта, которым обладают работники в данный период времени²⁷².

В первом случае оценка затрат относится к самому образованию, однако многое будет зависеть от того, как определить веса – «цены» – так называемые удельные издержки обучения. Наиболее простой путь – использовать фактические издержки, то есть реальную стоимость обучения. Но эти издержки необходимо привести к сопоставимому виду с учетом индекса цен. Между тем общеизвестно, что оценки фонда образования по первоначальной стоимости в силу изменения экономических условий очень быстро отрываются от реальности. К тому же кумулятивные данные всегда страдают органической внутренней несопоставимостью. Особенно в переходные периоды, когда сильно изменяется качество образования. Это наглядно видно в России последних 20-ти лет, когда менялось всё: цены, качество и «стоимость» образования, ценность различных профессий. Еще большие трудности встают при оценке неформального образования, то есть образования, полученного в процессе обучения на производстве и накопления производственного опыта.

Во втором случае часть этих проблем снимается, поскольку фонд образования определяется на данный отрезок времени. К тому же учитывается фактический уровень образования в профессиональном, отраслевом и квалификационном разрезе. Однако, очень часто может возникнуть завышение оценки фонда образования вследствие переоценки образования прошлых лет.

Более того, возникает проблема физического и морального износа, правда, иного типа, чем в случае с материальным накоплением вещественного капитала. Общеизвестно, что вещественный капитал страдает не только от физического, но и от морального износа. И тот, и другой вид износа значительно уменьшает его. В случае нематериального накопления мы имеем не уменьшение человеческого капитала, а его приращение, так как с годами, как правило, происходит его рост. Накопление знаний, производственного опыта и культуры осуществляется в течение всей жизни работника, поэтому его человеческий капитал обычно не уменьшается, а возрастает. Поэтому оценка человеческого капитала только по издержкам образования явно приуменьшит его настоящую величину. Здесь, однако, не нужно впадать в другую крайность. Дело в том, что производственный опыт, получаемый в процессе работы, лишь на первых порах перевешивает значение более высокого качества образования. С течением времени фундаментальное образование дает гораздо более высокую отдачу.

²⁷² Подробнее см. Марценкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека. М.: Аспект Пресс, 1995. Гл.

Понятие морального износа применительно к человеческому капиталу также имеет две стороны. С одной стороны, оно (как мы уже отмечали) не уменьшает, а увеличивает этот капитал. С другой стороны, действует в традиционном направлении. Дело в том, что первоначально полученные знания в условиях научно-технической революции быстро устаревают. Это вызывает необходимость переобучения, повышения квалификации, а иногда и кардинальной смены работы. К сожалению, степень «амортизации знаний» не поддается однозначному учету в сколько-нибудь удовлетворительном виде.

Таблица 7

**Соотношение России и других стран мира по заработной плате
и производительности труда в промышленности (Россия = 1, 2004 г)**

Страны мира	Почасовая зарплата	Производство добавленной стоимости на одного занятого
Северная Европа (Норвегия, Дания, Швеция, Финляндия)	18.2	2.6
«Группа Семи»	13.5	2.3
Средиземноморский регион (Португалия, Греция, Испания, Словения, Турция, Израиль),	5.2	1.5
Юго-Восточная Азия (Ю. Корея, Малайзия, Сингапур)	4.0	2.0
Центральная и Восточная Европа (Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Чехия)	1.5	1.0
Латинская Америка (Чили, Колумбия, Мексика, Венесуэла)	1.4	1.0
Россия	1.0	1.0
Новые «центры силы» Азии (Китай, Индия, Индонезия)	0.3	0.5

Источник: Белоусов А.Р. Долгосрочные тренды российской экономики. М. 2005

В экономической литературе пытаются разделить фундаментальное и прикладное образование, относя общее образование к непроизводственной, а профессиональное – к производственной частям. Однако такое разделение в значительной мере условно. Несомненно одно, что темпы роста нематериального накопления в послевоенные годы в развитых странах значительно опережали темпы роста накопления материального. Так, по подсчетам В.И. Марценкевича и И.В. Соболевой, «с 1950 по 1990 г. в США фонд образования в расчете на одного занятого вырос в 24 раза, а капиталовооруженность в частном секторе – в 12 раз. Уровень вооруженности рабочей силы в США, полученным ею образованием (по издержкам на него) уже в 1990 г. составил 65,2 тыс. долл., в то время как в фондовооруженность работника – 42, 6 тыс. долл.»²⁷³. При этом Соединенные Штаты заметно опережают другие развитые страны по нематериальному накоплению, что создает сравнительное их преимущество.

Несомненно одно, что накопленный населением России образовательный и профессиональный потенциал пока еще не дает нормальной экономической отдачи. В условиях деиндустриализации экономики и стремительного роста рыночной сферы в настоящее время относительно высокие доходы имеют работники сферы услуг.

²⁷³ Марценкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека. М.: Аспект Пресс, 1995. С. 186.

В 2004 г., почасовая заработная плата в промышленности составляла в России 1,7 долл. США, и хотя это было в три раза выше, чем в Китае, Индии и Индонезии, но в 1.4 меньше, чем в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и Латинском Америке (см. Табл. 7). Тогда как по производительности труда в промышленности России находилась на том же уровне, что и страны ЦВЕ и Латинском Америке.

Однако по сравнению с группой семи, почасовая заработная плата отставала в 13,5 раза, а со странами Северной Европы (Норвегия, Дания, Швеция, Финляндия) и того больше 18,2 раза. В то же время по производству добавленной стоимости на одного занятого разрыв не столь велик: он составляет 2,3 раза для "Группы семи" и 2,6 раза для Северной Европы (см. Табл. 7).

Начало рыночных реформ в России сопровождалось не только общим падением уровня доходов населения, но и ростом неравенства в их распределении. В настоящее время существуют глубокие различия в заработной плате, которые порождаются межотраслевыми и межрегиональными различиями в оплате труда.

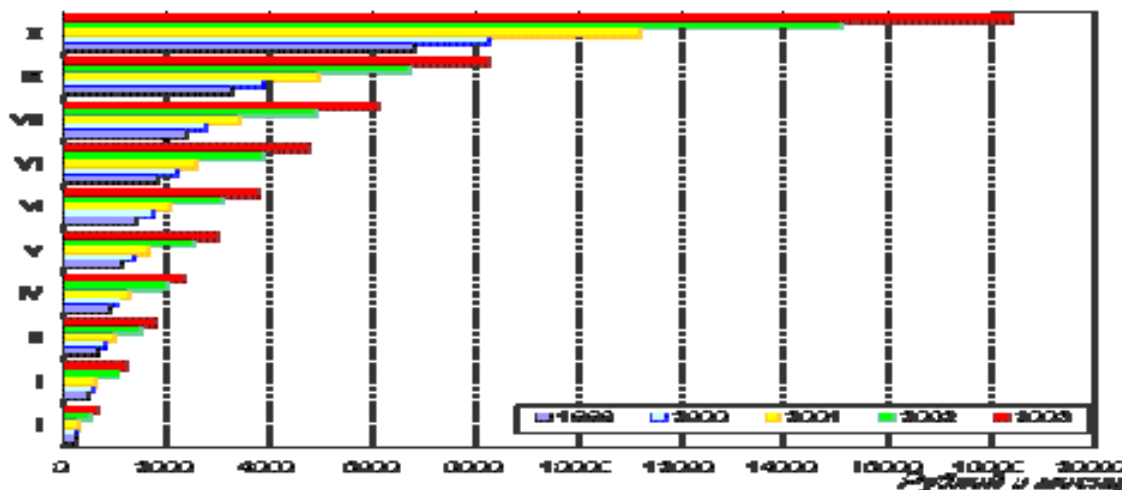


Рис. 1. Средняя заработная плата по десятипроцентным группам работников, 1999-2003 гг., рублей в месяц

Источник: Государственный Комитет статистики Российской Федерации www.gks.ru

По данным Госкомстата России, наиболее высокие заработки получают работники в топливно-энергетическом комплексе, цветной металлургии и в сфере финансов и, наоборот, минимальная заработная плата характерна для работников сельского хозяйства, легкой промышленности и бюджетной сферы.

И хотя, последнее время наблюдается тенденция к повышению заработной платы наиболее низкооплачиваемых категорий населения и сокращения разрыва в оплате труда, темпы этого сокращения довольно скромные. Так, если соотношение средней заработной платы 10% работников с наибольшей и 10% работников с наименьшей заработной платой составляло в 2000-2001 гг. — 34-40 раз, то в 2002-2003 гг. — 30 раз (рис. 1.).

В России сохраняются глубокие различия по занятости населения и оплате труда между субъектами РФ. Средний уровень занятости по России на 2002–2003г.г. составлял 59,4%, а общий колебался от 74,3% в Эвенкийском АО до 22,4% в Республике Ингушетия.

Из рисунка 2 видно, что почти треть населения России получало заработную плату, сопоставимую с уровнем прожиточного минимума. И лишь в добывающих регионах и некоторых регионах Северо-запада России (Москва, Московская область, и пр.), уровень начисленных зарплат заметно выше.

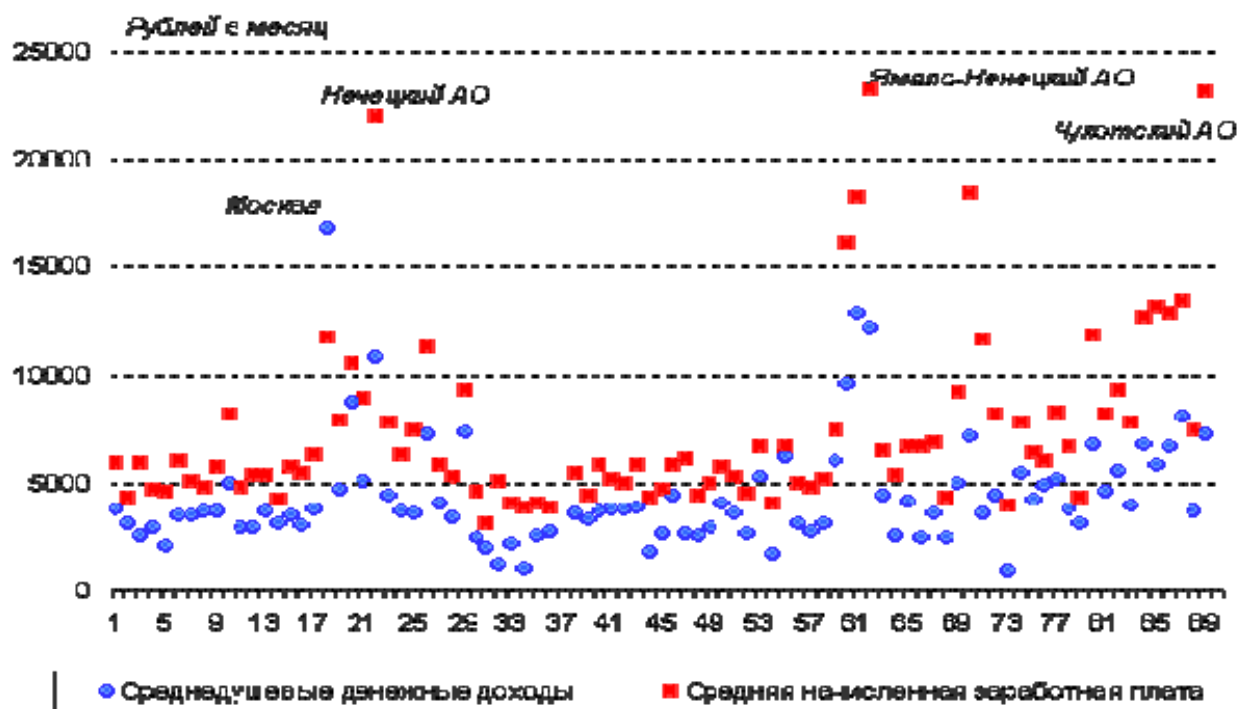


Рис. 2. Среднедушевые денежные доходы населения и средняя начисленная заработная плата по регионам-субъектам Российской Федерации, январь 2005, рублей на человека в месяц

Источник: www.gks.ru

Среди регионов-субъектов РФ по уровню среднедушевых денежных доходов населения особо выделяются Москва и регионы газодобычи в Тюменской области (рис. 2.). В динамике заработной платы можно выделить два этапа: усиление различий (до 2000 г.) и ослабление их после прихода к власти Правительства В.В. Путина.

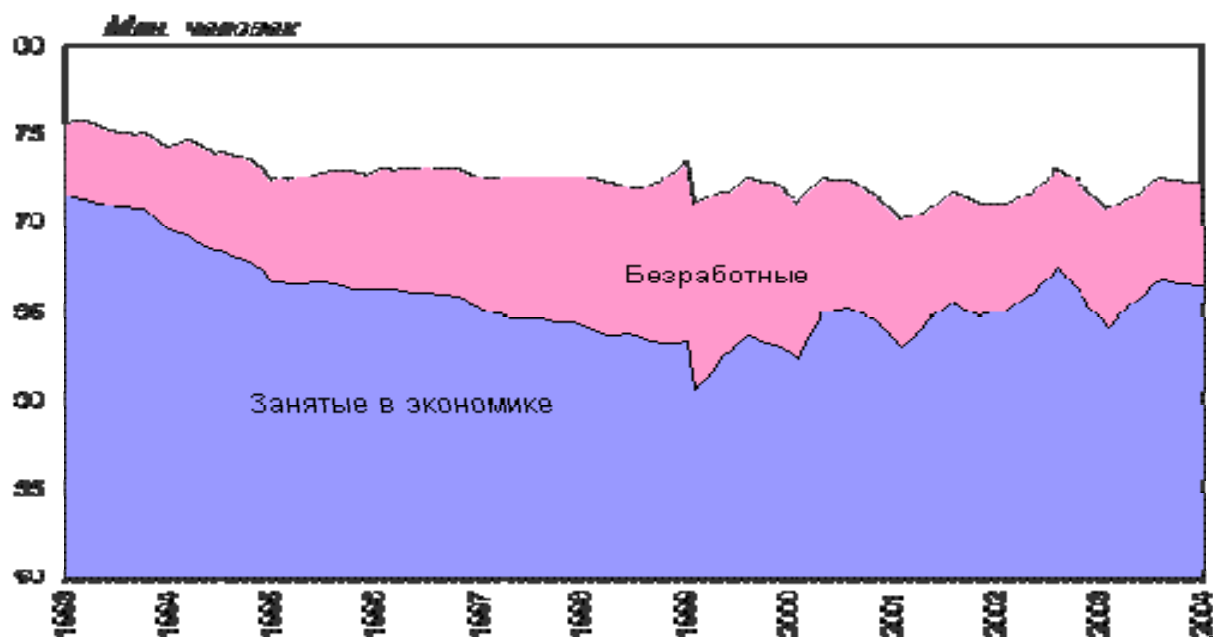


Рис. 3. Изменение численности экономически активного населения России, по месяцам 1993-2004, млн. человек

Качество жизни населения во многом определяется его экономической активностью. С другой стороны, экономически активное население обеспечивает предложение рабочей силы на рынке труда для создания товаров и оказания услуг.

Из табл. 8. мы видим, что негативные тенденции первой половины 90-х г. были преодолены лишь в самом конце XX в. В 2005 г. экономически активное население, по оценке Госкомстата России, составляло 73,8 млн. чел., в том числе в экономике было занято 68,6 млн. чел., а число безработных составило 5,2 млн. чел., что заметно ниже, чем в начале 20 в. (число безработных в 2000- г. составляло 7 млн. чел) (рис. 3).

Таблица 8

Численность экономически активного населения¹⁾

	1992	1995	2000	2005
Экономически активное население – всего, тыс. чел	75060	70740	72332	73811
в том числе:				
занятые в экономике	71171	64055	65273	68603
безработные	3889	6684	7059	5208
Мужчины	39197	37338	37499	37511
в том числе:				
занятые в экономике	37161	33726	33754	34710
безработные	2036	3613	3745	2801
Женщины	35863	33401	34833	36300
в том числе:				
занятые в экономике	34010	30330	31519	33893
безработные	1853	3072	3314	2407
Экономически активное население – всего, в % к итогу	100	100	100	100
в том числе:				
занятые в экономике	94,8	90,5	90,2	92,9
безработные	5,2	9,5	9,8	7,1
Мужчины	100	100	100	100
в том числе:				
занятые в экономике	94,8	90,3	89,8	92,5
безработные	5,2	9,7	10,2	7,5
Женщины	100	100	100	100
в том числе:				
занятые в экономике	94,8	90,8	90,5	93,4
безработные	5,2	9,2	9,5	6,6

¹⁾ По материалам выборочных обследований населения по проблемам занятости: 1992, 1995 гг. - на конец октября; 2000-2005 г. - на конец ноября.

По-прежнему сохраняется заметная разница между занятостью у мужчин и женщин (Рис. 4). Наименьший разрыв наблюдается в группе 40-44 лет и наибольший в группе 55-59 лет. Это происходит, прежде всего, за счет более раннего выхода женщин на пенсию. Рождение и воспитание детей, в последнее время, сказывается гораздо в меньшей степени: различия в занятости мужчин и женщин 20-34 лет составляло лишь около 10 процентных пунктов.

В 2004 году Россия вышла на 65-е место по индексу человеческого развития (см. табл. 9). Он составил 0,797. По таким показателям как грамотность мы занимаем уже 10-е место (0,994), уступая Казахстану и Таджикистану!

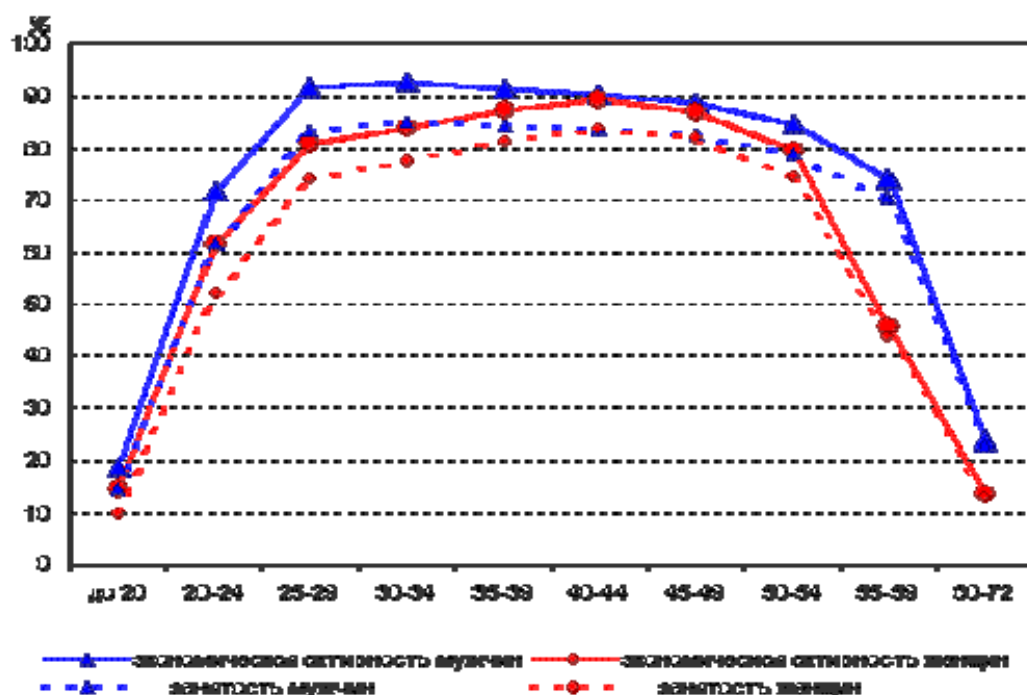


Рис. 4. Экономическая активность и занятость населения России по полу и возрасту, ноябрь 2002 - август 2003, %.

По объединенному показателю доступности начального, среднего и высшего образования – 33-е место, и здесь уже есть существенные резервы. По показателю уровня жизни, измеряемого реальным ВВП на душу населения, - 59-е место. Этот показатель растет, однако медленнее, чем хотелось бы, и мы уступаем даже Малайзии и Ботсване. Если же сравнивать с занимающим 1-е место Люксембургом, то разрыв превышает 7 раз.

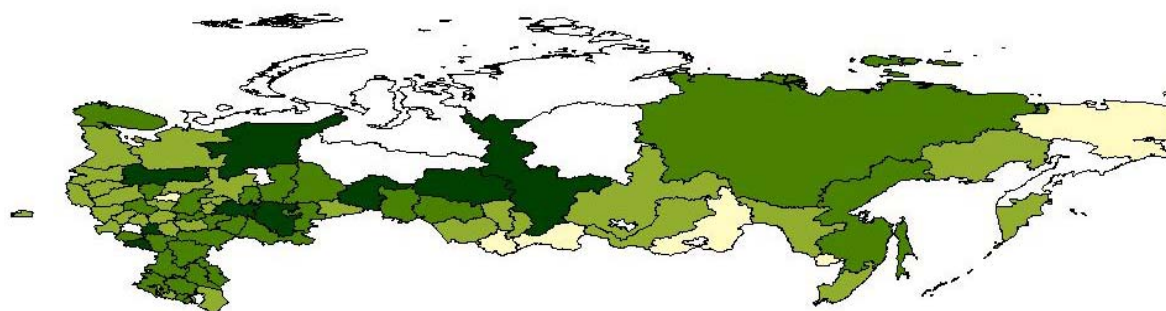
Таблица 9

Индекс человеческого развития в России (2004)

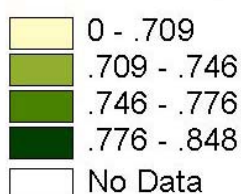
Значение индекса человеческого развития	Ожидаемая продолжительность жизни (годы)	Доля неграмотного населения (% в возрасте 15 лет и старше)	Показатель доступности начального, среднего и высшего образования (%)	ВВП на душу населения (ППС долл. США)
1. Норвегия (0.965)	1. Япония (82.2)	1. Грузия (100.0)	1. Австралия (113.2)	1. Люксембург (69,961)
63. Маврикий (0.800)	113. Украина (66.1)	8. Казахстан (99.5)	31. Люксембург (88.4)	57. Малайзия (10,276)
64. Ливия (0.798)	114. Гренада (65.3)	9. Таджикистан (99.5)	32. Белоруссия (88.0)	58. Ботсвана (9,945)
65. Россия (0.797)	115. Россия (65.2)	10. Россия (99.4)	33. Россия (87.9)	59. Россия (9,902)
66. Македония, TFYR (0.796)	116. Монголия (64.5)	11. Украина (99.4)	34. Венгрия (87.5)	60. Мексика (9,803)
67. Белоруссия (0.794)	117. Боливия (64.4)	12. Армения (99.4)	35. Сингапур (87.3)	61. Коста-Рика (9,481)
177. Нигер (0.311)	177. Свазиленд (31.3)	128. Мали (19.0)	172. Нигер (21.5)	172. Сьерра Лионе (561)

Источник: Human Development Report 2006.

Индекс развития человека в различных регионах России представлен на рисунке 5. Более высоким он является в финансовых центрах и богатых нефтедобывающих районах.



Human Development Index



Data from "Russia Human Development Report", 2002.
Provided by CIESIN. Boundaries by ESRI.



Рис. 5. Индекс человеческого развития в России в 2000 г.

Любопытно сравнить не только с лучшими достижениями, но с более скромными. Шри-Ланка, у которой всего \$4400 реального ВВП на душу населения, имеет индекс развития человека равный 0,75 (см. рис. 6). Это означает, что наше сравнительное преимущество в доходах на душу населения в значительной мере обесценивается другими составляющими HDI.

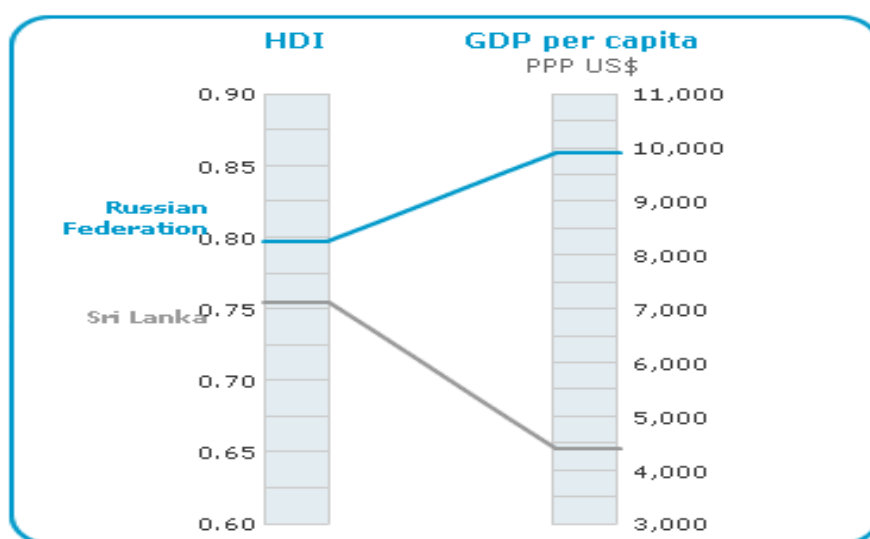


Рис. 6. Индекс человеческого развития дает более комплексную характеристику, чем доход на душу населения

Источник: Human Development Report 2006

Наибольшее отставание у нас по продолжительности жизни, которая составляла в 2004 году всего лишь 65,2 года, лишь чуть-чуть опережая Монголию (64,5) и Боливию (64,4). По этому показателю мы занимали 115 место из 177 стран, по которым имеются данные.

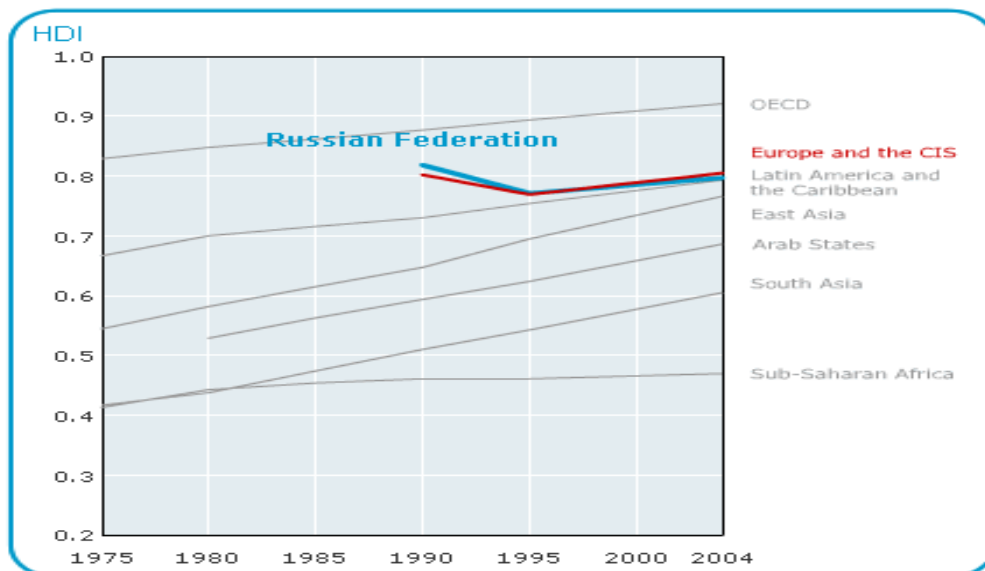


Рис. 7. Динамика индекса человеческого развития России в международном контексте
 Источник: Human Development Report 2006

Ситуация в последние годы меняется. Если с 1990 по 1995 гг. было заметное снижение индекса, то в последние 10 лет наметился позитивный рост. Однако не следует обольщаться: мы только вернулись к уровню конца 1980-х годов, когда существовал заметный разрыв между СССР и развивающимися странами. За эти годы он заметно сократился, и мы сейчас вышли на уровень, который был достигнут за эти годы Латинской Америкой и странами Карибского бассейна (см. рис. 7.).

Сведения об авторах

Апарина Наталья Федоровна – к.э.н., доцент, доцент кафедры экономической теории Кемеровского государственного университета.

Электронный адрес: aparinanf@mail.ru.

Барсукова Светлана Юрьевна – д.с.н., профессор, профессор кафедры социологии Государственного университета – Высшей школы экономики.

Электронный адрес: svbars@mail.ru.

Белокрылова Ольга Спиридоновна – д.э.н., профессор, заведующая кафедрой экономической теории экономического факультета Южного федерального университета.

Электронный адрес: belokrylova@mail.ru.

Вольчик Вячеслав Витальевич – д.э.н., профессор, профессор кафедры экономической теории экономического факультета Южного федерального университета.

Электронный адрес: volchik@mail.ru.

Курбатова Маргарита Владимировна – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономической теории Кемеровского государственного университета.

Электронный адрес: kmv@kemsu.ru.

Латов Юрий Валерьевич – к.э.н., доцент, доцент кафедры национальной экономики Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, с.н.с. Академии управления МВД России.

Электронный адрес: latov@mail.ru.

Латова Наталия Валерьевна – магистр социологии, с.н.с. Института социологии РАН.

Электронный адрес: natali73@online.ru.

Левин Сергей Николаевич – д.э.н., доцент, доцент кафедры экономической теории Кемеровского государственного университета.

Электронный адрес: levin@kemsu.ru.

Нуреев Рустем Махмутович – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой национальной экономики Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, ординарный профессор ГУ – ВШЭ.

Электронный адрес: rustem@voxnet.ru.

Пястолов Сергей Михайлович – д.э.н., профессор, профессор кафедры национальной экономики Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова.

Электронный адрес: piasts@mail.ru.

Розмаинский Иван Вадимович – к.э.н., доцент, доцент кафедры экономической теории СПб филиала ГУ-ВШЭ.

Электронный адрес: irozmain@yandex.ru.

Сидорина Татьяна Юрьевна – д.ф.н., профессор, профессор кафедры истории философии Государственного университета – Высшей школы экономики.

Электронный адрес: mirros@mail.ru.

Скоробогатов Александр Сергеевич – к.э.н., доцент, доцент кафедры институциональной экономики СПб филиала ГУ-ВШЭ.

Электронный адрес: skorobogat@mail.ru.

Темницкий Александр Лазаревич – к.с.н., доцент, доцент МГИМО (У) МИД РФ, старший научный сотрудник Института социологии РАН.

Электронный адрес: taleksandr@list.ru.