Journal of Institutional Studies

ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Том 2 **Номер 1** **2010**

Журнал издается при поддержке
Международных ассоциаций институциональных исследований

Journal of Institutional Studies

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 20 мая 2009 г. Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС77-36310

Журнал издается с 2009 г., выходит 4 раза в год.
Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» **82295**

Учредитель:
ООО «Гуманитарные перспективы»

Редакционная коллегия:

Главный редактор
Нуреев Р.М. (ГУ-ВШЭ)

Заместители
Дементьев В.В. (ДонНТУ),
Вольчик В.В. (ЮФУ)

Члены редакционной коллегии:
Аронова С.А. (Орловский ГУ),
Аузан А.А. (МГУ),
Белокрылова О.С. (ЮФУ),
Кирдина С.Г. (ИЭ РАН),
Клейнер Г.Б. (ЦЭМИ РАН, ГУУ),
Латов Ю.В. (Академия управления МВД РФ),
Левин С.Н. (КемГУ),
Литвинцева Г.П. (НГТУ),
Малкина М.Ю. (Нижегородский ГУ),
Полищук Л.И. (ГУ-ВШЭ),
Сидорина Т.Ю. (ГУ-ВШЭ),
Розмаинский И.В. (СПб. филиал ГУ-ВШЭ),
Хасанова А.Ш. (КАИ),
Шастико А.Е. (МГУ).

Ассистент редактора
Оганесян А.А.

Адрес редакции:

344082, г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10

СЛОВО РЕДАКТОРА 5

СТАТЬИ

Левин С.Н. Альтернативы институционального развития развивающихся и постсоциалистических стран: мифологемы «постиндустриализма» и «глобализма» и реальные тенденции 6

Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности и социальный капитал как основа социально-экономического развития 17

Темницкий А.Л. Социальные и культурные проявления институтов неэкономической зависимости в сфере труда российских рабочих 35

Курбатова М.В. Проблемы формирования институциональной среды постиндустриальной экономики в современной России. 54

Алексеев А.В. Основные приоритеты государственной экономической политики при создании новой экономики 67

Матвеенко В.Д. Модернизация институтов — условие устойчивого экономического роста в России 84

Своеволин В.Ю. Формирование инновационной экономики в России как основы постиндустриального общества: институционально-эволюционный подход 100

КОНФЕРЕНЦИИ

Заостровцев А.П. IX конференция «Леонтьевские чтения»: Экономика и институты 112

Вольчик В.В. Форум институционалистов 117

МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ (МАИИ)

INTERNATIONAL ASSOCIATION FOR INSTITUTIONAL RESEARCH (IAINSTR)

После того, как к середине 1990-х гг. неоклассические рецепты экономических реформ показали практически во всех постсоветских государствах весьма ограниченную эффективность, экономисты стали искать новую экономическую парадигму, которая была бы более адекватна постсоветским реалиям и в то же время позволяла бы общаться с зарубежными коллегами «на одном языке». Такой новой парадигмой стал институционализм (как «старый», так и «новый»).

Основные тематические направления исследований:

- ♦ методология институциональной экономической теории;
- ♦ теория трансакционных издержек;
- ♦ теория контрактов;
- ♦ теория экономической организации;
- ♦ институциональная теория государства;
- ♦ теория общественного выбора;
- ♦ экономическая теория власти;
- ♦ новая экономическая история.

Цели ассоциации:

— способствовать исследованиям в сфере традиционной и новой институциональной теории;
— инициировать свободную дискуссию по ключевым проблемам институциональной теории;
— публикация статей по институциональной тематике.

Мероприятия, проводимые ассоциацией:

- ♦ международная конференция «Проблемы современной экономики и институциональная теория»
- ♦ ежегодный сборник статей «Постсоветский институционализм»;
- ♦ круглые столы, семинары;
- ♦ журнал по проблемам институциональной экономики;
- ♦ кто есть кто в постсоветском институционализме (информация о членах ассоциации).

Подробную информацию об ассоциации, условиях членства и ближайших мероприятиях можно получить на сайте МАЙИ www.instud.org

Важность модернизации экономики является фактически неоспоримой. Однако многообразие трактовок модернизации ее механизмов и движущих сил делает само понятие «модернизация» практически лишенным конкретного смысла. Чтобы не попасть в число других слишком многозначных понятий, которые очень трудно использовать при исследовании реальных экономических феноменов, модернизация экономики должна связываться с конкретными институтами и механизмами регулирования хозяйственных и шире — социальных процессов.

Институциональная экономическая теория также не обошла своим вниманием проблему модернизации. Общество и экономика переживали не одну модернизацию в истории, начиная с эпохи Просвещения. В настоящее время понятие модернизации связывается с построением постиндустриального общества, основанного на знании. Ведущая роль знаний в современной экономике также должна учитывать проблемы государственной экономической политики, способствующей внедрению инноваций, сетевых эффектов, а также институциональных ловушек, характерных для неоэкономики.

Формирование новой институциональной структуры на пути модернизации экономики — процесс долгий и нелинейный. Более того, различия в начальных условиях и зависимость от предшествующей траектории развития требуют пристального внимания к уникальным особенностям институционального развития различных стран. История, культура, политическая система имеют не меньшее значение для модернизации экономики, чем хозяйственные институты.

Важным фактором, который нельзя не учитывать при анализе модернизации экономики, является глобализация. В условиях глобализации происходит диффузия институтов, однако остается межстрановая дифференциация, бедность и другие экономические проблемы, которые зачастую усугубляются в современном мире.

Анализ современных процессов институциональных изменений в экономике не может не быть мультидисциплинарным. Поэтому, анализируя модернизацию экономики и становление постиндустриального общества, необходимо учитывать особенности формирования социального капитала, эволюцию технологий и политические институты. Эволюция и модернизация близки по своему смыслу, но важно учитывать, что наряду с эволюцией институтов может наблюдаться и деволюция, а на пути формирования эффективных рынков часто возникают институциональные ловушки и провалы регулирования экономики. Планы строительства инновационной экономики должны учитывать особенности институтов и механизмов регулирования, которые обладают достаточной инерционностью.

Парадоксы модернизации, становления постиндустриального общества и глобализации в контексте современной институциональной экономической теории являются основным лейтмотивом настоящего номера журнала.

Р.М. НУРЕЕВ

АЛЬТЕРНАТИВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ И ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН: МИФОЛОГЕМЫ «ПОСТИНДУСТРИАЛИЗМА» И «ГЛОБАЛИЗМА» И РЕАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

ЛЕВИН СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,
доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры экономической теории
Кемеровского государственного университета.
Электронный адрес: levin@kemsu.ru

Статья посвящена исследованию процессов институциональной трансформации, а также критериям эффективности формирующихся институциональных структур. Изложены концепция школы миросистемного анализа и подход Эрнандо де Сото, позволяющие рассмотреть проблему преодоления институциональных барьеров, лежащих на пути вхождения в ряды экономически развитых стран.

Ключевые слова: *институциональная трансформация; глобализация; анклавная двойственная экономика; институты.*

The article focuses on the institutional transformation process, as well as performance criteria of the emerging institutional structures. This article outlines the concept of world-system analysis school and the concept of Hernando de Soto, which allows to consider the problem of institutional barriers overcoming that lie in the way of joining the developed countries range.

Keywords: *institutional transformation; globalization; the dual enclave economy; institutions.*

Коды классификатора *JEL: B52, E02, F50.*

В современных условиях сохраняется качественный разрыв в уровне экономического развития между большинством стран мира и группой развитых стран. При этом устойчивое сохранение данной ситуации обусловлено факторами институционального характера. Спецификой сложившейся и сохраняющейся в большинстве стран мира институциональной среды является то, что в них не сформировалась система конституционных правил, обеспечивающих становление и функционирование экономических субъектов рыночного типа, ориентированных на накопление частного и общественного богатства на основе продуктивной деятельности. При этом возникает вопрос о причинах сохранения такой ситуации в условиях современной глобальной экономики. Растущая открытость национальных экономик, углубление мирохозяйственных связей сами по себе расширяют пространство институциональной метаконкуренции, возможности взаимовлияния различных институциональных систем. С позиции «наивной» теории институциональных изменений это должно содействовать конвергенции институциональной среды в различных странах на основе отбора наиболее эффективных институтов. Поскольку этого не происходит, это свидетельствует о наличии влиятельных акторов, которые получают благодаря существующим институциональным структурам распределительные выгоды. Следующим шагом в анализе должно стать определение состава таких акторов, соотношение в их числе внутренних и внешних экономических субъектов, представляющих развитый «центр» и задающих правила игры в глобальной экономике. Д. Норт пишет: «Если бедные страны бедны потому, что они являются жертвами институциональной структуры; мешающей росту, то вопрос состоит в том, навязана ли эта институциональная структура извне или же детерминирована внутренними факторами, или же является следствием сочетания и того, и другого?» (*Норт*, 1997, 171).

© С.Н. Левин, 2010

Одним из вариантов ответа на поставленный вопрос является концепция школы миросистемного анализа, возглавляемая И. Валлерстайном (*Валлерстайн*, 2001; *Валлерстайн*, 2000, 105–123; *Валлерстайн*, 2006, 67–83). Она описывает современную миросистему как капиталистическую «мир-экономику», принявшую к концу XIX века всемирный характер (в этом плане она стала глобальной). Важно отметить, что в рамках предложенного подхода выделяются три типа исторических систем: «мини-системы», «мир-империи» и «мир-экономики». Последнюю форму И. Валлерстайн характеризует следующим образом: «"Мир-экономики" — это обширные неравные цепи из объединенных структур производства, рассеченные многочисленными политическими структурами. Основополагающая логика состоит в том, что накопленная прибыль распределяется неравным образом в пользу тех, кто способен достичь различных видов временных монополий в рыночных сетях» (*Валлерстайн*, 2000, 115). При этом современный зрелый вариант «мир-экономики» выступает как капиталистическая по своей природе система.

В этой связи И. Валлерстайн пишет: «Капиталистический мир-экономика — это система, основанная на стремлении накапливать капитал, на политическом влиянии на уровень цен (на капитал, потребительские товары и на труд) и на устойчивой поляризации с течением времени классов и регионов (центр-периферия)» (*Валлерстайн*, 2001, 403) При этом важнейшей особенностью современной глобальной «мир-экономики» является ее трехзвенная структура, включающая «центр» («сердцевину», «ядро»), «периферию», «полупериферию». В рамках такой структуры происходит объективное воспроизводство, «развитие слаборазвитости» в периферийных и полупериферийных странах. Это означает, что страны «центра» используют свои экономические и властные возможности для сохранения в глобальной экономике правил игры, закрепляющих их «статусные» преимущества. Это означает существование устойчивой иерархии государств, обладающих разными реальными способностями контролировать потоки капитала, товаров и трудовых ресурсов через свои границы и принуждать к исполнению своих решений группы, действующие в его границах. При этом значимость государства с позиций места страны в глобальной «мир-экономике» связана с тем, что оно — «наиболее подходящий институциональный посредник при установлении рыночных ограничений (квазимонополий в широком смысле слова) в пользу определенных групп)» (*Валлерстайн*, 2001, 404). Соответственно, простое следование складывающимся в глобальной экономике правилам игры ведет к закреплению «слаборазвитости», «периферийного» или «полупериферийного» положения. При этом, поскольку капиталистическая система иерархична, возможность новичков занять в ней высокое место заведомо ограничена, причем успех одних чреват серьезными проблемами для других. Это означает, что смена места экономики страны в иерархии «мироэкономики» является возможной только для отдельных стран при наличии достаточно жестких ограничений.

В качестве примера альтернатив предложенному подходу может служить концепция Э. де Сото. При этом последний тоже уделяет центральное место накоплению капитала и согласен с тем, что в большинстве стран мира капитализм «терпит поражение». Однако он связывает сложившееся положение дел с несовершенствами правовой системы этих государств, ее оторванностью от местных внелегальных общественных договоров. В этой связи показательна данная им оценка ситуации: «За пределами стран Запада капитализм пребывает в кризисе не потому, что проваливается процесс международной глобализации, а потому что развивающиеся и бывшие социалистические страны не смогли "глобализовать" капитал внутри своих стран. Большинство населения этих стран рассматривает капитализм как частный клуб, как дискриминационную систему, которая выгодна только западу и местным элитам, устроившимся под стеклянным колпаком несправедливого закона» (*Де Сото*, 2001, 209).

Однако при этом Эрнандо де Сото весьма оптимистично оценивает возможности преодоления сложившейся ситуации и перспективы успешного капиталистического развития этих стран и глобальной экономики в целом. По существу, он предполагает, что в любой развивающейся или постсоциалистической стране сильные политические лидеры способны провести реформу, которая создаст общедоступную систему прав собственности, обеспечивающую превращение активов в капитал. Оценка же возможных последствий реализации соответствующих правовых реформ носит исключительно оптимистический характер: «Когда доступ к капиталу будет открыт не только обитателям Запада, но и всем

людям Земли, мы сможем освободиться от низменных материальных забот и на крыльях разума воспарить к будущему» (*Де Сото*, 2001, 230). Однако данная им же самим общая оценка результатов усилий, направленных на вхождение Латинской Америки в глобальный капитализм (*Де Сото*, 2001, 210–211), или более углубленный анализ результатов реформ в Перу по наделению неимущих собственностью (*Де Сото*, 2001, 171–174), свидетельствуют о сложности стоящих задач. Эрнандо де Сото предполагает, что проблема заключалась в ориентации реформаторов на телеологический вариант реформирования, и считает, что проблемы будут решены при опоре на генетический подход. Эта позиция обладает серьезными теоретическими и практическими преимуществами. Однако ожидания автора представляются серьезно преувеличенными. Проблема упирается в наличие дееспособных субъектов реформирования, способных изменить кардинально соотношение сил на политическом рынке. По существу, речь идет о том, чтобы преодолеть ограничения, задаваемые длительным историческим развитием по траектории, закрепляющей преобладание институтов, стимулирующих перераспределительную деятельность.

Подводя некоторые итоги, можно сделать общий вывод о том, что преодоление институциональных барьеров, лежащих на пути вхождения в ряды экономически развитых стран, является возможной, но труднореализуемой задачей. При этом вышерассмотренные концепции позволяют рассмотреть различные аспекты данной проблемы. Так мирсистемный анализ показывает наличие серьезных внешних ограничений, определяемых «центро-периферической» структурой современной глобальной экономики. При этом ее теоретики обращают особое внимание на ограниченность потенциала стратегий развития, на то, что удачи на этом пути выступают по своей природе исключением, касающимся лишь меньшинства стран. Их интересуют преимущественно долговременные тенденции развития «мироэкономики». В то же время опыт показывает, что отдельные страны из числа «полупериферийных» (Япония и др.) и даже «периферийных» (Южная Корея и др.) сумели войти в «ядро» мировой экономики или существенно приблизиться к нему. Это показывает, что при наличии определенных внутренних условий «прорыв» возможен.

В этой связи возникает вопрос о специфике институциональной трансформации этих стран в современных условиях. Экономисты либерального направления достаточно критично относятся к тезису о необходимости и целесообразности формирования «промежуточных», однако исторически достаточно длительных форм институциональной организации экономики, базирующихся на хозяйственной конституции модернизационного типа. Эта критика базируется на двух основных моментах, связанных с характеристикой современного состояния мировой экономики как «постиндустриальной» и «глобальной» (*Авдашева, Астапович и Баткибеков*, 2002, 40–41).

Первый тезис заключается в том, что в постиндустриальную эпоху возможности проведения государственной промышленной и структурной политики, что традиционно являлось частью стратегии ускоренной модернизации, резко ограничиваются. Это обусловливается резким ускорением структурных сдвигов и качественным усилением неопределенности направлений технологического развития. Из этого следует вывод о том, что в современных условиях выбор приоритетов должно делать не государство, а субъекты, действующие на основе рыночного интереса. Однако здесь возникает вопрос о том, в какой степени национальный бизнес способен выступать в качестве субъекта развития по своему ресурсному потенциалу и целевым функциям. При этом для развивающихся и постсоциалистических стран как раз становление экономически эффективного и социально ответственного бизнеса, особенно крупного, является ключевой проблемой. Из этого вытекает необходимость непосредственного участия государства в «выращивании» таких субъектов, что неизбежно включает принятие на государственном уровне решений о стратегических приоритетах, которые, безусловно, должны ориентироваться на рыночные критерии. Причем возможности для принятия эффективных решений обеспечиваются многоуровневой структурой современной глобальной экономики, в которой постиндустриальный уклад остается пока надстройкой над индустриальным хозяйством. Это позволяет, отслеживая опыт стран-лидеров, находить на глобальных рынках перспективные «ниши». В этой связи показательно, что в России сейчас большинство экономистов самой разной ориентации согласны с тем, что государство должно реорганизовать и инициировать развитие ряда отраслей экономики.

Второй тезис связан с развитием идеи о том, что решать задачи рыночной институциональной трансформации возможно через вхождение в качестве элемента в какую-либо ин-

ституциональную подсистему глобальной экономики. Примером может служить так называемый «европейский» выбор постсоциалистических стран Восточной Европы, связанный с их вхождением в ЕС. В этой связи возникает вопрос о перспективах и проблемах такого варианта институциональной трансформации, а особенно, о степени его универсальности. Представляется, что такой выбор оказывается возможным и перспективным при наличии целого ряда рамочных условий: «цивилизационное» родство, относительно высокий уровень развития, небольшие размеры экономики, делающие невозможными притязания на роль самостоятельного центра силы в мировой экономике. Такой путь предполагает, что значительную часть функций по определению путей развития национальной экономики выполняют бизнес и властные структуры более развитых стран, определяющих правила игры и стратегические модели поведения в рамках данного экономического и политического сообщества. В этих условиях важнейшей задачей властной и экономической элиты является определение условий вхождения в соответствующее сообщество и отстаивание интересов страны в ходе «торгов» на «наднациональных» политических рынках. При этом опыт показывает, что процесс унификации национальных правил игры с институциональными требованиями сообщества требует достаточно длительного периода времени.

Таким образом, даже при данном варианте речь идет о поэтапном, «направляемом» и адаптированном принятии правил игры, базирующихся на определенной разновидности хозяйственной конституции рыночной капиталистической экономики. Представляется, что в данном случае речь не идет об отсутствии «промежуточных» модернизационных правил, а об их специфике. Она связана, прежде всего, с тем, что лежащий в ее основе вертикальный социальный контракт приобретает дополнительного третьего субъекта в лице экономической и властной элиты соответствующего сообщества развитых стран. Последняя берет на себя часть «формообразующих» и «компенсирующих» функций, что снижает издержки модернизации (в этой связи можно вспомнить, сколь значительную роль в развитии Испании, Португалии, Греции и ряда других стран сыграли субсидии ЕС и его разносторонняя техническая и консультационная поддержка при проведении рыночных реформ). В то же время этот дополнительный участник получает часть выгод от модернизационных процессов, связанных, прежде всего, с укреплением своих позиций в качестве «центра силы» в глобальной экономике. В этой связи важнейшей функцией элит стран, решающих модернизационные задачи, является обеспечение благоприятного для их национальных экономик баланса «выгод» и «издержек».

Большинство развивающихся и постсоциалистических стран сталкиваются с необходимостью самостоятельного поиска путей институциональной трансформации, способных обеспечить условия для ускоренного развития. В наибольшей степени это касается таких стран, как Россия, которая по своим масштабам не вписывается в качестве рядовой «экономической провинции» одного из существующих «центров силы».

В этой связи возникает вопрос о соотношении процессов внутренней институциональной трансформации и интеграции в мировую глобальную экономику. В рамках вышерассмотренного варианта вхождение в глобальную экономику опосредуется интеграцией с одним из существующих в ней «центров силы». Остальные развивающиеся и постсоциалистические страны, их элиты самостоятельно ищут варианты сочетания этих процессов. Предложенная развитыми странами и выражающими их интересы международными экономическими организациями (МВФ, ВТО и др.) модель рыночных преобразований, известная как Вашингтонский консенсус, исходила из подчинения задач рыночной трансформации развивающихся и постсоциалистических стран интересам развития глобальной экономики. Важнейшими принципами политики Вашингтонского консенсуса являлись, как известно, *либерализация, приватизация и финансовая стабилизация на основе жесткой монетарной и фискальной политики* (*Стиглиц*, 2003, 75–91). В институциональном плане эта программа выступает как политика ускоренного внедрения в развивающихся и постсоциалистических странах набора унифицированных правил игры, ориентированных на интересы субъектов глобальной экономики. На этот аспект проблемы обращает внимание М. Кастельс. Он отмечает, что давление со стороны правительств развитых стран, МВФ, Всемирного банка и ВТО использовалось в целях унификации всех национальных экономик вокруг одинаковых правил игры, подразумевающих свободное движение капиталов, товаров и услуг в соответствии с рыночной оценкой. Странам, нуждающимся в кредитах, инвестициях и в доступе на внешние рынки, навязывались жесткие условия «струк-

турной адаптации», без учета специфики положения каждой из них (*Кастельс*, 2001, 75; *Де Сото*, 2001, 209–214).

Опыт показал, что, как правило, результатом реализации такой политики являлось развитие в этих странах анклавной двойственной экономики. Это означало появление в них анклавов богатства, представленных преимущественно экспортными производствами, контролируемым иностранным капиталом и привилегированными местными предпринимательскими структурами, практически не связанными с остальной экономикой (*Стиглиц*, 2003, 96–97). Анклавная двойственная экономика институционально и структурно закрепляет социально-экономическую отсталость. Это обусловливается комплексом взаимосвязанных факторов:

- развитые анклавы практически не влияют положительно на модернизацию остальной экономики страны, за исключением того, что они могут выступать источником финансовых ресурсов для бюджетных программ, ориентированных на решение соответствующих социально-экономических задач. Это связано с тем, что основные товарные, технологические и финансовые взаимосвязи этих анклавов замыкаются на глобальные, а не национальные рынки. Механизмом торможения экономического развития часто выступает т.н. «голландская болезнь». Поток валюты приводит к ее удорожанию, что стимулирует импорт и удорожает экспорт. Это приводит к подавлению большинства секторов национальной экономики, в том числе обрабатывающей промышленности, большинства подотраслей сельского хозяйства, национальной банковской системы и т.д.;
- функционирование этих анклавов оказывается неразрывно связанным с созданием для иностранных инвесторов и крупного отечественного бизнеса привилегированных режимов, особенно когда речь идет о доступе к природным ресурсам. В результате происходит закрепление вышеописанной системы, когда большая часть населения не имеет доступа к легальной системе прав собственности. При этом специфика «издержек внелегальности» (издержки уклонения от легальных санкций; издержки, связанные с трансфертом чистых доходов; издержки, связанные с уклонением от налогов и нарушением законов о труде; издержки, связанные отсутствием легально зафиксированных прав собственности; издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы; издержки, связанные с исключительно двухсторонним характером нелегальной сделки; издержки доступа к нелегальным процедурам разрешения конфликта) блокирует развитие крупномасштабных производств, снижает производительность вследствие ориентации на трудоемкие технологии, сокращает инвестиции (как из-за не заинтересованности в росте масштабов бизнеса, так и из-за ограниченности доступа к финансовым ресурсам), подрывает технический прогресс (малые размеры предприятий, низкий уровень кооперации производства, невозможность защиты технических инноваций). В свою очередь, рост внелегального сектора увеличивает налоговую нагрузку на легальный бизнес, представленный преимущественно крупными предприятиями, что стимулирует его переориентацию с производственной деятельности на политический лоббизм и рентоориентированное поведение (*Де Сото*, 1995, 176–216). Таким образом, раскол экономики на легальный и нелегальный бизнес снижает эффективность всей экономики;
- укрепляется модель «рентоориентированного» государства. В данном случае речь идет о том, что государство получает возможность удовлетворять свои финансовые потребности за счет налогообложения рентных доходов высококонцентрированных экспортных отраслей добывающей промышленности. В этих условиях интересы властной элиты, как легальные, так и внелегальные, связанные с извлечением коррупционных доходов, оказываются сориентированы на установление контроля над этими отраслями. При этом резко снижается заинтересованность государства в формировании благоприятных институциональных условий для развития основной части экономики, связанной с созданием богатства в ходе трансакций на национальных рынках.

В этом случае речь идет о т.н. проблеме государств, «обремененных ресурсами» (*Тамбовцев*, 2000). «Левый» вариант этой «болезни» часто выражается в проведении политики «ресурсного национализма». Эта политика предусматривает национализацию природных ресурсов и использование полученных доходов на реализацию широкомасштабных государственных инвестиционных и социальных проектов. При этом возникают проблемы,

связанные с тем, что вытеснение иностранных компаний ограничивает доступ к современным технологиям добычи и переработки ресурсов, а государственные проекты часто характеризуются неэффективным использованием ресурсов. Однако не менее типичным и разрушительным является и «правый» вариант, связанный с превращением государства в младшего партнера иностранного капитала и привилегированных отечественных бизнес-структур. На широкое распространение этого варианта указывает Дж. Стиглиц, который пишет: «Прямые иностранные инвестиции приходят только ценой подрыва демократического процесса. Это в особенности относится к инвестициям в добывающую промышленность, нефть и другие естественные ресурсы, где у иностранцев есть реальная мотивация получить концессию по низкой цене» (*Стиглиц*, 2003, 96). Общность «правого» и «левого» вариантов заключается в ориентации государства на перераспределение рентных доходов, а не на создание институциональных основ создания богатства. При этом наличие концентрированного источника доходов у государства усиливает авторитарные тенденции, снижает возможности реального влияния на принятие правительственных решений со стороны широких кругов отечественного бизнеса и организаций гражданского общества. Правящие элиты выступают на политическом рынке как дискриминирующий монополист. Это выражается в том, что распределение бюджетных средств подчиняется не логике решения долгосрочных задач, а «покупке» лояльности определенных специальных групп интересов, способных использовать возникающие социально-экономические проблемы для подрыва позиций действующей власти. В результате экономическая и социальная политика выступает как набор краткосрочных и противоречивых с точки зрения влияния на социально-экономическое развитие программ, объединенных логикой укрепления авторитарной власти.

Проведенный анализ показывает, что ускоренное принятие унифицированных норм, ориентированных на интересы субъектов глобальной экономики, не ведет к решению модернизационных задач. Это позволяет охарактеризовать выводы либеральных версий концепций «постиндустриализма» и «глобализма» как своеобразные мифологемы. Они исходят из тезиса о наличии универсальных критериев эффективности и универсального в своей основе набора «качественных» институтов, способных обеспечить эффективное функционирование экономики. В основе этого мифологического представления лежит неоклассическая идеальная модель рыночной системы, построенная на абстрагировании от исторического, культурного и географического контекста. На этой основе возникает представление об экономике как абсолютно однородной в институциональном отношении. В рамках такого подхода, унифицированные по требованиям глобальных рынков и лидирующего в развитых странах постиндустриального сектора формальные правила игры рассматриваются в качестве доказавшего свою эффективность «образца», степень соответствия которому служит критерием «качества» институтов. Однако ориентация развивающихся и постсоциалистических стран при проведении институциональных реформ на эти мифологемы на практике ведет к закреплению их периферийного положения в мировой экономике.

Разрыв характерного для многих развивающихся и постсоциалистических стран, в том числе и России, замкнутого круга возможен при формировании властной элиты, ориентированной на решение модернизационных задач. Это предполагает проведение институциональных реформ, связанных с формированием относительно самостоятельных от властной вертикали и конкурентоспособных на мировом рынке экономических субъектов. При этом проблемы интеграции в мировую глобальную экономику выступают не как самоцель, а как аспект более общей проблемы модернизации страны. Соответственно, речь идет о поиске оптимальных путей поэтапного вхождения в группу развитых стран, образующих «центр» мировой экономики. Для стран с потенциально «большой» экономикой, к которым относится Россия, это означает превращение в один из самостоятельных «центров силы» мирового хозяйства.

Соответственно, в рамках сложившейся центропериферической структуры современной глобальной экономики выход страны, принадлежащей к периферии или полупериферии, на траекторию ускоренного социально-экономического развития, может быть достигнут только при формировании соответствующего специфике страны варианта конституционных правил модернизационного типа, базирующихся на асимметричном имплицитном социальном контракте между консолидированной элитой и основной частью населения страны о распределении издержек и выгод ускоренной модернизации.

Содержание и структура конституционных правил модернизационного типа определяется тем, что центральной проблемой рыночной трансформации экономики выступает формирование отечественных бизнес-структур, с одной стороны, относительно самостоятельных от властной иерархии (разделение власти и собственности), с другой стороны — конкурентоспособных как на внутренних, так и мировых рынках. С институциональной точки зрения, это предполагает решение следующих взаимосвязанных задач: формирование общедоступной (относительно свободной от обладания властным ресурсом) системы прав собственности на активы. Это выступает исходным пунктом становления капиталистической рыночной экономики, поскольку создает возможность для появления ее основных субъектов в лице рациональных предпринимателей, ориентированных на максимизацию капитала в долгосрочном периоде на основе использования свободного наемного труда. М. Вебер показал в рамках экономико-социологического анализа принципиальные отличия этого типа предпринимательства от авантюрного, существующего в рамках самых разных социально-экономических систем и опирающегося на использование внеэкономического принуждения и связей с государством (*Вебер*, 1990, 78–80). Подходы М. Вебера во многом «пересекаются» с обоснованной в рамках современной неоинституциональной экономической теории концепцией В. Баумоля. Последний показал, что в зависимости от существующих правил игры деятельность предпринимателя может приобретать не только производительную (созидательное разрушение по Й. Шумпетеру), но и непроизводительную (рентоискательство) и даже разрушительную направленность, используя при этом примеры из истории разных экономических эпох и регионов (*Баумоль*, 74–82).

Появление набора правил, определяющих разграничение сфер ответственности и взаимодействие власти и бизнеса на принципах динамического баланса между постепенным укреплением экономической самостоятельности и ответственности последнего и реализацией государством по отношению к нему формообразующих и компенсирующих функций. Сохранение в течение достаточно длительного периода вышеуказанных функций государства объективно обусловлено неравенством стартовых условий конкурентной борьбы в мировой экономике.

Таким образом, качественная специфика конституционных правил модернизационного типа заключается в том, что это правила, задающие институциональные рамки трансформации традиционной системы хозяйствования в рыночную капиталистическую экономику в условиях сложившейся центропериферической структуры мировой экономики. Конечной целью модернизационных процессов является формирование хозяйственной конституции рыночного капиталистического типа. Однако становление этих правил, как было показано выше, выступает результатом их исторически длительного выращивания, построенного на взаимодействии процессов спонтанного отбора и институционального проектирования, достигаемого при условии превращения государства в агента развития. Это позволяет характеризовать конституционные правила модернизационного типа как правила выращивания конституционных правил рыночного капиталистического типа. Они задают направленность и рамочные параметры деятельности государства как агента развития и других социальных акторов модернизационных реформ (бизнеса, бюрократии, формирующихся структур гражданского общества). Как «агент развития» государство в лице правящей группы формулирует стратегические цели институционального и технологического развития национальной экономики в условиях слабости бизнеса и других негосударственных экономических субъектов. Компенсирующие функции такого государства заключаются в создании и использовании мобилизационных нерыночных механизмов централизации и перераспределения ресурсов для реализации выбранных стратегических приоритетов. Формообразующие функции выражаются в выработке и реализации институциональных проектов, направленных на формирование институтов и экономических субъектов рыночного типа. Важнейшей задачей государства как агента развития является обеспечение баланса при реализации этих противоречивых по своему характеру и механизмам функций, направленного на поддержание рыночной направленности институциональной трансформации. Это, в свою очередь, предполагает ориентацию государства как агента развития на приоритет формообразующих функций перед компенсирующими, встраивание мобилизационных нерыночных механизмов в процесс выращивания институтов и субъектов национального варианта рыночной экономики.

Исходным пунктом развития выступает система, в рамках которой хозяйство «укоренено» (в терминах К. Поланьи) (*Поланьи*, 2004, 14–29) в социальные отношения. Это означает встроенность элементов экономики в неэкономические институты, их подчиненность воспроизводству традиционных социальных структур, из чего вытекает несформированность критериев экономической эффективности общественного производства. Появление таких критериев невозможно без широкого развития институтов рынка, ведущих к постепенной автономизации экономики от общества, превращения ее в самостоятельную сферу жизни. Однако стихийная рыночная трансформация структур традиционного общества порождает, как правило, относительно примитивные экономические субъекты с краткосрочной ориентацией, способные капитализировать только первичные факторы производства. Возникает проблема формирования системы институтов и накопления социального капитала, задающих долгосрочную ориентацию экономических субъектов. В этих условиях объективно возникает противоречие между рыночными критериями, стимулирующими преимущественно краткосрочную и перераспределительную мотивацию формирующихся экономических субъектов, и необходимостью ускоренной технологической модернизации для преодоления относительного отставания от развитых стран.

Принципиальная ограниченность рыночного критерия эффективности предполагает резкое усиление значения «морального» критерия, отражающего необходимость непосредственного участия субъектов хозяйствования в решении стратегических задач национального развития (*Курбатова и Левин*, 2000, 84–85). Такая модификация критериев эффективности может быть обеспечена только при активном использовании государством как агентом развития и другими социальными акторами модернизационного процесса трансформированных коммунитаристских норм традиционного общества. В этой связи достаточно точной представляется позиция А. Панарина, который считает, что «…история менее развитых обществ всегда выступает как “неправильная” история, искажающая “передовой образец”. Она порождает великое множество “профанированных”, смешанных, неканонических форм, вызванных наложением “универсалий прогресса” на местную специфику. Этим неправильным формам предстоит не только решать традиционные проблемы человеческого существования, но и выдержать конкуренцию с “правильными”, ставшими доминирующими в силу высокой адаптированности к новой исторической среде» (*Панарин*, 1995, 67).

Обобщение опыта модернизационных реформ (например, в Японии, затем в Южной Корее и других азиатских НИС) показывает, что их успех во многом зависит от соединения принципов либерализма с национальными традициями и собственной культурой страны. При этом реформаторы во всех этих случаях руководствовались правилом избирательной селекции культурных традиции по критерию их воздействия на мотивы и стимулы хозяйственного поведения. Допускались и поощрялись исторически сложившиеся неформальные нормы, стимулирующие продуктивную деятельность, и постепенно вытеснялись, в том числе с активным использованием принуждения, традиционные институты, препятствующие инновациям и поощряющие перераспределительную активность. Современным примером использования такого подхода является опыт развития волостных предприятий в Китае. Они функционируют в рамках режима региональных прав собственности, предполагающего концентрацию решающего пучка правомочий в руках региональных властей. Но при этом традиционная хозяйственная активность местных властей, использование ими административных возможностей и клановых взаимосвязей с руководителями предприятий поставлены в рамки жестких бюджетных ограничений (*Нестеренко*, 2002, 138–142). Таким образом, традиционные ценности, в том числе готовность подчиняться административным указаниям властей вне рамок закона, используются для формирования целевых функций экономических субъектов. В этих условиях включение в нее принципа социальной солидарности принимает форму согласия следовать общенациональным приоритетам. Правилом, обеспечивающим эффективность такой политики, является приоритет процедур согласования при выработке и реализации общенациональных приоритетов над директивным принуждением. Государство при взаимодействии с бизнесом и другими субъектами (представителями общественных организаций, местных властей, экспертами из числа научного сообщества и др.) выступает как партнер-координатор, обладающий статусными преимуществами. Это означает постепенное встраивание вертикальных иерархических взаимосвязей в систему формирующегося горизонтального общественно-договорного взаимодействия.

На базе выделенных принципов происходит развитие набора конституционных правил, регулирующих экономическое взаимодействие в процессе решения модернизационных задач. Важнейшими конституционными правилами являются правила, регулирующие становление общедоступной, относительно свободной от обладания властным ресурсом системы прав собственности на активы. Этот процесс предполагает сохранение в течение исторически длительного периода «смешанного» характера реальной системы прав собственности. Речь в данном случае идет о неизбежном переплетении в течение исторически длительного периода традиционных отношений власти-собственности и формирующейся системы прав собственности рыночного типа, базирующейся на приоритете частной собственности на активы. Правилом, задающим ориентиры развития, является нормативное закрепление ведущей роли частной собственности (применительно к таким странам, как Китай, первым шагом является признание ее формального равноправия с другими формами собственности) и приоритет широкого подхода к политике приватизации и разгосударствления над узким. Широкий подход означает, что рост удельного веса частного сектора в экономике достигается преимущественно через стимулирование развития новых частных предприятий, в том числе малого и среднего бизнеса, а не путем формальной приватизации существующего государственного сектора. Опыт, в том числе и отечественный, показывает, что формальная приватизация часто сводится к реструктуризации отношений власти-собственности, связанной с укреплением имущественного положения представителей властной элиты (*Нуреев*, 2001, 47–56). При этом доступ к правам собственности на активы для большинства населения остается практически недоступным. Рост нового частного сектора, снижение барьеров входа на рынок, высокий уровень ротации компаний свидетельствует о постепенном преодолении жесткой связи власти и собственности и формировании общедоступной легальной системы прав собственности на активы в формах, отражающих институциональную специфику страны.

Становление новой системы прав собственности происходит в неразрывной связи с изменением правил взаимоотношений между государством и развивающимся бизнесом как основным субъектом рыночной экономики. Правилом, определяющим развитие этих отношений, является приоритет формообразующих функций государства над компенсирующими и сохранение автономии государства развития от специальных групп интересов, позволяющее ему осуществлять своевременное «переключение» типов экономической политики в зависимости от относительных стадий развития страны.

В этой связи важным представляется проведенный В.М. Полтеровичем и В.В. Поповым на основе рассмотрения и сопоставления широкого круга теоретических подходов и эконометрических моделей анализ зависимости политики стимулирования экономического роста от стадий развития (*Полтерович*, 2005, 137–149; *Полтерович*, 2006, 46–64). Они различают четыре стадии: 1) начальную стадию модернизации (индустриализации), 2) стадию инициации экспортно-ориентированного роста, 3) стадию стимулирования ускоренного развития и 4) стадию развитого рынка. Переход к первой стадии происходит по мере втягивания экономики в мировой рынок. При этом импорт оказывает положительный экстернальный эффект и создает условия для роста собственной промышленности. Роль государства носит ограниченный характер. Оно призвано стимулировать импорт инвестиционных товаров и технологий, ограничивая только импорт конечной продукции. На следующей стадии важнейшей задачей является выход отечественных фирм на внешний рынок. Фирмы-экспортеры вынуждены конкурировать с производителями передовых стран, а для этого они должны внедрять новые технологии и методы управления. Экспортная экстерналия превращается в важнейший фактор развития всей экономики. Стадия инициации роста, как правило, характеризуется слабостью рыночной инфраструктуры, относительно низким уровнем человеческого капитала и технологического развития. Преодоление этих барьеров становится возможным при эффективном использовании государством комплекса селективных и неселективных мер промышленной политики для поощрения экспорта и ограничения импорта. При этом промышленная политика сочетается с мерами по созданию рыночной инфраструктуры и постепенной децентрализации экономики. Для третьей стадии характерно уменьшение прямого вмешательства государства в экономику, дерегулирование рынка капитала и упор на привлечение инвестиций. На стадии развитого рынка большинство инструментов селективной промышленной политики теряют свое значение, либо используются в экстраординарных случаях.

Используя вышерассмотренную модель стадий экономического развития, можно уточнить временные рамки существования конституционных правил модернизационного типа и критерии их эффективности. Возможности их становления появляются по мере развития на начальной стадии индустриализации. Аналогичная ситуация возникает, если страна начинает процесс модернизации после длительного периода отставания. Возникновение конституционных правил модернизационного типа выступает необходимым условием для перехода к стадии инициации экспортно-ориентированного роста. Их устойчивость проявляется в способности обеспечить переход к третьей стадии. Она выступает последней стадией процесса выращивания институтов. Условием ее завершения является трансформация конституционных правил модернизационного типа в разновидность хозяйственной конституции развитого рынка.

В рамках вышерассмотренного подхода признаком превращения государства в агента развития, эффективно реализующего функцию трансплантации институтов, выступает его способность проводить рациональную социальную и промышленную политику. По существу, в этом проявляется противоречивое, но неразрывное единство формообразующих и компенсирующих функций государства как субъекта ускоренной модернизации.

Подводя итоги исследования, можно сделать ряд выводов.

Во-первых, опыт реализуемых в 1990–2000-е годы как в России, так и в других постсоциалистических и развивающихся странах рыночных реформ показал, что процессы институциональной трансформации носят длительный и противоречивый характер. При этом центральное значение, как в теоретическом плане, так и в практике институционального проектирования приобрел вопрос о критериях эффективности формирующихся институциональных структур. При этом тезис о наличии универсального набора качественных институтов, соответствующих «постиндустриальному» и «глобальному» характеру современной мировой экономики, не получил достаточного позитивного обоснования. Он выступает в большей степени как мифологема, обслуживающая интересы акторов из «постиндустриального» «ядра» капиталистической «мир-экономики».

Во-вторых, государство как агент развития при решении задач ускоренной модернизации должно ориентироваться на формирование исторически длительных промежуточных институтов модернизационного типа. Специфика этих правил определяется двумя группами взаимосвязанных факторов:

- цивилизационными. Они связаны с «встраиванием» развивающейся рыночной капиталистической экономики в неклассическую для нее цивилизационную среду. Эти факторы определяют институциональные хозяйственные обстоятельства, задающие специфику целевых функций формирующихся экономических субъектов рыночной экономики и норм их взаимодействия;
- мир-системными. Развитие стран более поздних эшелонов модернизации идет в условиях наличия развитого «центра», диктующего свои правила игры. При этом, с одной стороны, само осознание возникшего отставания служит мощным внешним стимулом модернизации, с другой — реализация этой задачи в условиях исторически сложившихся конкурентных преимуществ развитых стран требует широкого использования нерыночных по своему характеру мобилизационных механизмов, в том числе в сфере внешнеэкономических отношений. При этом формирование и использование таких механизмов оказывается возможным и эффективным только при опоре на традиционные социальные структуры и ценностные установки (национальное возрождение в Германии, групповая психология японцев, клановая организация бизнеса в современном Китае и т.п.) (*Левин*, 2000, 82–89).

Таким образом, на разных стадиях развития и в условиях различных «институциональных хозяйственных обстоятельств» эффективными, «качественными» оказываются различные институциональные структуры.

ЛИТЕРАТУРА

Баумоль В. Предпринимательство: производительное, непроизводительное и разрушительное / В. Баумоль // Экономическая теория преступлений и наказаний. Научный журнал. Выпуск 6. Экономическая теория права / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова.

Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / И. Валлерстайн; пер. с англ. П.М. Кудюкина / под общей редакцией канд. полит. наук Б.Ю. Кагарлицкого. — СПб.: Издательство «Университетская книга», 2001.

Валлерстайн И. Геополитические миро-системные изменения: 1945–2025 годы / И. Валлерстайн // Вопросы экономики. — 2006. — № 4.

Валлерстайн И. Миросистемный анализ / И. Валлерстайн // Время мира. Альманах современных исследований по теоретической истории, макросоциологии, геополитике, анализу мировых систем и цивилизаций. Выпуск 1. Историческая макросоциология в XX веке. — Новосибирск, 2000.

Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. — М.: Прогресс, 1990.

Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Э. де Сото. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001.

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

Кастельс М. Глобальный капитализм и новая экономика: значение для России / М. Кастельс // Постиндустриальный мир и Россия. — М., 2001.

Курбатова М.В. Россия как страна «догоняющего» развития/ М.В. Курбатова, С.Н. Левин // ЭКО. —2000. — № 7.

Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / А.Н. Нестеренко/ отв. ред. Л.И. Абалкин. — М.: Эдиториал УРСС, 2002.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт: пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

Нуреев Р.М. Социальные субъекты постсоветской России: история и современность / Р.М. Нуреев // Мир России. — 2001. — № 3.

Обзор экономической политики в России за 2001 год. / С.Б. Авдашева, А.З. Астапович, С.Б. Баткибеков и др.; Бюро эконом. анализа. — М.: ТЕИС, 2002.

Панарин А. Парадоксы предпринимательства, парадоксы истории // Вопросы экономики. — 1995. — № 7.

Поланьи К. Аристотель открывает экономику // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры / К. Поланьи / редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.), В.С. Автономов (зам. гл. ред.), О.И. Ананьин и др. — М.: ГУ-ВШЭ, 2004.

Полтерович В.М. Стимулирование роста и стадии развития / В.М. Полтерович, В.В. Попов // Модернизация экономики и выращивание институтов: в 2 кн. / отв. ред. Е.Г. Ясин; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2005. — 1 кн.

Полтерович В.М. Эволюционная теория экономической политики Часть II. Необходимость своевременного переключения/ В.М. Полтерович, В.В. Попов. // Вопросы экономики. — 2006. —№ 8.

Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц. — М.: Мысль, 2003.

Тамбовцев В. Парадокс российской бедности / В. Тамбовцев // Экология и жизнь. — 2000. — № 5.

ЦЕННОСТИ И СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

ЛЕБЕДЕВА НАДЕЖДА МИХАЙЛОВНА,
доктор психологических наук,
профессор кафедры организационной
и рефлексивной психологии факультета психологии
Государственного университета — Высшей школы экономики.
Электронный адрес: lebedhope@yandex.ru

ТАТАРКО АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ,
кандидат психологических наук, доцент,
старший научный сотрудник кафедры организационной
и рефлексивной психологии факультета психологии
Государственного университета — Высшей школы экономики.
Электронный адрес: atatarko@hse.ru

В статье отражена взаимосвязь ценностей культуры и социального капитала с социально-экономическим развитием. Анализируется проблема социального капитала, его составляющие и показатели. Предлагается новый теоретико-методологический подход к группировке культурных ценностей опросника Шварца, основанный на результатах факторного анализа и осмыслении ценностных приоритетов личности в русской культуре. Приводится оценка взаимосвязи культурно-специфических ценностей и других культурных факторов (временная перспектива и уровень религиозности) с социально-экономическими установками россиян.

Ключевые слова: *культура; индивидуализм; социальный капитал; институты.*

The article reflects the correlation between the cultural values, the social capital and social-economic development. The article analyzes the social capital problem, its components and indicators. A new theoretical and methodological approach to the grouping of cultural values of Schwartz's questionnaire, based on the factor analysis and understanding of individual value priorities in Russian culture is disclosed. This article provides the relationship assessment of specific cultural values and other cultural factors (time perspective and the religiosity level) to social-economic attitudes of Russians.

Keywords: *culture; individualism; social capital; institutions.*

Коды классификатора JEL: *J24, Z10, Z13.*

Современные исследования экономистов, социологов и политологов привлекают внимание научного сообщества к тому, какую роль играют некоторые культурные, социальные и социально-психологические факторы в обеспечении благосостояния общества и детерминации экономического поведения людей (*Altman*, 2001, 379–391; *Dayton-Johnson*, 2001; *Fukuyama*, 1999; *Inglehart*, 2000, 80–97).

Главная идея состоит в том, что социальное и экономическое развитие стран зависит не только от наличия ресурсов, технологических достижений и других чисто экономических и структурных факторов, но также от культурных ценностей, которые разделяют люди, живущие в тех или иных странах, от уровня и качества их социальных взаимоотношений и норм, регулирующих эти взаимоотношения.

По мнению многих авторитетных зарубежных специалистов, культура имеет значение и оказывает влияние на социально-экономическое развитие. В кросс-культурной психологии и смежных науках предложен ряд теоретико-эмпирических подходов к измерению культурных отличий и их связей с социально-экономическим развитием (*Hofstede*, 2001; *Inglehart*, 1997; *Leung and Bond*, 2004, 119–197; *Schwartz*, 2004, 43–73).

© Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко, 2010

1. ЦЕННОСТИ КУЛЬТУРЫ, СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ С СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ

Ценности, доминирующие в обществе, и показатели социального капитала хорошо подходят для анализа изменений, происходящих в культуре и личности в ответ на исторические и социальные изменения. В исследовании Хофстеда выявлены значимые позитивные взаимосвязи Индивидуализма с уровнем экономического и политического развития, при этом с увеличением уровня благосостояния Индивидуализм приобретает обратно пропорциональную связь с экономическим ростом. Избегание неопределенности и Дистанция власти, в целом, имеют негативные корреляции с показателями экономического и политического развития (*Hofstede*, 2001). По измерениям Инглхарта выявлено, что ценности выживания и традиционные ценности свойственны более бедным и менее демократичным странам, а ценности самовыражения и секулярно-рациональные — более богатым странам с более развитой демократией (*Inglehart,* 1997). В измерениях Шварца показатели экономического развития позитивно коррелируют с Автономией и Равноправием и негативно — с Принадлежностью (Консерватизмом) и Иерархией. Уровень демократизации позитивно коррелирует с Автономией, Равноправием, Мастерством и с уровнем национального благосостояния. Автономия, Равноправие и Гармония связаны с отсутствием коррупции, а Принадлежность, Иерархия и Мастерство позитивно связаны с высокой коррупцией в обществе (*Schwartz*, 2004, 43–73).

Что касается России, то по измерениям Хофстеда она отличается средними значениями по шкале Индивидуализма и высокими — по шкале Дистанции власти. По измерениям Инглхарта Россия, будучи близкой к полюсу выживания, в то же время весьма рационалистична. Россия на карте Шварца в настоящее время находится в поле пересечения Принадлежности, Иерархии и Мастерства. По измерениям Бонда и Леунга она отличается умеренно-высокими значениями Динамической экстернальности (оптимистичной веры в прогресс) и Социального цинизма (убежденности в зловредности социальной системы) (*Leung and Bond*, 2004, 119–197).

Такой ценностный профиль свидетельствует о том, что культура данной страны формировалась в трудных экологических условиях, изначально в ней был высок уровень коллективизма и иерархии, в настоящее время ее члены больше стремятся к индивидуальному успеху и достижениям, что в сочетании с ценностями групповой принадлежности и иерархии способствует высокому уровню коррупции. В ней слабо развиты институты демократии и низка ценность личной свободы. В то же время у нее есть явно выраженный потенциал и вектор развития прежде всего в сфере экономики, о чем свидетельствует высокий уровень ценностей Мастерства, что при условии роста ценностей Равноправия может способствовать демократизации политических и социальных институтов.

Согласно результатам исследования по измерениям Шварца на рубеже XX–XXI веков по Мастерству и Интеллектуальной Автономии российские студенты обогнали не только восточноевропейских, но и западноевропейских сверстников, и даже российские учителя сравнялись по ценностям Мастерства с западноевропейскими коллегами (*Лебедева,*** 1999).**

В последние десятилетия, наряду с экономическими и культурными факторами, в качестве важнейших для развития общества стали рассматриваться социальные факторы, отражающие специфику взаимоотношений людей в определенных социально-экономических условиях. В этой связи понятие «капитал» стало трактоваться более широко, стали выделяться его различные формы (*Радаев,* 2005). Среди них больше всего нас интересует социальный капитал.

Согласно свидетельству Ф. Фукуямы, термин «социальный капитал» впервые употребил Линдой Ханифан в 1916 году для описания общинных школ в сельской местности, а в 1980-е годы термин «социальный капитал» был введен в широкий оборот социологом Д. Колменом и политологом Р. Патнэмом (*Хантингтон и Харрисон,* 2002).

Р. Патнэм в книге «Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии» определяет данное понятие следующим образом: «Социальный капитал — это уходящие в глубь истории традиции социального взаимодействия, предполагающие нормы взаимности и доверия между людьми, широкое распространение различного рода добровольных ассоциаций и вовлечение граждан в политику ради решения стоящих перед сообществом проблем». Чтобы демократия работала, необходим социальный капитал, считает Р. Патнэм (*Коулмэн*, 2001, 122–139; *Патнэм*, 1996, 224).

Известный отечественный специалист в области экономической социологии В.В. Радаев определяет социальный капитал как «совокупность отношений, которые связаны с ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций» (*Радаев*, 2005, 129).

Таким образом, все определения социального капитала сводятся к указанию на то, что это некий ресурс, в который конвертируются отношения между участниками социального взаимодействия, характеризующиеся взаимной ответственностью, а также благонадежностью и доверием.

Подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен. Он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно. Социальный капитал, наряду с другими формами капитала, способствует благосостоянию и конкурентоспособности нации. Недостаточно высокий социальный капитал не позволяет построить полноценное рыночное общество, даже если общество формально перешло к рыночной экономике.

При обсуждении проблемы социального капитала возникает вопрос о его составляющих и показателях. Главным из них, или «ядром», является ***доверие***. Френсис Фукуяма определяет социальный капитал как «свод неформальных правил и норм, разделяемых членами группы и позволяющих им взаимодействовать друг с другом. Если члены группы ожидают, что их сотоварищи будут вести себя надежно и честно, значит, они *доверяют* друг другу» (*Хантингтон и Харрисон*, 2002, 129). Доверие, являясь основным компонентом социального капитала, играет роль своеобразной «смазки», позволяющей группе или организации функционировать более эффективно. Любое общество обладает тем или иным запасом социального капитала, реальные различия между обществами обусловлены так называемым «радиусом доверия». То есть кооперативные нормы, честность, взаимность могут практиковаться в отношении небольших групп людей, не затрагивая остальных членов того же общества (*Хантингтон и Харрисон*, 2002, 129).

Гражданская идентичность как компонент социального капитала

Если проводить аналогию — доверие является своего рода смазкой «социального механизма», позволяющей ему функционировать быстро и без сбоев. Однако, с нашей точки зрения, необходимо учитывать еще ту реальность (можно назвать ее «социальным клеем»), которая скрепляет детали «социального механизма». Эту роль в общественных отношениях выполняет гражданская идентичность.

Единая гражданская идентичность имеет большое значение для экономического развития общества. По свидетельству специалистов, «огромную роль в экономических отношениях стран Восточной Азии играет чувство национальной гордости и патриотизма (*Селищев и Селищев*, 2004, 30). Таким образом, гражданская идентичность является важным фактором, выполняющим интеграционную функцию в процессе экономического развития.

Каким образом можно оценить состояние гражданской идентичности? С нашей точки зрения, гражданская идентичность, как и этническая, имеет две важных характеристики — определенность (степень четкости, ясности, оформленности) и валентность (степень позитивности-негативности).

Определенность групповой (гражданской, этнической) идентичности чрезвычайно важна для человека, как социального существа. Д. Тейлор считает, что Я-концепция личности является важнейшим конструктом для объяснения успешности или неуспешности различных групп в обществе. При этом коллективная (гражданская, этническая) идентичность — центральный компонент Я-концепции личности. Последствия, возникающие при «размывании» групповой идентичности, катастрофичны для группы как для целостного субъекта и для индивида как личности. Разрушение гражданской идентичности ведет к *коллективной демотивации*, которая характеризуется пассивностью, отчуждением от общественной жизни, отсутствием долговременной перспективы (*Taylor*, 2002).

Помимо определенности, важной характеристикой гражданской идентичности является ее валентность (степень позитивности-негативности). Во многих социально-психологических исследованиях (*Татарко*, 2002) показано, что позитивная групповая идентичность сопряжена с позитивным отношением к представителям инокультурных групп. Таким образом, позитивность гражданской идентичности улучшает социальное

взаимодействие. Она способствует самоуважению личности, национальной гордости, а значит, и желанию работать над развитием своей страны, что, без сомнения, является социальным капиталом. Но, пожалуй, самым важным моментом является то, что позитивная гражданская идентичность объединяет и сплачивает людей, что является, возможно, первостепенным условием процветания для такого поликультурного общества, как Россия.

Исследования доверия в России и других странах

Представление о состоянии социального капитала России и его динамике дают исследования, проведенные с помощью Мирового опросника ценностей (*World Values Survey*). С помощью данной методики, начиная с 1989 года, поводятся регулярные «срезы», позволяющие оценить состояние обществ, принимающих участие в данном исследовании (http://margaux.grandvinum.se/SebTest/wvs).

Нами был проведен сравнительный анализ межличностного доверия в России и ряде других стран. Для анализа были выбраны результаты опросов в 1989–1990 году и 1999–2000 годах. На рис. 1 представлены данные, характеризующие уровень *межличностного доверия* в Японии, Китае, России, Швеции и США в 1990–2000 годах.

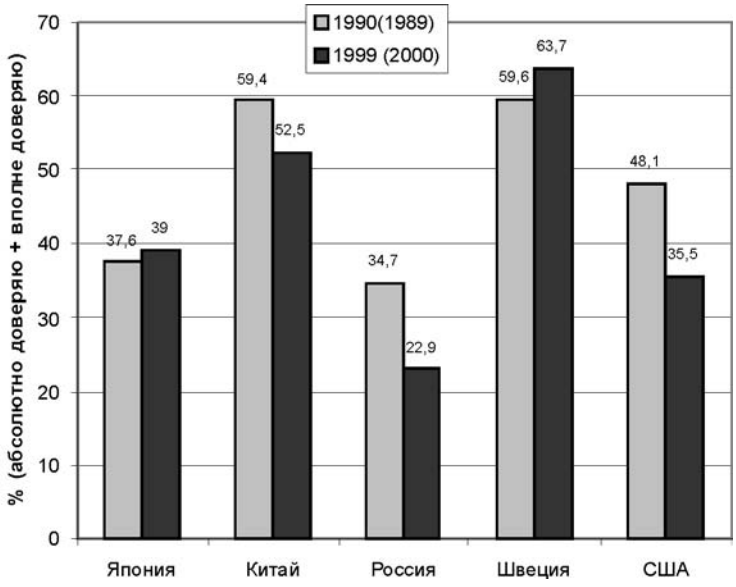

Рис. 1. *Уровень межличностного доверия в различных странах*

Результаты, представленные на гистограмме, позволяют, прежде всего, отметить, что уровень межличностного доверия в России довольно низок. При этом он снизился с 34,7% в 1990 году до 22,9% в 1999 году. С нашей точки зрения, такое падение уровня доверия можно интерпретировать как процесс разрушения старого социального капитала, который в нынешних условиях стал непродуктивным. Вместо него должен сформироваться новый социальный капитал, основанный не на безрассудном доверии (которое было в советское время и которым воспользовались разработчики различных финансовых пирамид типа АО «МММ»), а на рациональном, разумном доверии. В странах бывшего советского блока уровень доверия также невысок в настоящее время — в Словении и Венгрии уровень доверия, соответственно, 14% и 18%, видимо, в этих странах идут аналогичные процессы (*Веселов*, 2004).

Довольно высок уровень доверия в странах со стабильной демократией, таких как Швеция, США. В Японии уровень доверия был всегда традиционно высоким, а вот в Китае социальный капитал в настоящее время довольно высок вследствие национальной мобилизации на пути к экономическому развитию.

Обзор зарубежных и отечественных исследований социального капитала, временной перспективы, субъективного благополучия и других индикаторов развития общества показал, что Россия в начале 90-х годов по своим социально-культурным характеристикам в целом не была готова к бурному экономическому росту даже при условии формального

перехода к рыночной экономике: социальный капитал в России был довольно низким; с началом экономических реформ временная перспектива россиян либо сильно сократилась, либо стала полностью неопределенной; субъективное благополучие и удовлетворенность качеством жизни россиян, по сравнению с жителями Западной Европы, США и странами Латинской Америки, были довольно низкими (*Лебедева и Татарко*, 2007).

2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЦЕННОСТЕЙ И СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА РОССИЯН

В рамках проекта «Динамика базовых ценностей россиян и их взаимосвязь с установками экономического поведения (1999–2005 гг.)» был проведен опрос двух поколений россиян (общая численность выборки — 903 респондента) в разных регионах России (Москва, Санкт-Петербург, Пенза, г. Балашов Саратовской области) с целью выявления динамики ценностей россиян и их влияния на установки экономического и социального поведения.

Методический инструментарий состоял из шести основных блоков, направленных на изучение следующих конструктов: культурных ценностей, социального капитала, субъективного благополучия, субъективного восприятия экономического положения, политических установок, временной перспективы, уровня религиозности и других.

С помощью культурно-универсальной методологии группировки ценностей, предложенной Ш. Шварцем (**Консерватизм — Автономия, Иерархия — Равноправие, Мастерство — Гармония**), выявлена следующая динамика ценностей: выборка учителей в 2005 г. по сравнению с 1999 г. демонстрирует рост значимости ценностей **Консерватизма, Иерархии и Гармонии**, причем значения по этим блокам ценностей превышают средние показатели Западной и Восточной Европы; у студентов наблюдается значимый рост ценностей **Консерватизма** (выше аналогичных показателей стран Западной и Восточной Европы) и ценностей **Равноправия** (ниже западноевропейских и восточноевропейских усредненных значений) (табл. 1).

Таблица 1

Достоверность различий средних значений по блокам ценностей в странах Западной и Восточной Европы (1992–1996 гг.) и в России (1999 и 2005 гг.)

Блоки ценностей	Учителя				Студенты			
	Вост. Евр.	Запад. Евр.	Россия (1999)	Россия (2005)	Вост. Евр.	Запад Евр.	Россия (1999)	Россия (2005)
Консерватизм	4,15	3,51	4,38	4,54***	3,83	3,32	3,71	3,88*
Иерархия	2,19	1,28	3,05	3,28**	2,23	2,01	3,10	3,17
Гармония	4,24	4,30	4,28	4,41*	4,11	4,05	3,69	3,59
Равноправие	4,74	5,35	4,93	4,79	4,63	5,21	4,27	4,40**
Интеллектуальная автономия	4,15	4,60	4,05	4,25	4,23	4,61	4,65	4,37
Аффективная автономия	3,13	3,76	2,95	3,80	3,78	4,23	3,98	4,02
Мастерство	3,84	3,98	3,98	4,19	4,22	4,27	4,43	4,54

**** — различия достоверны на уровне $p < 0,001$*
*** — различия достоверны на уровне $p < 0,01$*
** — различия достоверны на уровне $p < 0,05$*

Сравнение данных России с некоторыми странами Европы и Азии показало, что по блокам ценностей «коллективистского» полюса (Консерватизм, Иерархия и Гармония) Россию можно отнести скорее к странам развивающейся Азии, а по блокам ценностей «индивидуалистического» полюса (Равноправие и Автономия) — к странам развивающейся Европы, т.е. для развития по европейскому пути в России недостаточно развиты ценности Автономии и слишком велики ценности Консерватизма и Иерархии.

К сожалению, довольно мало связей выявлено между блоками ценностей по Шварцу и показателями социального капитала. Это может свидетельствовать о том, что данные блоки ценностей не являются существенными «мотиваторами» экономических установок и поведения россиян, что обусловлено их низкой культурной специфичностью.

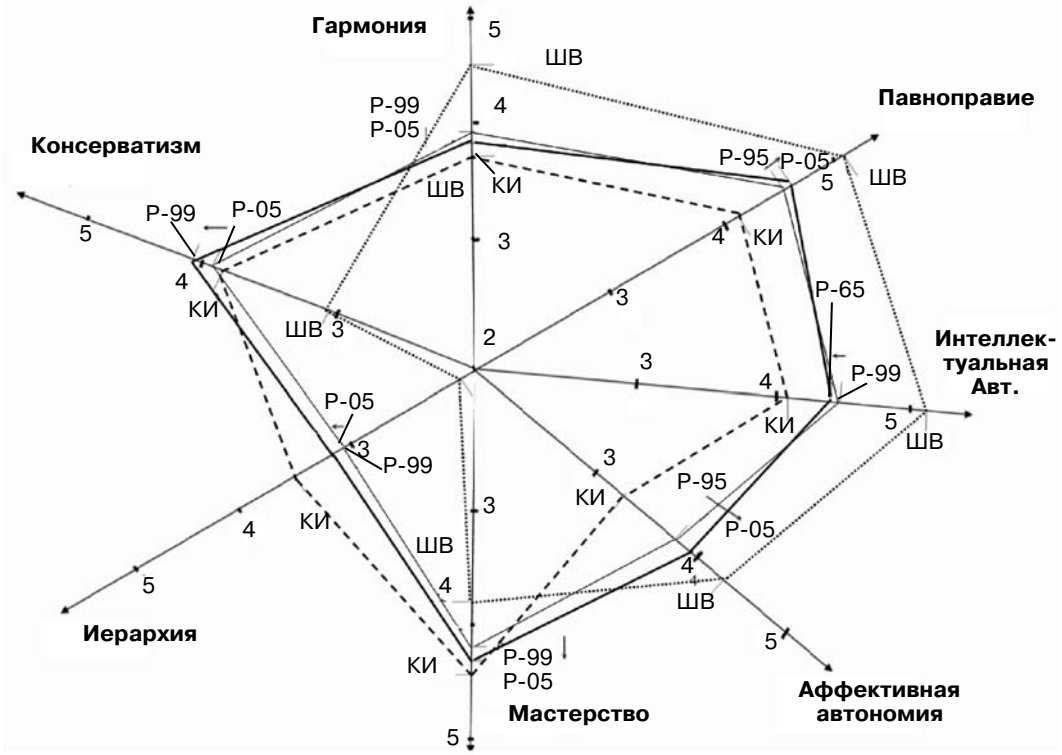

Рис. 2. *Средние значения по блокам ценностей, полученные в России в 1999 и 2005 гг., в сравнении с Швейцарией и Китаем*

——— ***Р-99*** *— Россия в 1999 году*
——— ***Р-05*** *— Россия в 2005 году*
····· ***ШВ*** *— Швейцария*
— — — — — ***КИ*** *— Китай*

3. КУЛЬТУРНО-СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСИ ИЗМЕРЕНИЯ ЦЕННОСТЕЙ В РУССКОЙ КУЛЬТУРЕ

Мы предлагаем новый теоретико-методологический подход к группировке культурных ценностей опросника Шварца, основанный на результатах факторного анализа и осмыслении ценностных приоритетов личности в русской культуре.

Теоретический анализ эмпирического результата факторизации ценностей включал в себя:

1) подход к ценностям с точки зрения личности, а не общества (варианты решения личностью основных проблем своей жизни в социуме);
2) добавление дополнительных (сходных) ценностей в выделившиеся блоки и проверка этих блоков на согласованность — чтобы они измеряли один и тот же конструкт.

Согласно результатам факторного анализа и последующего теоретического осмысления, варианты решения личностью трех основных проблем, с которыми сталкивается человек в русской культуре (возможно, не только в русской), таковы:

1. **Стабильность жизни — Самореализация.** В своем более широком смысле это противопоставление включает решение человеком проблемы сохранения достигнутого, гарантии стабильности или стремления к непрерывному развитию и новым достижениям (следуя русской пословице, выбор между «синицей в руках» и «журавлем в небе»), дихотомия «гарантии — возможности», особенно актуальная в эпоху модернизации.

На полюсе **Стабильности жизни** сосредоточены ценности: *национальная безопасность, уважение традиций, защита семьи, здоровье, благосостояние.* На другом полюсе, **Самореализации,** преобладают ценности: *независимость, умелость, выбор собственных целей, интеллект, любознательность, успех, широта взглядов, честолюбие, ответственность.*

Эта ось во многом согласуется с эмпирически выделенной Инглхартом осью Выживания — Саморазвития (материалистические — постматериалистические ценности). Акцент на ценностях Самореализации способен обеспечить нациям успех в постиндустриальную эпоху.

2. **Доминирование — Равенство.** В этом противопоставлении личность в культуре решает проблему отношений с другими людьми, а именно — стремление к выстраиванию вертикальных (иерархических) или горизонтальных (равноправных) отношений с ними. Если в культуре преобладают личности, ценящие *власть, авторитетность, влияние,* то такие культуры будут ближе к полюсу **Доминирования.** Если же личность в культуре больше стремится к выстраиванию горизонтальных, отношений «на равных» с другими людьми, то в таких культурах преобладают личности, ценящие *равенство, социальную справедливость, честность, умеренность, обязательность,* и такие культуры тяготеют к полюсу **Равенства**.

Эта ось во многом сходна с измерением Шварца **Иерархия — Равноправие**, но есть и существенное отличие — полюса **Равноправие** (у Шварца) **и Равенство** (у нас) не идентичны по смыслу: в России в этот полюс дополнительно с ценностями, отмеченными Шварцем: *равенство, социальная справедливость, честность, верность* — входят ценности: *скромность, умение прощать, умеренность, довольство своим местом,* которых нет в блоке Шварца, т.е. ценности *добровольного самоограничения* ради сохранения групповой гармонии.

3. **Поиск удовольствий — Духовность.** В этом противопоставлении решается проблема отношения человека с собой и окружающим миром, поиск смысла своей жизни в нем (стремление к внутренней гармонии или внешней стимуляции). На одном полюсе концентрируются ценности гармонии с внешним и внутренним миром (*мир прекрасного, единство с природой, духовная жизнь, защита окружающей среды, творчество, зрелая любовь, уединение*) — это ценности **Духовности.** На другом полюсе сосредоточенны такие ценности, как *удовольствие, интересная жизнь, разнообразие жизни, настоящая дружба, наслаждение, потакание себе,* — это ценности **Поиска удовольствий.**

Данное измерение относится к поиску смысловых стимулов организации жизнедеятельности личности, ее смысложизненных ориентиров. Решение этой проблемы в пользу ценностей **Поиска удовольствий** может проявляться в культуре в акценте на получении наслаждения «здесь и теперь» (алкоголь, наркотики, секс, «тусовки», игра, путешествия, смена впечатлений), ведущих к ощущению полноты жизни. Решение данной проблемы в пользу ценностей **Духовности** может проявляться в культуре в акценте на поиске смысла жизни в самодостаточности и в связях с духовной красотой мира (созерцание природы и произведений искусства, собственное творчество, религиозные переживания, неэгоистическая любовь, мудрость), что также дает ощущение полноты жизни.

Это, возможно, самая культурно-специфическая ось. Хотя полюс **Поиск удовольствий** почти полностью тождественен **Аффективной Автономии,** выделенной Шварцем, у нас ему противостоит не **Консерватизм**, как у Шварца, а **Духовность**, ценности которой во многом напоминают ценности **Гармонии** у Шварца. Ценности духовности упоминаются многими исследователями ценностей российской культуры. Мы разделяем мнение Е.Г. Ясина, что это — не только религиозное понятие, в него входят многообразные духовные запросы: интерес к литературе, произведениям искусства, творчество, созерцание красоты в природе и мире, т.е. склонность руководствоваться не только материальными мотивами — «не хлебом единым».

В рамках данной методологии выявлена следующая динамика ценностей: по всей выборке наблюдается рост ценностей **Стабильности жизни и Поиска удовольствий;** у учителей наблюдается значимый рост ценностей **Стабильности жизни, Равенства и Доминирования;** у студентов наблюдается рост ценностей **Стабильности жизни и Равенства**. Между Центром и регионами в 2005 г. наблюдаются следующие значимые различия: в регионах более значимы ценности **Стабильности жизни, Равенства и Доминирования** (табл. 2).

а) Временная перспектива

Согласно данным социологических исследований, проведенных в начале третьего тысячелетия (*Муздыбаев*), большая часть россиян была ориентирована на прошлое, и очень малое количество людей были ориентированы на будущее (в основном в эту группу вошли студенты).

Таблица 2

Средние значения по блокам ценностей (в методологии Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко)

	Вся выборка		Студенты		Учителя		Данные 2005 г.	
Ценности	1999	2005	1999	2005	1999	2005	Центр	Регионы
Стабильность жизни	4.7**	4.9**	4.5*	4.7*	4.8***	5.2***	4.6***	5.1***
Самореализация	4.8	4.8	4.8	4.9	4.7	4.7	4.8	4.7
Равенство	4.0	4.0	3.6*	3.8*	4.3*	4.5*	3.9***	4.2***
Поиск удовольствий	3.9*	4.1*	4.3	4.3	3.6	3.7	4.1	4.0
Доминирование	3.0	3.0	3.3	3.2	2.8*	3.0*	2.9**	3.2**
Духовность	4.2	4.2	4.1	4.1	4.3	4.4	4.2	4.2

*** — различия достоверны на уровне p < 0,01*
** — различия достоверны на уровне p < 0,05*

На какой временной промежуток россияне могут планировать свое будущее? С этой целью респондентам задавался вопрос: «На какой промежуток времени вперед Вы можете планировать свою жизнь?», и предлагались различные варианты ответов, характеризующих разную длительность планирования. На рис. 3 и 4 можно видеть процентные распределения ответов на данный вопрос у жителей регионов и Центра, а также у молодежи и взрослых. Согласно результатам, приведенным на этих гистограммах, *фактически россияне могут планировать свое будущее на очень короткий временной промежуток*.

Между размерами временных промежутков жителей регионов и Центра не обнаружено статистически достоверных различий. Как показывают данные, представленные на рис. 3, большинство россиян могут планировать свою жизнь в пределах 1–5 лет (65% среди жителей Центра и 60% среди жителей регионов). Значительно меньшая, но все равно довольно представительная доля россиян совсем не может планировать свою жизнь (22% среди жителей Центра и 25% среди жителей регионов). По 5% респондентов обеих категорий могут планировать свою жизнь на 6–10 лет вперед, остальные варианты ответов выбрало очень незначительное количество людей.

Тот факт, что большинство россиян могут планировать свое будущее хотя бы на короткий срок, свидетельствует о зачатках некоторой экономической и политической стабильности общества. Однако все же примерно четверть опрошенных не в состоянии планировать свое будущее, и это вряд ли является следствием личностных особенностей этих людей. Мы проанализировали, какие категории населения вошли в эту группу, и выявили, что преимущественно эта группа состоит из учителей, то есть работников организаций, находящихся на бюджетном финансировании.

На какой промежуток времени вперед вы можете планировать свою жизнь?

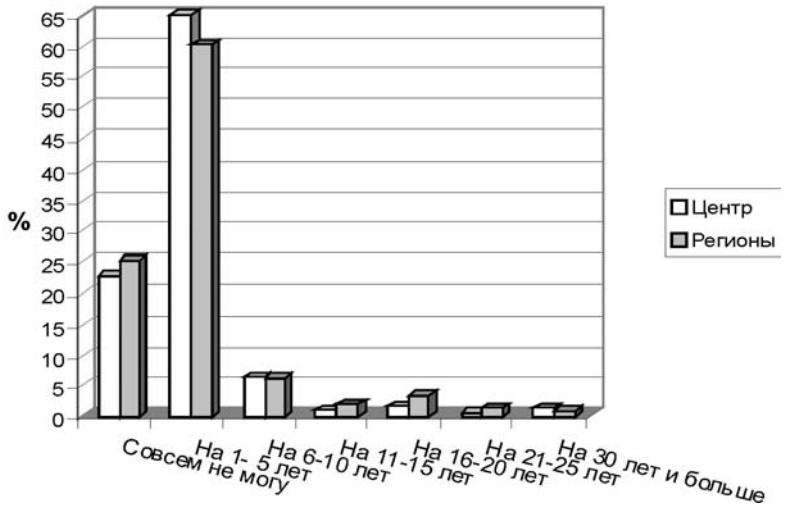

Рис. 3. *Временная ориентация жителей регионов и Центра (в %)*

На рис. 4 приводятся процентные распределения ответов молодежи и взрослых. Ответы молодежи и взрослых статистически достоверно различаются — молодежь стремится планировать свою жизнь на более длительный промежуток времени, чем взрослые. Как показывают данные, представленные на гистограмме, если среди молодежи только 15% ответивших вообще не могут планировать свое будущее, то среди взрослых таковых уже 38% респондентов. Планировать на 1–5 лет вперед свое будущее могут 71% молодых людей и 48% взрослых. Остальные варианты ответов выбрало очень незначительное количество респондентов. Тому факту, что временная ориентация молодежи несколько превышает аналогичную ориентацию взрослых, можно дать два объяснения. Во-первых, молодежь, начиная свой жизненный путь, *стремится* планировать свое будущее. Во-вторых, большинство молодых людей в силу небольшого жизненного и социального опыта, возможно, склонны в глубине души считать, что их жизнь и судьба сильнее подвержена их контролю, чем это может быть на самом деле.

Рис. 4. *Временная ориентация молодежи и взрослых (в %)*

Таким образом, нельзя сказать, что в настоящее время у россиян сформирована долгосрочная временная перспектива, однако более 60% россиян утверждают, что они могут планировать свою жизнь на временной промежуток от 1 до 5 лет (для сравнения — в одном из наших кросс-культурных проектов китайцы указали средний срок планирования своей жизни — 25 лет).

б) Уровень религиозности

Приведенные на рис. 5 процентные распределения ответов россиян на вопрос, касающийся религиозности, указывают, что в целом верующими и допускающими существование высших сил считают себя 80% опрошенных, атеистами и безразличными к религии — 20%. Выборка в основном представлена двумя категориями людей — допускающими существование высших сил (33%) и т.н. слабо воцерковленными верующими, т.е. имеющими веру, но не соблюдающими всех церковных обрядов (36 %).

На фоне верующих довольно мал процент атеистов и людей, безразличных к религии (7% и 13% соответственно, в сумме 20%). Но процент воцерковленных верующих (соблюдающих все необходимые требования церкви) тоже невелик (11%). Таким образом, 47% россиян являются в той или иной степени верующими людьми, 20% неверующими и 33% составляют промежуточную группу.

Статистический анализ показал, что между молодежью и взрослыми нет достоверных различий в уровне религиозности, а вот жители регионов оказались статистически достоверно более религиозными, чем жители Центра.

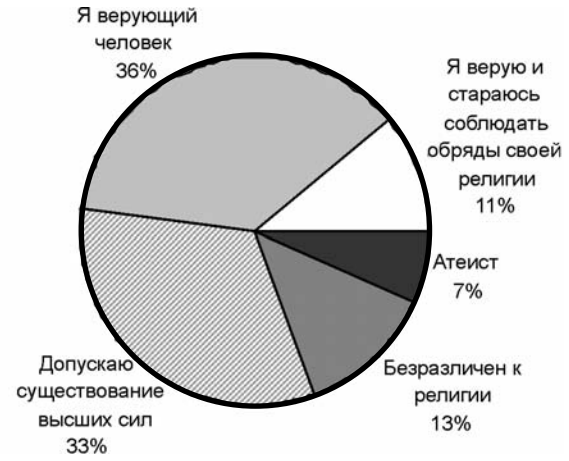

Рис. 5. *Уровень религиозности россиян*

4. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В нашем исследовании оценивались два компонента социального капитала — уровень межличностного доверия и уровень институционального доверия. Также мы посчитали необходимым включить в структуру социального капитала «силу» и позитивность гражданской идентичности, которая также является социальным капиталом поликультурного общества.

Согласно опросам, проведенным с помощью методики *World Values Survey* (вопрос: «Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?»), в 1990 г. 34,7% опрошенных россиян полагали, что большинству людей можно доверять, в 1999 г. — уже 22,9%. Согласно результатам нашего опроса, представленным в табл. 3, согласие с этим вопросом в настоящее время выразили только 22% россиян. Таким образом, уровень межличностного доверия россиян с начала 90-х годов XX века не только не вырос, но несколько снизился.

Таблица 3

Процентные распределения ответов на вопросы, измеряющие уровень межличностного доверия

Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?	**Молодежь**	**Взрослые**	**Регионы**	**Центр**	**Всего по выборке**
Не согласен	57,1	47,5	53,6	51,6	53,1
Не знаю, не уверен	23,9	24,8	23,7	25,0	24,3
Согласен	19,0	26,1	22,2	22,2	22,0
Считаете ли вы, что большинство людей при малейшей возможности будут использовать вас в своих целях или они будут относиться к вам по-честному?	**Молодежь**	**Взрослые**	**Регионы**	**Центр**	**Всего по выборке**
Будут использовать в своих целях	43,3	42,2	39,5	46,8	42,8
Не знаю, не уверен	34,3	28,9	33,6	30,2	32,0
Будут относиться по-честному	22,4	27,3	26,4	21,8	24,5

Результаты, приведенные в табл. 3, позволяют отметить, что в целом *уровень межличностного* доверия у молодежи несколько ниже, чем у взрослых, однако статистически эти различия не значимы. У жителей регионов и центра России уровень межличностного доверия примерно одинаков. Таким образом, основные различия в уровне доверия лежат скорее между представителями разных поколений и мало зависят от региона проживания.

Рассмотрим уровень *институционального доверия*. Чтобы понять, насколько россияне в целом доверяют различным социальным институтам, были вычислены средние значения по всей выборке, характеризующие уровень доверия каждому из социальных институтов (рис. 6).

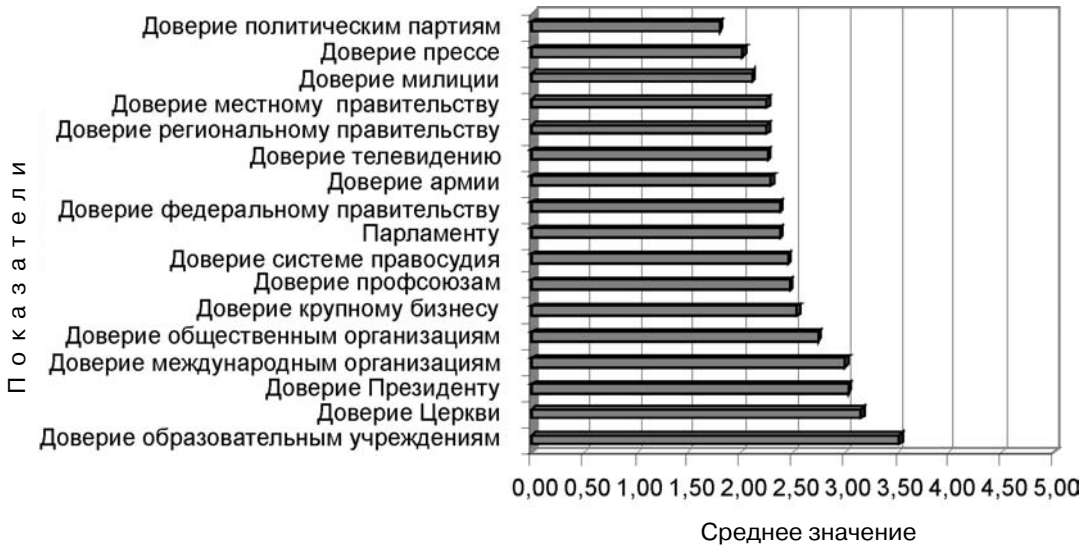

Рис. 6. *Институциональное доверие россиян (вся выборка N = 903)*

Как показывают данные, представленные на гистограмме, все социальные институты по уровню доверия им со стороны россиян можно разделить на три категории.

Первая категория — социальные институты, которым россияне мало доверяют. Это политические партии, пресса, милиция, местное правительство, региональное правительство, телевидение, армия, федеральное правительство, парламент.

Вторая категория — социальные институты, пользующиеся средним уровнем доверия россиян — система правосудия, профсоюзы, крупный бизнес.

Третья категория — социальные институты, уровень доверия россиян к которым выше среднего. Это общественные и международные организации, Президент, Церковь, образовательные учреждения.

Если взять полярные по критерию доверия россиян социальные институты, то на полюсе недоверия окажутся *политические партии*, *пресса и милиция*, а на противоположном полюсе максимального доверия — *образовательные учреждения*, *Церковь и Президент*.

Обращает на себя внимание также тот факт, что общественные и международные организации пользуются значительно большим доверием россиян, чем правительство (местное, региональное, федеральное) и парламент. То есть общественным организациям россияне доверяют больше, чем государственным органам управления.

Примечательным фактом является то, что россияне в большей степени демонстрируют «горизонтальное» доверие (доверие образовательным учреждениям, Церкви, международным организациям) и в меньшей степени «вертикальное» (доверие политическим партиям, милиции, правительству, армии, парламенту).

Выше мы сравнивали доверие со «смазкой» механизма социальных отношений. **Гражданскую идентичность** можно образно назвать «социальным клеем», скрепляющим детали этого механизма, и тем важнее роль этого «клея», чем более поликультурным является общество. Россия, на территории которой проживают представители более 150 этнических групп, несомненно, принадлежит к поликультурным странам.

В исследовании рассматривались две характеристики гражданской идентичности: ее «сила» (четкость, выраженность) и валентность (в данном случае степень позитивности).

В табл. 4 приводятся средние значения показателей характеристик идентичности, и оценивается достоверность их различий.

Достоверных различий между показателями характеристик идентичности у жителей регионов и центра России не выявлено. Как видно из таблиц, среднее значение «силы» гражданской идентичности россиян (и в регионах, и в Центре) примерно равно 3 баллам. На шкале значение в 3 балла соответствует амбивалентному варианту ответа: «Иногда я ощущаю себя представителей своего государства, а иногда — нет». То есть гражданскую идентичность россиян нельзя назвать четкой и сформированной. Природу этой «слабости» гражданской идентичности можно объяснить тем, что все респонденты относительно не-

давно были гражданами другого государства — СССР. Поэтому российская идентичность у нынешнего поколения россиян не до конца сформирована.

Таблица 4

Средние значения показателей характеристик гражданской идентичности россиян[1]

Переменные	Молодежь	Старшее поколение	Центр	Регионы
«Сила» (выраженность) гражданской идентичности (min = 1 балл; max = 5 баллов) [1]	3,2***	2,9***	3,07	3,07
Валентность гражданской идентичности (min= 1 балл; max = 5 баллов)	4,7***	3,3***	4,07	4,27

**** — достоверность различий $p < 0,001$*

Формирование идентичности — сложный и длительный процесс, который начинается в детском и подростковом возрасте, поэтому невозможно быстро и бескризисно поменять идентичность гражданина «советской империи» на идентичность россиянина. В пользу данного объяснения свидетельствует тот факт, что у молодежи гражданская (российская) идентичность более выраженная, чем у взрослых.

Валентность идентичности жителей регионов и Центра в целом позитивна и также не имеет статистически достоверных различий. В наших предыдущих исследованиях было показано, что эти две характеристики идентичности не связаны между собой, они независимы. Поэтому позитивность гражданской идентичности россиян может вполне сочетаться с ее неопределенностью.

Сравнительный анализ характеристик гражданской идентичности молодежи и взрослых позволил выявить межпоколенные различия обеих ее характеристик. Молодежь имеет, во-первых, более «сильную» гражданскую идентичность и, во-вторых, значительно более позитивную, чем взрослые. Это благоприятные показатели для формирования социального капитала, который способствует экономическому развитию.

5. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСТАНОВОК РОССИЯН

Рассматриваемые в работе экономические установки характеризуют субъективное отношение человека к своему материальному положению. В число установок, которые изучались в нашем исследовании, вошли: установки на экономическую самостоятельность и экономический патернализм, восприятие изменений своего благосостояния за последние два года и прогноз его изменений в будущем году.

Интегральным показателем восприятия собственного материального положения является субъективный экономический статус (СЭС). Субъективный экономический статус является одним из компонентов экономической идентичности личности.

Для выявления статистической достоверности отмеченных различий использовался *t*-критерий Стьюдента (табл. 5.).

Как свидетельствуют результаты, приведенные в табл. 5, молодежь и жители Центра оценивают свой СЭС выше, чем взрослые и жители регионов. И если различие между оценками своего СЭС жителями регионов и Центра, хотя и достоверное, но незначительное, то между оценками СЭС молодежи и взрослых различия выражены намного сильнее.

Неужели взрослые имеют более низкое экономическое положение, чем молодежь, которая, в основном, представлена студенчеством? Наиболее вероятным объяснением этого феномена может служить то, что субъективный экономический статус тесно связан с *удовлетворенностью* собственным благосостоянием. Корреляционный анализ подтверждает эту гипотезу: субъективный экономический статус и уровень удовлетворенности материальным благополучием имеют высокозначимую связь ($r = 0,57$; $p < 0,001$). Таким образом, люди могут объективно иметь высокий доход, но быть неудовлетворенными им и, соответственно, занижать свой экономический статус, воспринимая себя недостаточно обеспеченными. Таким образом, взрослые россияне менее удовлетворены своим материальным благосостоянием и, соответственно, оценивают свой СЭС как более низкий.

[1] Так как используемые в исследовании методики содержали шкалы, имеющие различную размерность, здесь и далее в каждой из таблиц рядом с каждым из показателей указывается максимум и минимум шкалы, чтобы читатель мог судить о величине средневыборочного значения показателя.

Таблица 5

Достоверность различий в экономических установках различных категорий населения россиян[2]

Переменные	Молодежь	Старшее поколение	Центр	Регионы
Субъективный экономический статус (min = 1 балл, max = 10 баллов)	5,0***	3,6***	4,67*	4,06*
Экономическая самостоятельность (min = 1 балл, max = 7 баллов)	5,37***	4,0***	4,98*	4,66*
Экономический патернализм (min = 1 балл, max = 7 баллов)	4,30***	4,77***	4,30**	4,68**
Рост благосостояния за последние 2 года жизни (оценка изменений)	3,48***	1,18***	3,32**	3,11**
Рост благосостояния за последние 2 года жизнью (ожидания)	3,58***	1,12***	3,47***	3,13***

** $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$*

Однако если рассмотреть ответы взрослых и молодежи на вопросы, касающиеся оценок изменения материального благосостояния за последние 2 года и прогноза его изменений в будущем году, то обращает на себя внимание тот факт, что молодежь в обоих случаях отмечает улучшение материального положения, а взрослые — его ухудшение. Эти результаты, во-первых, еще раз подтверждают гипотезу о большей неудовлетворенности взрослых, по сравнению с молодежью своим материальным благосостоянием и, во-вторых, указывают на то, что материальное положение взрослых, вошедших в выборку, действительно хуже и продолжает ухудшаться. Не стоит забывать, что взрослая часть нашей выборки представлена преимущественно учителями, а их доход в настоящее время, как говорится, «оставляет желать лучшего». Сопоставление ответов на данные вопросы по региональному критерию, показывает, что, во-первых, жители регионов и центра России отмечают незначительное улучшение своего благосостояния за последние 2 года и ожидают его улучшения в будущем. И, во-вторых, жители «благополучного» центра отмечают более значительное улучшение своего материального положения, по сравнению с жителями регионов.

В отношении установок респондентов на экономическую самостоятельность и экономический патернализм можно сказать следующее. Средние значения ответов на вопросы указывают, что у россиян присутствуют как установки на экономическую самостоятельность, так и на экономический патернализм. Сопоставление ответов, характеризующих две данные установок с помощью критерия *W*-Уилкоксона, позволяет утверждать, что **в выборке преобладают установки на экономическую самостоятельность** ($p < 0,001$). Не стоит забывать, что выборка состояла из студентов и учителей (300 учителей, 527 студентов и 76 взрослых иных специальностей), поэтому, вероятно, что у других категорий населения (предприниматели, менеджеры и др.) установки на экономическую самостоятельность будут выражены еще сильнее. В данной связи можно вспомнить, что в процессе социально-психологических исследований предпринимателей[3], проведенных в конце 90-х годов, было выявлено, что предприниматели не ждут никакой помощи от государства и более того, им хотелось, чтобы государство хотя бы не мешало их работе. Таким образом, они демонстрировали ярко выраженные установки на экономическую самостоятельность.

Тем не менее не стоит забывать, что установки на экономический патернализм в выборке тоже присутствуют. Видимо, за годы советской власти этот патернализм очень плотно въелся в сознание населения. Ведь раньше все давало государство — квартиру, путевки в санатории, дачу, 13-ю зарплату и многое другое. Это воспитывало лояльность к государству, люди привыкали не зарабатывать, а заслуживать, отстаивать очереди, дожидаться. Все давало государство, и человек должен был быть ему благодарным за это. Поэтому должно пройти время, чтобы население освободилось от веры в то, что государство ему

[2] Так как используемые в исследовании методики содержали шкалы, имеющие различную размер-ность, здесь и далее в каждой из таблиц рядом с каждым из показателей указываются максимум и минимум шкалы, чтобы читатель мог судить о том, насколько велико или, наоборот, незначительно средневыбороч-ное значение показателя.

[3] Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства, 1999.

что-то должно (и самое главное — будет это для них делать), и стало экономически самостоятельным и независимым.

Результаты, представленные в табл. 5, также указывают, что установки на экономическую самостоятельность больше выражены у молодежи, а установки на экономический патернализм — у старшего поколения. Эти различия являются еще одним свидетельством в пользу того, что происходит изменение экономических установок россиян. Только идет оно не столь быстро, как хотелось бы.

Между жителями регионов и центра России также наблюдаются аналогичные различия — у жителей Центра в большей мере выражены установки на экономическую самостоятельность и в меньшей — на экономический патернализм.

6. ВЗАИМОСВЯЗЬ КУЛЬТУРНЫХ ФАКТОРОВ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСТАНОВОК

Далее, с помощью множественного регрессионного анализа мы оценивали взаимосвязь культурно-специфических ценностей и других культурных факторов (временная перспектива и уровень религиозности) с социально-экономическими установками россиян.

С помощью регрессионного анализа выявлено, что наиболее продуктивным для экономического развития является влияние таких культурных измерений, как **Самореализация, Временная перспектива, Поиск удовольствий и Уровень религиозности**.

Такие блоки ценностей, как **Стабильность жизни, Доминирование и Равенство**, в экономическом отношении не являются продуктивными, поскольку поддерживают установки экономического патернализма (рис. 7).

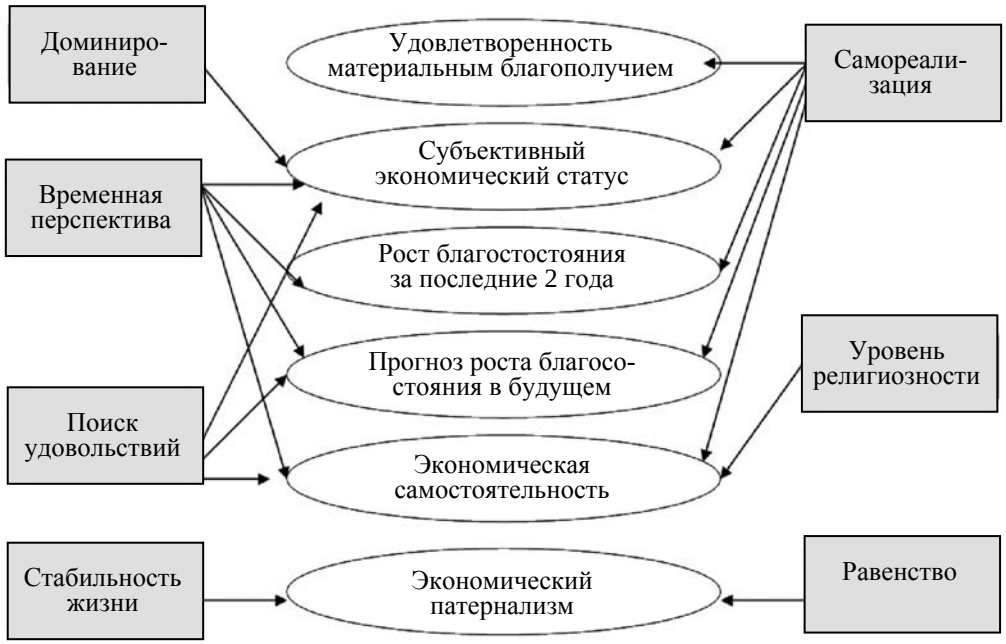

Рис. 7. *Взаимосвязь культурных факторов и экономических установок*

На демократические социально-политические установки наиболее позитивное влияние оказывают ценности **Самореализации, Духовности** и В**ременная перспектива**. Ценности **Равенства** оказывают амбивалентное влияние, поддерживая как демократические, так и авторитарные социально-политические установки. Негативное влияние на социально-политические установки оказывают ценности **Стабильности жизни и Доминирования,** поддерживая одобрение политического авторитаризма и этническую интолерантность (рис. 8).

На психологическое благополучие личности положительно влияют такие блоки ценностей, как **Стабильность жизни, Самореализация и Временная перспектива** (рис. 9).

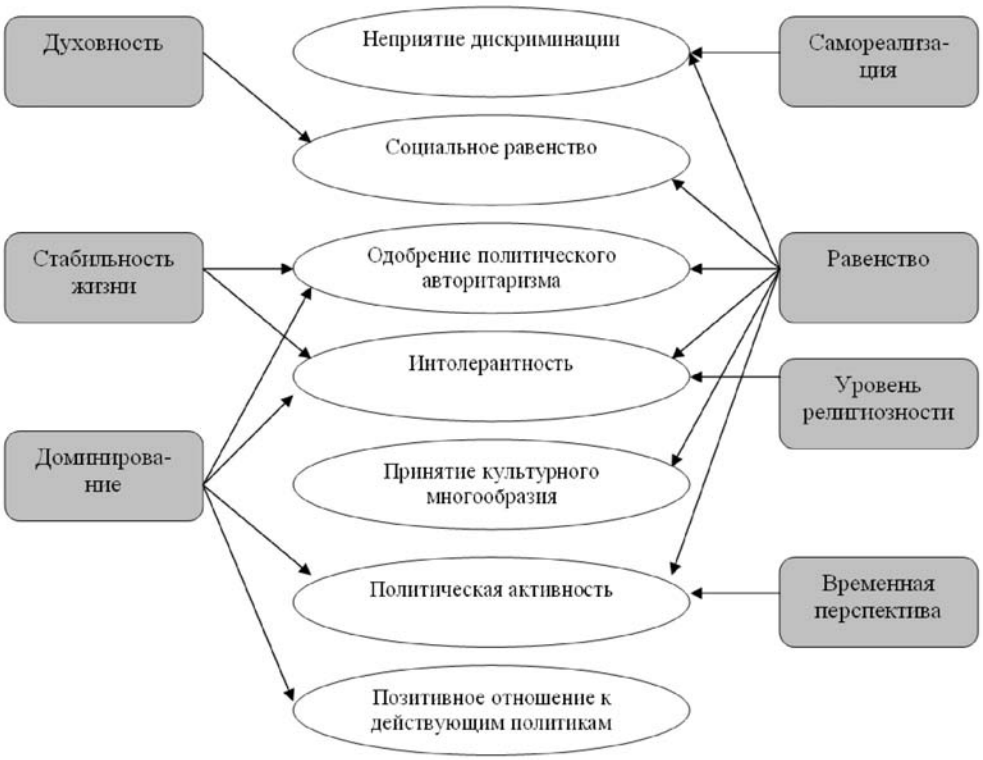

Рис. 8. *Взаимосвязь культурных факторов и социально-политических установок*

Рис. 9. *Взаимосвязь культурных измерений, психологического благополучия и удовлетворенности жизнью*

Если мы хотим, чтобы в стране была эффективная экономика, демократия и люди были удовлетворены своей жизнью, необходимо усиливать значимость ценности **Самореализации и** формировать **Временную перспективу.** Наряду с этим должна снижаться значимость ценностей **Стабильности жизни и Доминирования,** как не способствующих развитию экономики, демократии и удовлетворенности жизнью.

Построенные по данным регрессионного анализа модели совокупного влияния измерений культуры и социального капитала показали, что наиболее благотворное влияние на экономическое развитие оказывают ценности **Самореализации, Поиска удовольствий, Духовности, Временная перспектива и Уровень религиозности** напрямую (и через **уровень межличностного доверия, силу и позитивность гражданской идентичности)**. Это — созидательный потенциал российской культуры и социального капитала, способствующий развитию экономики благодаря личной энергии, труду и гражданской ответственности россиян. Ценности **Доминирования и** зависимый от них **уровень институционального доверия** — блок социокультурных установок на экономическое развитие, управляемое «сверху», ожидание всех благ от власти и близости к ней (рис. 10).

На психологическое благополучие и удовлетворенность жизнью влияют такие культурные измерения, как **Духовность, Стабильность жизни, Самореализация, Поиск удовольствий, Уровень религиозности, Временная перспектива,** и такие показатели социального капитала, **как уровень межличностного доверия, сила и позитивность гражданской идентичности** (рис. 11).

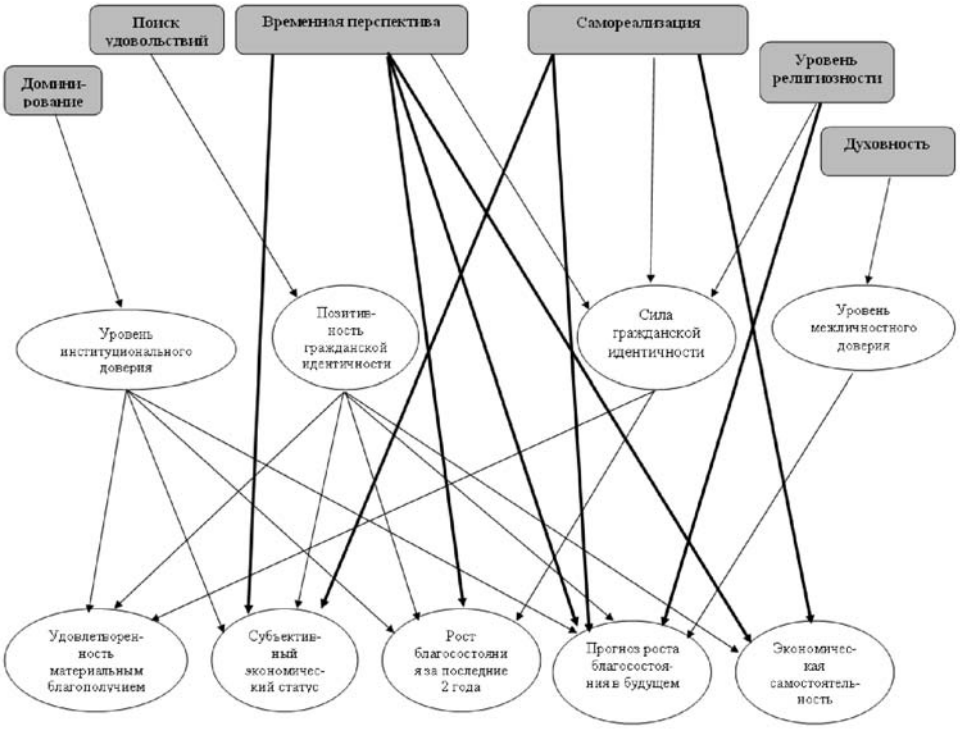

Рис. 10. *Модель влияния культуры и социального капитала на продуктивные экономические установки*

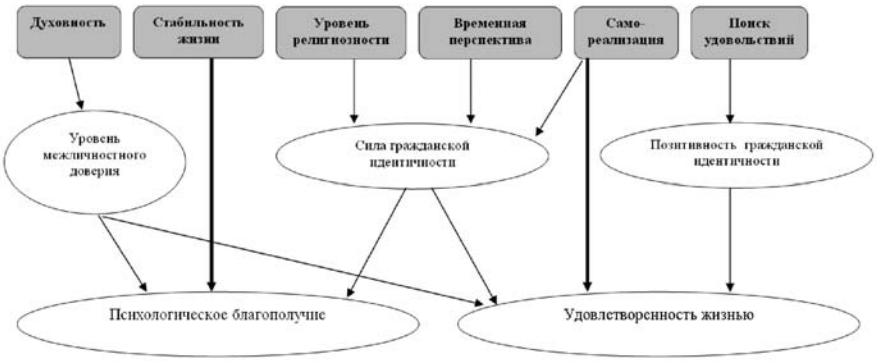

Рис. 11. *Модель влияния культуры и социального капитала на психологическое благополучие и удовлетворенность жизнью*

Ценности **Доминирования, Равенства и уровень институционального доверия** не оказывают влияния на психологическое благополучие и удовлетворенность жизнью. Это говорит о том, что ценностно-мотивационный базис авторитаризма, «вертикального» устройства общества не приносит людям счастья и благополучия.

Результаты исследования показывают, что самореализация россиян может осуществляться двумя разными способами: через стремление к власти, достижению успеха, деньгам и удовольствию (что больше способствует, на данный момент, экономическому развитию) и путем интелектуально-духовной самореализации, сопровождаемой высоким уровнем религиозности, стремлением к равенству и принятием культурно-иных, осуждением дискриминации и «спокойным» отношением к деньгам (что меньше способствует экономическому развитию, но способствует социальной гармонии и стабильности).

Под этим набором характеристик, на наш взгляд, кроются две разные ролевые модели жизни и поведения: модель поведения власти, бизнеса (материалистическая, конкурентная) и модель поведения «общины» (идеалистическая, неконкурентная). *Община*, противодействуя власти, выполняет амбивалентные функции: в условиях неэффективного руководства компенсирует его, в условиях эффективного управления противодействует

внедрению инноваций. Единство и противоречие ценностей Доминирования и Равенства во взаимодействии власти и общины на разных уровнях и в разных сферах, по нашему мнению, является крупнейшей национальной «ловушкой».

Возможные конкурентные преимущества наших ценностей и культурных отличий в эпоху постматериализма: стремление к творческому самовыражению в труде, изобретательность, широта взглядов, принятие культурного многообразия, стремление к справедливости для всех, способность к высоким формам духовного опыта, непривязанность к материальному, возможность выработки модели управления, основанной на принципе справедливости, — опора на них позволит высвободить творческие начала национальной культуры.

Анализ разнонаправленных изменений в российской культуре привел нас к необходимости понимания культуры как системы, в которой все элементы взаимосвязаны. В каждом обществе на разных этапах его развития разные ценностные приоритеты и разные типы социального капитала обеспечивают его продуктивное развитие. При смене одной модели общества на другую неизбежна смена ценностных приоритетов, что и показывают результаты нашего исследования. Важно, чтобы система обладала всеми необходимыми «кирпичами» для строительства, и то, что кажется сегодня непродуктивным, не отбрасывалось бы «за ненадобностью». Наша ценностная система обладает всем необходимым как для «рывка», так и для дальнейшего устойчивого развития.

Вступление на путь модернизации жизни общества (экономики, политики, культуры) неизбежно влечет за собой изменение системы ценностей. На основе анализа произошедших и предстоящих ценностных изменений можно выдвинуть ряд актуальных задач в сфере развития экономики, политики и образования:

- усвоение и формирование т.н. «продуктивных» ценностей и элементов социального капитала, способствующих экономическому развитию;
- определение и развитие уникальных ценностей и элементов социального капитала, дающих нам конкурентные преимущества;
- выращивание социальных институтов, помогающих в полной мере «сработать» ценностям Самореализации;
- последовательная демократизация и гуманизация власти и общества;
- преодоление личной пассивности и самоорганизация «на местах» ради лучшей жизни своей и своих детей;
- построение реального диалога государственной власти и народа с обеих сторон;
- повышение ценности личности и человеческой индивидуальности в обществе;
- адаптация системы образования и воспитания детей к развитию креативности и нонконформизма;
- воспитание толерантности к разнообразию (культурному, идейному, мнений);
- приближение системы образования и воспитания к реалиям жизни, формирование широких социальных компетенций, воспитание активных и ответственных граждан, способных к принятию самостоятельных решений.

В заключение следует сказать, что развитие личности, как и развитие общества немыслимо без свободы. Уверенность в себе, самоуважение, чувство нужности людям, востребованности обществом является неотъемлемой предпосылкой становления личности. Поэтому для развития личности и общества необходимо развитие свободы не только как средства, но и как цели, которая важна сама по себе.

Разумное, трезвое и бережное отношение к культуре не как к «лавке древностей», а как к живой системе, способной к адаптации и изменениям, которую мы все своим неравнодушным и творческим трудом создаем, храним и развиваем, передаем своим детям и внукам, делает и нас самих зрелыми, ответственными и свободными. Для того чтобы у нас все получилось, нужно просто поверить в себя.

Согласно результатам многих исследований ценности — достаточно устойчивый элемент культуры, в сравнении с которым социальный капитал — более подвижный, но не менее эффективный конструкт. Его структура, законы формирования и развития, его кросскультурные разновидности и особенности влияния на жизнь человека и общества — важная и увлекательная тема дальнейших исследований в рамках научной парадигмы «культура и развитие общества».

ЛИТЕРАТУРА

Коулмэн Дж. Капитал социальный и человеческий /Дж. Коулмэн // Общественные науки и современность. — 2001. — № 3.

Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / под ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона. — М.: Изд-во Московской школы политических исследований, 2002.

Лебедева Н.М. Введение в этническую и кросс-культурную психологию / Н.М. Лебедева. — М.: Изд-во Ключ-С, 1999.

Лебедева Н.М. Ценности культуры и развитие общества / Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко. — М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2007.

Муздыбаев К. Что выбирает россиянин — прошлое, настоящее или будущее? [Электронный ресурс] / К. Муздыбаев. — Электронные дан. — Режим доступа: http://www.informnauka.ru/rus/2001/2001-02-09-0505_r.htm, свободный.

Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии / Р. Патнэм. — М., 1996.

Радаев В.В. Экономическая социология / В.В. Радаев. — М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2005.

Селищев А.С. Китайская экономика в XXI веке / А.С. Селищев, Н.А. Селищев. — СПб.: Питер, 2004.

Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства, 1999.

Экономика и социология доверия / под ред. Ю.В. Веселова. — СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004.

Этническая толерантность в поликультурных регионах России / под ред. Н.М. Лебедевой и А.Н. Татарко. — М.: Изд-во РУДН, 2002.

Altman M. Culture, human agency, and economic theory: culture as a determinant of material welfare. Journal of Socio-Economics. — 30. — 2001.

Dayton-Johnso, J. Social cohesion and economic prosperity. — Halifax: Formac. 2001.

Fukuyama F. Trust: The social Virtues and the Creation Prosperity. — New York: Free Press. 1999.

Hofstede G. Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations (2nd ed.). — Beverly Hills CA: Sage, 2001.

Inglehart R. Culture and democracy. In L. E. Harrison & S. P. Huntington (Eds.), Culture matters: How values shape human progress. — New York: Basic Books. 2000.

Inglehart R. Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies. — Princeton: Princeton University Press. 1997.

Leung K. and Bond M.H. Social axioms: A model for social beliefs in multicultural perspective. Advances in Experimental Social Psychology. — 36. — 2004.

Schwartz S. Mapping and interpreting cultural differences around the world. H.Vinken, J.Soeters & P.Ester (Eds.) Comparing Cultures: Dimensions of Culture in a Comparative Perspective. — Brill. 2004.

Taylor D. The Quest for Identity. From minority groups to Generation Xers. — Praeger. 2002.

СОЦИАЛЬНЫЕ И КУЛЬТУРНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ ИНСТИТУТОВ НЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАВИСИМОСТИ В СФЕРЕ ТРУДА РОССИЙСКИХ РАБОЧИХ

ТЕМНИЦКИЙ АЛЕКСАНДР ЛАЗАРЕВИЧ,
кандидат социологических наук, доцент МГИМО (У) МИД РФ,
старший научный сотрудник Института социологии РАН.
Электронный адрес: taleksandr@list.ru

В статье анализируется соотношение социальных и культурных проявлений неэкономических форм зависимости в сфере труда рабочих. Детальное рассмотрение социальных и культурных форм проявления неэкономической зависимости на каждом из исторических этапов позволяет выявить, насколько эффективными оказывались меры по укреплению (сохранению) либо радикальному слому институтов неэкономической зависимости в сфере труда российских рабочих.

Ключевые слова: *трудовые отношения; институты; неэкономическая зависимость в сфере труда.*

The article examines the relationship between social and cultural manifestations of non-economic dependence forms in the labor sector. A detailed examination of social and cultural forms of non-economic dependence on the selected historical stages represents how effective are measures for consolidation (conservation) or a radical institutional breakdown of non-economic dependency in the Russian labor sector.

Keywords: *labor relations; institutions; non-economic dependence in the labor sector.*

Коды классификатора JEL: *B15, B52, J70, N30, Z10, Z13.*

1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Неэкономическую зависимость российских рабочих от руководства (предприятия) можно рассматривать как одну из универсальных традиций в сфере труда. Она потому может считаться универсальной и претендовать на роль социального института, что находит значимые, устойчивые проявления во всех исторических этапах: от времени начала функционирования заводов и фабрик в России (начало XVIII в.) до сегодняшнего дня. Анализ исторических предпосылок формирования рабочего класса России позволяет утверждать, что отмеченная зависимость — родовая черта российского рабочего. В этом его основное отличие от западного рабочего. Тот пришел на фабрику в результате процессов «освобождения труда» от связи с землей (процессы «огораживания» в Англии), банкротства ремесленнических союзов, наш — преимущественно из зависимых крепостных крестьян. Господство зависимого принудительного труда рабочих было заложено в генезис российских фабрик и воспроизводилось в той или иной мере на всех последующих исторических этапах. Это воспроизводство осуществлялось как под влиянием инерции в трудовой культуре (неготовностью рабочих выходить из рамок неэкономических форм зависимости в сфере труда), так и под влиянием целенаправленной политики государства (весь советский период) по возвышению идеологических форм принуждения к труду над экономическими.

Вместе с тем с самого начала либеральных экономических реформ в 1990-е годы впервые почти за 300 лет (со времени Петра I) были сделаны радикальные шаги по преодолению различных форм неэкономической зависимости в сфере труда: убраны все формы возвышения идеологического над экономическим в труде, как это было в СССР, искоренена функция предприятия как социальной ячейки общества, сняты большинство социальных

© А.Л. Темницкий, 2010

ограничителей (бесплатное жилье, детские сады и оздоровительные лагеря и т.п.), создан, казалось бы, свободный рынок труда, убраны сдерживающие притеснения как для занятости, так и для незанятости, другой занятости, второй занятости помимо первой. Но стали ли принятые шаги, преимущественно экономического и политического плана, решающими и достаточными, чтобы сказать, что современный российский рабочий стал наконец-то похож на своего собрата в США или Германии и Франции? Несомненно, что и на Западе не существует экономических форм зависимости в сфере труда в чистом виде, но предполагается, что там разные формы отклонения от преобладания экономической зависимости над неэкономической — это отклонение, а в России — это по-прежнему не отклонение, а норма.

Еще более важный вопрос: стал ли российский рабочий стремиться к обретению еще большей экономической независимости в сфере труда или, напротив, стремится вернуться в материнское лоно неэкономической зависимости, ностальгируя и всячески возрождая патриархальные отношения с работодателем?

Уточнение понятий. Термину «экономический» могут придаваться содержательное и формальное значения. В содержательном значении «экономическое» указывает на универсальность зависимости человека от природы и других людей, в силу чего невозможно обеспечить себя средствами удовлетворения материальных потребностей без взаимоотношений с природным и социальным окружением (*Нуреев,* 2006, 55). Формальное значение «экономического» указывает на всевозможные ограничения, определяющие выбор средств для удовлетворения материальных потребностей. К. Поланьи предлагает не только аналитически разграничивать два значения «экономического», но и предполагает, что только содержательное значение «экономического» способно порождать концепции, необходимые социальным наукам для эмпирических исследований всех типов хозяйств (*Нуреев,* 2006, 56–57).

Мы предполагаем, что, то, что К. Поланьи называет формальным значением «экономического», может иметь вполне содержательное значение и определенную ценность для акторов, взаимодействующих в сфере трудовых отношений. «Ограничения», «ограниченность» выступают ключевыми терминами для определения содержания экономического в удовлетворении жизненных потребностей человека (в этом случае мы говорим об ограниченных ресурсах и средствах), в трудовой занятости и трудовых отношениях наемных работников и работодателей (в этих случаях мы указываем на то, что трудовые отношения между ними строятся на условиях, ограниченных контрактом, а все то, что вне его, — это область свободы человека). Предполагается, что чем больше «экономического» в трудовых отношениях, тем меньше всего остального: «социального», «политического», «идеологического» и т.п. В идеальной схеме повышение доли «экономического» должно способствовать росту свободы личности работника, менеджера, работодателя, потому как «экономическое» не является естественным для природы человека. Рост доли «экономического» в трудовых отношениях предполагает конкретность (четко определенные правила взаимодействия), а не диффузность (расплывчатость и аморфность правил), частность (ограниченность функциональными и профессиональными обязанностями), а не всеобщность (охват всевозможных сторон взаимодействия), эквивалентность в обмене (вознаграждение за выполненную работу, а не щедрый дар или жалкие «подачки» (вознаграждение с позиций отношения более сильного к более слабому актору), и на этой основе обеспечивает работнику меньшую зависимость от работодателя.

Однако это в идеале, а в реальности с позиций социологического подхода для взаимодействующих акторов (наемных работников и работодателей) более предпочтительными (теми, которые помогают индивидам с меньшими препятствиями, усилиями, потерями достигать действительно важные цели и ценности) могут оказаться отношения, построенные как на предельно экономических ограничениях, так и на безграничных социальных взаимосвязях, обеспечивающих опеку одних индивидов над другими (например, патернализм, попечительство). Иными словами, если важные для социальных субъектов цели легче достигаются в условиях зависимости, то они могут отказаться от независимости без особого внутреннего сопротивления и напряжения (*Шабанова,* 2000, 198–200). Поэтому в качестве ведущего предмета исследований можно рассматривать массовые зависимые установки как институциональное препятствие на пути становления либерально-демократического общества в России (*Балабанова,* 2004, 25), но также и как инструмент повышения лояльности к фирме, корпоративной идентичности.

Несомненно, что формальными признаками экономической независимости являются обладание трудовыми ресурсами и способность их продавать за вознаграждение. Однако ее формальные признаки не приводят автоматически к независимости в самой сфере труда. Предполагается, что неэкономическую зависимость в сфере трудовой занятости образует не только принудительный труд на основе личной зависимости, но и наемный труд, в котором социальные, политические и культурные формы зависимости преобладают над ее экономическими формами.

В идеале экономическая зависимость в сфере труда может рассматриваться как благо и положительное качество трудовой деятельности наемных работников. Это нормальная положительная по содержанию и функциональности как для работника, так и для организации взаимосвязь, при которой профессиональные ресурсы работника и его трудовые затраты получают эквивалентную оценку прежде всего в форме денежного вознаграждения. Экономическая форма зависимости работника от организации (работодателя) основывается на взаимных обязательствах сторон (прежде всего, в виде трудового контракта).

Рабочие, будучи в отличие от предпринимателей экономически несамостоятельными и вынужденные продавать свой труд за фиксированную плату на определенное время, могут остаться как на условиях чисто экономической зависимости в сфере труда, так и потерять ее. К потере экономической зависимости приводят не только разные формы личного принуждения к труду, но и неэквивалентный обмен за произведенный труд, задержки с выплатой заработка, оплата труда за отработанное время по минимальному, социально или идеологически приемлемому, но экономически необоснованному тарифу.

Необходимо различать социальные и культурные формы проявления неэкономической зависимости в сфере труда.

Под «социальными» в данном случае понимаются все те виды отношений между группами людей (в нашем случае между рабочими и работодателями, администрацией и менеджментом предприятий), которые создают и воспроизводят рамочные условия повседневной жизнедеятельности, их границу и структуру в целом. Социальные отношения неэкономической зависимости обусловливаются объективно заданными и повседневно воспроизводимыми условиями трудовой деятельности на предприятиях: от «приписывания» крепостных крестьян к фабрике во времена Петра до «давления» организационной культуры на индивидуальные стратегии трудового поведения современных наемных работников.

Культурное в этом аспекте — все те способы реализации субъективных представлений, мыслей, взглядов, убеждений, способностей, интенций индивидов, которые могут как органично дополнять социальное, образуя социокультурные феномены, так и противоречить ему, формируя тем самым социокультурные противоречия. Предполагается, что культурные формы проявления неэкономической зависимости будут образовывать во взаимосвязи с социальными отношениями социокультурные феномены, если заданная объективно «приписанность» крестьян к фабрике дополняется субъективной привязанностью к ней («сросшестью с заводом»), или если социальные функции предприятия будут рассматриваться работниками как более значимые по сравнению с экономическими, или если организационная культура современного предприятия зиждется (подкрепляется) патерналистскими установками работников.

Обоснование метода исследования. Для рассмотрения поставленных вопросов предлагается использовать историко-социологический метод. Данный метод предполагает преимущественно монографическое описание соотношений социальных и культурных проявлений неэкономических форм зависимости в сфере труда рабочих, начиная с петровских реформ по созданию российской промышленности на основе введения фабрик. Согласно ему можно выделить шесть временных этапов:

1) дореформенная Россия: с петровских указов о фабриках до отмены крепостного права (1720–1861гг.);
2) пореформенная Россия: с года отмены крепостного права до октябрьской революции 1917 г. (1861–1917 гг.);
3) Советская Россия ленинско-сталинского времени (1917–1956 гг.);
4) Советская Россия постсталинского времени (1956–1991 гг.);
5) постсоветская Россия ельцинского периода правления (с 1992 г. по 1999 гг.);
6) постсоветская Россия путинского периода правления (с 2000 г. по настоящее время).

По каждому из этапов на основе обращения к научным публикациям исторического, социологического и экономического характера находятся проявления и определяется характер соотношения социальных и культурных форм института неэкономической зависимости в сфере труда российских рабочих. Детальное рассмотрение социальных и культурных форм проявления неэкономической зависимости на каждом из выделенных исторических этапов позволит выявить, насколько эффективными оказывались меры по укреплению (сохранению) либо радикальному слому институтов неэкономической зависимости в сфере труда российских рабочих.

2. ДОРЕФОРМЕННАЯ РОССИЯ: С ПЕТРОВСКИХ УКАЗОВ О ФАБРИКАХ ДО ОТМЕНЫ КРЕПОСТНОГО ПРАВА (1720–1861 ГГ.)

Само создание фабрик в России явилось результатом заимствованной на Западе инновации в эпоху Петра I. Известно, что первые заводы и фабрики стали появляться в России в начале XVIII столетия, когда Петр I, нуждаясь в оружии для созданной им армии, в суконах для обмундирования, начал покровительствовать учреждению горных и оружейных заводов, суконных, полотняных и парусиновых фабрик. Правительство само строило и оборудовало фабрики и заводы, а потом передавало их частным лицам, снабжало рабочей силой, деньгами и выписывало из-за границы искусных мастеров, освобождало владельцев фабрик и заводов от уплаты разных податей. Чтобы обеспечить сбыт товаров, правительство давало фабрикантам крупные казенные заказы, устанавливало высокие таможенные пошлины на товары, ввозимые из-за границы.

Однако массовое возведение фабрик и заводов и их поддержка государством противоречили всем народным привычкам, долгое время являлись искусственным, чуждым сложившимся культурным традициям институтом. Искусственно воздвигнутая фабрика не находила рабочих, их просто не было. Были крепостные крестьяне, нищие, бродяги, преступники и совсем незначительное число вольнонаемных работников. В этих условиях ничего не оставалось, как разными способами укреплять институт зависимого принудительного труда. Самой массовой формой стало приписывание крепостных крестьян целыми деревнями к фабрике. Указом Петра от 1736 г. покупка крестьян осуществлялась с тем условием, чтобы прикупаемые крестьяне уже навсегда состояли при фабрике или заводе, к которым они были приписаны. На тех же условиях к казенным заводам, а иногда и к частным фабрикам, приписывались солдаты, бродяги, преступники. Иногда и люди разного звания добровольно приписывались к фабрикам (*Туган-Барановский*, 1997, 164). Таким образом, в XVIII в. большинство рабочих на фабриках и заводах были на всю жизнь прикреплены к ним и не имели права ни уйти от своих хозяев, ни переменить их. Сформировавшиеся на основе зависимого принудительного труда основные типы рабочих: вотчинные (принадлежавшие своим помещикам), кабальные (отданные в найм помещиком), посессионные (приписанные к фабрике или купленные), вольнонаемные — оказывались в полной зависимости от хозяина. В итоге вместо капиталистической промышленности, развивающейся в то время на Западе, у нас возникло крупное производство, основанное на принудительном труде. Сформировались мощные институты личной зависимости. Убедившись в выгодах принудительного труда, фабриканты стали стремиться к закрепощению и всех остальных свободных рабочих (*Туган-Барановский*, 1997, 96).

Работающие на фабриках и заводах крепостные рабочие были в полном смысле рабами своих хозяев. Все определял предприниматель. Отсутствовали какие-либо правовые нормы. Без суда можно было наказывать «домашним порядком» за плохую работу и недостаточное прилежание и даже как преступников ссылать в Сибирь. Всякое неповиновение приравнивалось к восстанию против правительства и наказывалось тюрьмой и каторжными работами. При таких условиях русские фабрики и заводы в XVIII в. мало чем отличались от тюрем. Они внушали ужас населению. Никто не хотел по доброй воле на них идти, а нанявшийся на работу считался человеком пропащим (*Козьмин*, 1918, 4–5).

Все стороны труда и быта российского рабочего в дореформенный период способствовали укреплению его зависимости от предпринимателя. В наибольшей мере это отражалось в условиях проживания. Известно, что на Западе жилые помещения находились вне фабрики, рабочие нанимали квартиры. В России было массовым и почти обязательным устройство жилых помещений на фабриках. Это были даровые помещения. Рабочие жили

там же, где и работали (в сушильнях, мастерских). «Они мирятся с этим еще и потому, что уровень потребностей в этом отношении у них невысок. Не привык рабочий к чистоте и простору, не беспокоит и не шокирует его и то, что в одной комнате помещаются несколько семей. То же самое он видит и в своей деревенской избе» (*Гвоздев*, 1925, 136).

«Российские рабочие далеки от понятий жизненного комфорта. Ткачихи убаюкивают своих несчастных детей в люльках, подвешенных к потолку в проходах между рядами станков» (*Дементьев*, 1893, 41). Помимо укрепления зависимого положения рабочих от предпринимателей, представлявших столь неприхотливые условия для проживания, такое положение рабочих способствовало в длительной перспективе формированию привычки экономить на жилье, неприхотливости к бытовым условиям в целом. В советское время это отразилось в терпеливом проживании в коммуналках, длительном ожидании отдельного жилья по очереди.

Наиболее сильно личностно зависимые отношения в сфере труда проявились на уральских посессионных заводах, где рабочий находился в состоянии почти полного рабства (*Туган-Барановский*, 1997, 112). Исследователи отмечают «сросшесть» рабочих с заводом, 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 судьбе, а с другой — способствовало формированию таких черт психологии рабочих, как потребительство и иждивенчество, убеждения в обязательном обеспечении работой со стороны заводоуправления (*Коробков*, 2003, 78). 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 населению (*Коробков*, 2003, 29). 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.

Привязанность рабочих к своему предприятию, полная зависимость от него и патерналистская система отношений в дореформенное время негативно сказывались на их профессиональных качествах, превратив их в несамостоятельных безынициативных работников, но вместе с тем формировали чувство незаслуженной обиды, когда опека со стороны предпринимателя, начальника, предприятия в целом прекращалась.

Таким образом, к основным социальным формам проявления неэкономической зависимости в сфере труда в данный период можно отнести: «приписывание» (закрепление) рабочих-крестьян к фабрике, заводу, личная зависимость от предпринимателя, проживание в заводских помещениях, полное отсутствие правовых норм, невозможность уйти с предприятия по своей воле. Основные культурные проявления такого рода зависимости составили: привязанность к заводу, добровольное «приписывание», «сросшесть» с заводом, потребительство и иждивенчество в отношении завода, убежденность в «обязательности» отношений рабочих с заводом.

3. ПОРЕФОРМЕННАЯ РОССИЯ: С ГОДА ОТМЕНЫ КРЕПОСТНОГО ПРАВА ДО ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ 1917 Г. (1861–1917 ГГ.)

Пореформенный период вплоть до революции 1917 г. в целом способствовал постепенному снижению личной зависимости рабочих от своих хозяев. Благодаря реформе 1861 г., было устранено одно из главных препятствий — недостаток рабочих рук. Примерно 2/3 крестьян в результате реформы 1861 г. оказались малоземельными. Малая величина наделов способствовала отъезду в город. Число фабричных рабочих в 1863–1867 гг. возросло на 85% и составило 656 932 человек (*Козьмин*, 1918, 5). Многие из тех рабочих (по сути, крепостных крестьян), которые были приписаны к фабрике, как только стало известно об освобождении от крепостного права, бросали фабрики и шли в деревню. Стремление возвратиться к земле, крестьянскому труду для крепостных рабочих оставалось одной из жизненных ценностей (*Балабанов*, 1926, 28). Но от свободы в деревне оставалась только свобода «умереть с голода». Приходилось выбирать между работой на фабрике и безработицей, нищенством.

И все же благодаря реформе существенно изменились социокультурные характеристики личности рабочего. Рабочий знал, что теперь, поступая на фабрику, он останется на ней работать до тех пор, пока захочет сам. Он перестал смотреть на фабриканта как на своего господина. Известный исследователь рабочего класса в России К. Пажитнов, выделяя в пореформенное время два периода: 1) 1861 — середина 1880-х гг., и 2) середина 1880-х — 1904 г., — отмечал, что в первом периоде взаимные отношения предпринимателей и рабочих складывались на почве свободы договора, не стесняемого контролем со стороны государства. Однако под этим договором скрывался необузданный произвол капиталистов в деле эксплуатации рабочих (*Пажитнов,* 1906, 1). Действительно, новые социальные отношения столкнулись со сложившимися ранее культурными трудовыми традициями, которыми предприниматели на некоторое время сумели эффективно воспользоваться и от которых не в силах были отказаться рабочие. Исследования фабричных инспекторов показали, что и в пореформенный период общей характерной чертой рабочих остается их невежество, почти беспросветная темнота. Большую часть дня они проводят в изнурительной работе, едва поддерживающей существование, без всякой надежды на лучшее будущее (*Гвоздев,* 1925, 33). Положение рабочих на фабрике в значительной степени определялось характером личности заведующего фабрикой, наличным составом низших чинов фабричной администрации. Мастера, воспитанные при суровом режиме доброго старого времени, когда всевозможное рукоприкладство входило в систему обращения с рабочими, особенно малолетними, и в пореформенное время сохранили пристрастие к этой системе. Как была, так и продолжала оставаться практика бесплатной работы фабричных рабочих в свободное время в домах и огородах мастеров. Рабочие, не угодившие своему начальству, попадали в группу риска (*Гвоздев,* 1925, 107–108).

Сохранению патерналистских форм зависимости рабочих в пореформенный период способствовали традиции коллективной памяти, которые подталкивали их к воспроизводству патриархальных отношений в новых условиях: наделение землей, бесплатный отпуск леса, работа только на своем заводе. Отмечаются массовые проявления ностальгии рабочих по обязательным отношениям с заводом (*Коробков,* 2003, 107).

В рабочей среде господствовала установка на уравнительность. Устоялась практика «гулевых дней» — из трех недель работали две или по 4 часа в сутки, чтобы дать работу возможно большему числу людей. Уравнительность способствовала единству рабочих в их борьбе за свои права (*Коробков,* 2003, 109). Господство традиций прошлого, дореформенного, времени в новых условиях труда охватывало не только сам труд и его условия, но и сферу быта, всю внепроизводственную жизнь рабочих. В выводах исследователей того времени отмечалось, что «общий строй уральской жизни не содействовал развитию инициативы среди населения. Оно жило под вечной опекой и с этой идеей сжилось. Завод кормил население, и население сжилось с мыслью, что завод его должен кормить (*Озеров,* 1910, 172).

Укрепление стремлений российских рабочих к независимости, усиление чувства собственного достоинства не находило явного отражения ни в забастовочном движении и создании сильных рабочих профсоюзов, как на Западе, ни в повышении квалификации, общего образования и культуры. Оно являлось оборотной стороной их терпения и отражалось в основанных скорее на эмоциях, а не на расчете кратковременных остановках работы и требованиях, обращениях к начальству мирно уладить дело в пользу рабочих (*Гвоздев,* 1925, 180). Применялись и более радикальные методы, но они вполне вписывались в существовавшие издревле обычаи. Например, публичное изгнание администрации с предприятия путем коллективного осмеяния посредством вывоза на тачке и «обувания в лапти». За такого рода обычаями скрывалось желание заставить начальника пройти те круги ада, которые ежедневно испытывали на себе рабочие: спуститься в шахту, поесть хлеба из недоброкачественной муки (*Коробков,* 2003, 135). Тем самым рабочие торжествовали победу, пусть и временную, но которая вселяла уверенность в своей силе, закрепляла устойчивые стереотипы поведения, усиливала внутригрупповую сплоченность. Даже в укрепившемся у рабочих обычае устраивать маевки в мае проявлялось в большей мере желание установить новую форму воскресного дня, чем выразить протест через него. Рабочие не предъявляли никаких требований, просто оставляли работу, пытаясь таким образом заставить власть закрепить их праздник (*Коробков,* 2003, 136).

Можно утверждать, что до начала XX в. большинство форм протестного поведения рабочих не выходило за рамки патриархальных отношений с руководством. Рабочие были не менее самих хозяев заинтересованы в непрерывном заводском действии.

Не существовало и каких-либо значимых предпосылок для повышения независимости рабочих за счет повышения квалификации и образования. Исследователями отмечается, что рутинная организация труда, низкий технический уровень и нежелание предпринимателей его улучшать, поскольку величина их доходов определялась, прежде всего, дешевизной рабочей силы, ее низкий культурный и образовательный уровень, общая атмосфера консерватизма и инерции на уральских предприятиях негативно сказывались на профессиональном уровне рабочих в пореформенный период (*Коробков,* 2003, 156). Вместо повышения технического уровня производства предприниматели заказывали на Западе специальные простые машины, приспособленные к имеющейся квалификации российских рабочих (*Миронов,* 2001, 106).

Итак, в пореформенный период традиция зависимого от хозяина и предприятия положения рабочих оказывалась явно заметнее, чем традиция свободного труда. Но почему же тогда уже в начале XX в. в пролетариате сформировалось осознание принципа непримиримости классовых интересов, невозможности добиться улучшения своего положения никаким иным способом, кроме решительной борьбы и насильственного ниспровержения существующего строя? Факт формирования такого сознания нашел реальное подтверждение в революционных событиях 1905 г., отмечался в многочисленных работах и не требует дополнительных аргументов. Ответ на этот вопрос дает обращение к роли прошлого. Именно в силу прочных традиций зависимости рабочих от своих хозяев и администрации, их бесправности по отношению к ним, они не могли договориться между собой ни об установлении условий продажи своего труда, ни объединиться в кассы взаимопомощи, ни тем более создать сильные и надежные профсоюзы. Выход из тяжелого экономического положения рабочие находили такой, который опять же соответствовал их повседневной трудовой жизни и традиционным культурным практикам. Стихийное бунтарство и насилие, проявляемое рабочими в протестном поведении, являлись оборотной стороной их зависимости и терпения.

Повседневность труда рабочих — это высокий производственный травматизм, постоянная борьба за выживание, огромная зависимость рабочих от заводов и администрации, определенная заданность, предопределенность всего жизненного пути и отсутствие реальных возможностей разорвать этот замкнутый круг. Безотчетная растрата физических и духовных сил, штурмовщина, сверхнапряжение, характерные для крестьянского труда и передавшиеся рабочим, так и не научившие их работать ритмично, сопровождались столь же безотчетным, разнузданным куражом, непомерным пьянством. Чем больше они выкладываются на работе, тем в большей мере отступают от сдерживающих границ поведения человека в праздники. Насилие и бунтарство в этом смысле — непосредственное продолжение характеристик труда. Но насилие является и обычной формой непосредственного труда рабочего, т.к. ему постоянно приходится напрягать мускулы, его повседневные дела предрасполагают тело к насилию. На насилии было построено обучение в заводских школах и отношения администрации с рабочими. Рабочие считали физические наказания нормой и привыкли к ним. Факты насилия или угрозы его применения по отношению к администрации являлись стабильным фоном многих социальных конфликтов на уральских заводах и в дореформенный период (*Коробков*, 2003, 118).

Однако это нисколько не снижало устойчивость монархических стереотипов рабочей среды. На всех этапах, включая революционные события 1905 г., рабочие не переставали верить, что высшая власть не позволит закрыть заводы, довести их до нищеты и разорения, и продолжали обращаться к ним с петициями и жалобами, организуя для этого протестные действия на своих заводах и в регионах. Исследователями отмечаются факты незнания рабочими существующих основных законоположений. Они думали, что фабрикант не имеет права закрывать фабрику, что если он плохо ведет дело, фабрика отбирается в казну. Рабочие, как дети, совершенно бессознательно исповедовали государственный социализм (*Гвоздев,* 1925, 189).

Монархические ориентации рабочих проявились и на начальном этапе революции 1905 г. Раскрывая порядок выхода разных социальных групп на сцену революционных событий 1905 г., исследователи отмечают, что промышленные рабочие были третьими после

студентов и крестьян (*Шанин*, 1997, 41). Промышленный кризис 1899 г., за которым последовали падение заработной платы, рост безработицы и все большее давление со стороны работодателей, не могли не вызвать протеста со стороны рабочих. Однако рост забастовочной активности рабочих носил спорадический характер, в редких случаях переходил на общегородской и региональный уровни.

Рабочие даже в условиях крайних жизненных невзгод не изменяли сложившимся за века монархическим стереотипам, продолжали верить в хорошего царя и видели беды в его плохих советниках. Оружейные залпы в ответ на мирное шествие 9 января 1905 г. и гибель сотен людей способствовали не столько слому вековых традиций верности царю, сколько их обратным проявлениям: насилию и бунтарству, теперь уже умело организованным политическими партиями. Отклик на «Кровавое воскресенье» 9 января 1905 г. был впечатляющим. И прозвучал он, прежде всего, со стороны тысяч рабочих империи, отреагировавших забастовками солидарности, направленными против бойни в Санкт-Петербурге. Трудные условия жизни, укреплявшие настроения придавленности, неверия в собственные силы при неразвитости классового сознания и профсоюзов рабочих, в критических ситуациях проявлялись в стихийно-бунтарских, часто в особо резких формах, вспышках группового эгоизма, в поведении, отражавшем характерную для рабочих психологию «революционного нетерпения» (*Дмитриев*, 2004, 160). Эмоциональная составляющая забастовок играла заметную роль в «действиях скопом». Одновременное прекращение работы и выдвижение согласованных требований совмещалось с бунтарством: разгромом фабрично-заводских и административных помещений, фабричных продуктовых лавок и т. д. (*Розенталь*, 2007).

Опыт массовых стачек, политических забастовок, вооруженной борьбы в 1905–1907гг. не прошел для рабочих даром. Рабочие России доказали свой радикализм и активность и может быть впервые за всю историю своего существования заставили власть прислушаться к своим чаяниям, смогли на время прервать вековые традиции своего зависимого положения, обрести черты требующей уважения со стороны других личности. Забастовки показывали, что рабочие осознали, что они такие же граждане, как и другие классы (*Гвоздев*, 1925, 190). Революционные действия рабочих позволили добиться ряда реальных результатов. Правительство, наконец, приняло закон о страховании пенсий для промышленных рабочих и предоставило самим рабочим возможность выбирать своих представителей в руководство страховых касс. Благодаря урокам революционной борьбы, рабочие ясно осознали свои возможности и свои слабые места. Они смогли остановить жизнь страны, найти верных сторонников и идеологов рабочего движения среди интеллигенции. Но они не смогли на долгое время удержать свое преимущество в борьбе с хозяевами предприятий и полицией. Государство, городские «средние классы» (государственные чиновники, крупные и мелкие торговцы и хозяева предприятий) испытали «великий страх и шок перед разорвавшим свои цепи и вырвавшимся на свободу зверем, — лавиной красных флагов, демонстрациями, всеобщими забастовками и горящими усадьбами, крушением респектабельности и уверенности» (*Шанин*, 1997, 325). Последовавшая за поражением революционной борьбы рабочих жестокая реакция лишь усилила их недоверие и ненависть к буржуям и царскому режиму в целом. Однако было бы неверным утверждать, что революция способствовала формированию у рабочих самодостаточности и классовой полноценности. Революционность не стала и не могла стать атрибутивным свойством российского пролетариата. Рабочие России чаще всего оказывались объектом политической борьбы и политического манипулирования.

После событий 1905 г. у рабочих вместо царя и хозяина предприятия появился новый опекун. Им стала социал-демократическая интеллигенция. И до революции 1905 г. рабочие были для социал-демократии только опекаемыми. «От имени рабочих говорила и действовала радикальная интеллигенция. Она парализовала ум и волю рабочего. Отсутствие у рабочего организационных навыков, а также книжной учености интеллигенции позволяло ей стать господином положения в рабочем вопросе» (*Клейнборг*,1925, 245).

Более других в идейном господстве над рабочими преуспели большевики, руководимые В.И Лениным. Среди уроков, которые извлек Ленин из революции 1905–1907 гг., была вера как в способность народных масс к творчеству политических форм, так и в возможность навязать свою волю «аморфному пролетариату и всей России, решать за них, что им на самом деле нужно» (*Шанин*, 1997, 461). Ленин видел, как российские «массы» шарахались между бунтарством и готовностью подчиниться абсолютной власти, а также как быстро они учились политической самостоятельности в условиях жесткой конфрон-

тации и насилия (*Шанин*, 1997, 462). Рабочие повернулись лицом к большевикам потому, что жаждали «своей власти», которой можно доверять и с удовольствием подчиняться. Главное условие поддержки — единство власти с народом. Но насколько новая большевистская власть действительно оказалась народной и смогли ли рабочие благодаря ей стать более свободными в своем труде?

Итак, отмена крепостного права не стала решающим инструментом для преодоления неэкономических форм зависимости в сфере труда. Остались значимыми как ее социальные проявления: невозможность выжить в деревне после отмены крепостного права, вынужденное устройство на кабальных условиях на фабрики и заводы, дополняющееся внутри предприятий отношениями личной зависимости, например, бесплатная работа фабричных рабочих в свободное время в домах и огородах мастеров, пристрастие мастеров к физическим формам насилия над рабочими. Но еще сильнее проявились культурные формы анализируемой зависимости: ностальгия рабочих по обязательным отношениям с заводом, ориентация на воспроизводство патриархальных отношений, установки на уравнительность в труде, на то, что завод должен «кормить» рабочего, стремление решать конфликты патриархальными методами (эмоции, физический взрыв протестной энергии: бунтарство, насилие), ориентация на рутинность, консерватизм и инерцию в труде, а не на повышение квалификации и образования.

4. СОВЕТСКАЯ РОССИЯ ЛЕНИНСКО-СТАЛИНСКОГО ВРЕМЕНИ (1917–1956 ГГ.)

Идея обеспечения свободы труда была одной из важнейших в октябрьской революции 1917 г. Под этим понимались, прежде всего, прекращение эксплуатации человека человеком и обязанность трудиться для всех членов общества. Идеи политики партии большевиков, воплощенные в лозунгах «Кто не работает, тот не ест», «Не трудящийся да не ест», были понятны и близки массам рабочих и крестьян и не требовали дополнительных разъяснений. Такое понимание свободы труда отчетливо воплотилось в модели всеобщей трудовой повинности. Под нее, по замыслу Ленина, прежде всего, попадали богатые люди. Однако особый характер всеобщей трудовой повинности для богатых продолжался недолго. После всеобщей национализации промышленности, проведенной по декрету от 28 июня 1918 г., «богатые», т.е. собственники средств производства, акций и вкладов в банках, исчезли. Физически исчезли немногие, исчезли их богатства. Тяготы трудовой повинности, воплощенные согласно политике военного коммунизма во всеобъемлющих и жестких формах милитаризации труда, пали, как всегда это было в истории, на народные массы. Историки отмечают всеобъемлющий характер проводимой в 1918–1920 гг. мобилизации труда, сложившиеся типы, формы и методы проведения. Ее последовательная реализация привела к тому, что хозяйственные руководители практически перестали заботиться о рабочей силе и если надо было решать какие-то проблемы, то просто делали заявки на рабочих от привлечения их к работе в военных отраслях до мобилизации людей для сбора шишек (*Ильюхов*, 2004, 184–195). По сути, такая политика мало чем отличалась от использования крепостного труда на петровских фабриках.

Идея использования принудительного труда на основе трудовой повинности прочно вошла «в плоть и кровь» советских руководителей и активно использовалась на всех этапах социалистического хозяйствования, за исключением периода НЭПа.

Вместе с тем следует признать, что в России после 1917 г. было больше всего экспериментов с мотивацией труда, чем в других странах. Известно, что в 20-х годах проблемами научного изучения и практической организации труда и управления занимались свыше 10 научно-исследовательских институтов, почти на каждом предприятии существовали отделы НОТ. Однако если обобщить эти эксперименты в плане соотношения внешних и внутренних побудителей к труду, то первые всегда явно преобладали. В основу научной организации труда были положены идеи Ф. Тейлора, которые, по мнению В.И. Ленина, должны были органично слиться с идеями социализма «в системе Тейлора заключается громадный прогресс науки... открывающей пути к громадному повышению производительности человеческого труда» (*Ленин*, 140).

Система Тейлора строилась преимущественно на научных подходах к совершенствованию методов материального стимулирования максимально рационализированного труда рабочих. Однако система материального стимулирования в советском государстве

отличалась от других стран и своей предшествующей истории тем, что в нее изначально закладывались две взаимосвязанные задачи: стимулировать высокопроизводительный труд и показать заботу «пролетарского» государства о людях труда. Последний принцип во многом исключал (по крайней мере, тормозил) реализацию первого.

Желание власти убедить людей в преимуществе советской системы на основе политики гарантированных прав в сфере занятости, обеспечения жильем, идеологического возвеличивания роли рабочего класса и одновременно стимулировать их к высокопроизводительному труду, в том числе на основе тейлористских методов, приводило к разного рода социокультурным противоречиям, которые достаточно быстро разрешались в пользу главенства культурных традиций, а не принципов НОТ. Многие предприятия были просто не готовы к внедрению системы Тейлора ни технически, ни с точки зрения организации производства и материального обеспечения более напряженного труда рабочих. Рабочие негативно реагировали на постоянные попытки администрации повысить нормы и снизить при этом расценки. В итоге система Тейлора превращалась в очередной идеологический, а не экономически обоснованный проект (*Кирьянов,* 2001, 90). Рабочие умело воспроизводили в новых социальных отношениях привычные для них формы решения производственных вопросов. Исследователи отмечают, что свое участие в управлении производством рабочие связывали с целью не добиться резкого улучшения своего материального положения, а скорее продемонстрировать, что они сами, без хозяев, могут поддерживать необходимый уровень трудовой дисциплины. Психологически это было выражением традиционного общинного сознания. Фабрично-заводской коллектив в сознании рабочих наделялся теми же правами, что и община в сознании крестьян (*Михайлов,* 2001, 42).

Формированию и постоянному укреплению трудовой дисциплины в советском обществе придавался почти сакральный характер. В качестве ведущих показателей отношения к труду рабочих рассматривались прогулы, опоздания, нарушения трудового договора и правил внутреннего распорядка, неисправная работа, пьянство, воровство, а признакам, связанным с содержательно-творческими элементами отношения к труду, придавалось существенно меньшее значение. Объяснялось это чаще всего влиянием социокультурных особенностей российского контекста (*Мирясов,* 2001, 113). Было бы неверным утверждать, что рабочие были глухи к материальным стимулам к труду, напротив, к нарушениям трудовой дисциплины часто приводили невыплаты причитающихся премий и компенсаций за работу сверх нормы. Можно утверждать, что плохая дисциплина труда являлась реакцией рабочих на проявления неэкономических форм зависимости в труде. За нарушения трудовой дисциплины к рабочим применялись привычные, как правило, неэкономические санкции, такие жесткие меры, как заключение в лагерь принудительных работ (*Мирясов,* 2001, 115).

Усиление неэкономических форм зависимости в сфере труда (политическое, идеологическое, административное принуждение к труду) всегда давалось власти, администрации предприятий легче, чем налаживание и обеспечение принципов НОТ.

Годы индустриализации, труда во время и после Великой Отечественной войны отражали преобладающую роль мобилизационной политики коммунистической партии в организации труда народных масс, прежде всего рабочих. Вряд ли можно найти документальные свидетельства, что такая политика противоречила настроению и менталитету в целом большинства советских рабочих. Напротив, практики коллективного, организованного и контролируемого сверху труда под гарантии обеспечения сносного для жизни проживания были намного ближе советским рабочим, чем свободный труд с гипотетической возможностью заработать много и большим риском не иметь ничего вовсе.

К середине 1930-х годов советское государство максимально укрепило господство административно-командной системы управления страной, а тип личности массового работника промышленности максимально способствовал развитию ее могущества. Преобладание идеологического над экономическим в сфере труда приводило к снижению роли квалификации и технической культуры труда рабочих. Если центральное место в экономике всех экономически развитых стран Запада уже в то время занимал массовый высококвалифицированный труд, требующий сложной подготовки и высокого уровня жизни, то в советском обществе такой массовый социальный слой трудящихся так и не сложился. Большее значение придавалось совершенствованию командования все более увеличивающимся числом рабочих, укреплению трудовой дисциплины, идеологическому воспеванию отдельных героев труда, но не повышению культуры и квалификации большинства рабочих.

Стахановское движение 30-х годов XX в. не помогло преодолеть отставание от уровня производительности труда на Западе. При всей его значимости для изменения отношения к труду у массового рабочего (недавнего выходца из крестьян) стахановское движение не стало и не могло стать долговременной тенденцией в труде. Оно органично отражало культурную традицию: выложиться по максимуму в короткое время, а затем по максимуму и отдохнуть. Этот факт очень четко подметил Энгельгардт: «Наш работник не может, как немец, равномерно работать ежедневно в течение года — он работает порывами. Это уже внутреннее его свойство, качество, сложившееся под влиянием тех условий, при которых у нас производятся полевые работы, которые вследствие климатических условий должны быть произведены в очень короткий срок» (*Энгельгардт*). Кроме того, для большинства рабочих по-прежнему являлось характерной социокультурная черта личности крестьянской общины: неприятие преуспевающей и инициативной личности. Героями труда чаще становились не по велению сердца, а под влиянием убеждения и давления со стороны начальства.

Итак, модели всеобщей трудовой повинности, милитаризации и мобилизации труда для решения стратегических задач, идеология заботы «пролетарского» государства о людях труда и идеологическая модификация системы НОТ Ф. Тейлора, жесткие (уголовные) меры к нарушителям трудовой дисциплины, всеобщность требований беспрекословного подчинения системе, организации, трудовому коллективу можно рассматривать как основные социальные формы проявления неэкономической зависимости в сфере труда рассматриваемого периода. Их органично подкрепляли культурные проявления: вера, что определилась власть, которой можно доверять и с удовольствием подчиняться, всеобщая поддержка лозунга «Кто не работает, тот не ест», стремление к участию в управлении производством не с целью добиться улучшения материального положения, а как отражение силы традиционного общинного сознания, чувство преодоления отсталости и вера в лучшее будущее.

5. СОВЕТСКАЯ РОССИЯ ПОСТСТАЛИНСКОГО ВРЕМЕНИ (1956–1991 ГГ.)

Стремление быстро, рывком решить все проблемы, героически преодолеть трудности, которые во многом сами себе и создали, — это не только социокультурная черта крестьянского труда в общине, рабочих первых пятилеток, но и управляющих, советской системы в целом. Наиболее ярко это проявилось в годы правления Н.С. Хрущева. Вместо сталинских принципов преимущественно «гулаговского» принуждения к труду в сочетании с методами идеологического принуждения был взят на вооружение инструмент идеологического воспевания трудового энтузиазма. Можно утверждать, что при Хрущеве упор власти на энтузиазм сменил ранее господствующий тип «гулаговского» принуждения к труду. И тот и другой также можно назвать типами преимущественно неэкономической зависимости в сфере труда.

Необходимо было создать привлекательный, прежде всего для молодежи, идеологический образ трудовой деятельности, сделать так, чтобы он гармонизировал с тем, что люди думали и хотели получить от недалекого будущего: посредством еще одного героического усилия построить тот замечательный мир, о котором уже давно говорили большевики, но который все никак не может случиться.

Ярким олицетворением такой мечты миллионов советских людей, площадкой для воплощения замыслов власти о новой, менее жесткой по сравнению со сталинской системой идеологемой мессианской роли труда стала Целина.

Целина, а затем и БАМ, КАМАЗ способствовали сакрализации обыденного, преимущественно физического труда, указывали на то, что, чтобы почувствовать осмысленность своего существования, надо всего лишь ощутить себя частью целого, выполняющего великую миссию. «Мы же не просто целину осваивали — мы строили коммунизм, боролись с мировым империализмом, помогали колониальным странам освободиться и т.д. И поездка на целину была наделением пустого и, может быть, бессмысленного человеческого существования высшим смыслом» (*Козлов, 2004*).

Возвышение идеологического, духовного и романтического над экономическим, материальным и бытовым в сфере труда целинников оказывалось настолько сильным, что не проживание в палаточных городках, бытовое неустройство вызывало протест, волнения

среди приехавших молодых людей. «Оскорбляло, что их энтузиазм наталкивался на чье-то небрежение. Возникавшие волнения не были направлены на разрушение советской системы. Их целью было просигналить властям, что в системе что-то разладилось и ее требуется исправить, людьми двигала уверенность, что наверху есть порядок и справедливость. Боролись за хорошую советскую власть» (*Козлов, 2004*).

В 1960–70-е годы системные принципы возвышения идеологического над экономическим в сфере труда стали сопровождаться результатами социологических исследований отношения к труду рабочей молодежи. В определение понятия отношения к труду на первое место ставились уже не признаки трудовой дисциплины, а коммунистическая идейность, коммунистическое отношение к труду, чувство хозяина, непримиримость к пережиткам прошлого. Ставился исследовательский вопрос: в какой степени рабочие обладают знанием сущности коммунистического отношения к труду как осознанной потребности честно, добросовестно, с полной отдачей сил трудиться на пользу общества (*Смирнов*, 1978, 80–86)? Идеологическая работа по повышению трудовой активности вытесняла роль экономических инструментов, значение которых принижалось. Квалификация рабочего имела значение, но еще больше значение придавалось его коммунистической убежденности.

Даже признание исследователями в качестве типообразующих признаков рабочих по отношению к труду стажа работы на предприятии, квалификации и возраста корректировалось в дальнейшем указанием, что принадлежность рабочего к тому или иному типу во многом зависит от эффективности идеологической работы на предприятии, так как в показатели трудовой активности заводились такие индикаторы, как выполнение общественных поручений, участие в политической учебе, в массовых политических мероприятиях (*Смирнов и Бойков,* 1977, 38–39).

В других исследованиях с некоторым сожалением и тревогой признавалось, что «по всем обследованным промышленным и сельскохозяйственным рабочим, служащим и ИТР по результатам факторного анализа отмечено прямое или скрытое действие фактора материальной заинтересованности» (*Блинов*, 1978, 40–47). Реже, но все же проскальзывали выводы исследователей, что рабочих все же больше всего интересуют величина заработка, его устойчивость и объем трудовых затрат (*Антонова*, 1978, 114). Но можно ли назвать экономическими по содержанию вводимые на предприятиях системы премирования, когда в одних случаях при введении премиальной системы заработки повышаются, а в других нет? Рабочие, получающие большие премии, не обязательно являются высокооплачиваемыми, поскольку предприятия широко используют премии для урегулирования уровня заработка и выполнения норм, а не для стимулирования более производительно работающих (*Антонова*, 1978, 114–120). То есть, политика премирования, подгонки норм и порядка оплаты подчинялась внешним задачам предприятия и мало соотносилась с интересами рабочих. Вряд ли такую политику можно назвать экономической в полном смысле слова.

Стимулирующая роль зарплаты уступала в советское время по своему значению и распространенности неэкономическим стимулам: прежде всего, социальной ответственности перед обществом и коллективом. В 1970-е годы трудовые коллективы стали полноценными ячейками не только хозяйственного, но и политического организма, что и было зафиксировано в Конституции 1977 г. И это в еще большей степени способствовало подчинению экономических функций предприятия социальным и политическим. «Поскольку каждое предприятие в социалистическом обществе является не только хозяйственной, но и социальной ячейкой, то каждому труженику необходимо выполнять определенные общественные функции» (*Кайдалов и Симeнко*, 1974, 28).

От рабочих уже не ждали стахановского или целинного энтузиазма в труде, от них требовалось адекватно реагировать на заданные сверху управленческие воздействия. Стимулирование, а не мотивирование становится ведущим способом управления на предприятиях. Стимулирование определялось в широком плане как «сознательное воздействие, назначение которого побуждать людей к определенным действиям, соответствующим целям субъекта управления» (*Попова*, 1976, 11). Свобода в действиях работника допускалась в жестко заданном диапазоне выбора: «Личность сама выбирает действие, но именно то, которое соответствует целям руководителя, создающего для данного выбора необходимые и достаточные условия» (*Попова*, 1976, 14).

Характерно, что все эти исходящие сверху принципы оказывались вполне адекватными основным целям и коренным интересам рабочих. Повышение квалификации, более

производительный труд, участие в социалистическом соревновании, рационализаторстве и общественной жизни предприятия выполняли в жизни рабочих вспомогательную, инструментальную роль по отношению к возможности получить квартиру, обустроить быт, заслужить авторитет и признание в трудовом коллективе.

В непосредственной сфере трудовых отношений это проявлялось в преобладании ценности исполнительности в труде над инициативностью, в рассмотрении как эффективных мер, повышающих дисциплину труда, обсуждение на коллективном собрании, а не материальные санкции (*Мяловицкий*, 1977, 93–95) и во многом другом, отражающем постоянное воспроизводство ценностей крестьянской общины. Исследователи отмечали, что основным источником пополнения рабочего класса на всем протяжении советского общества являлось крестьянство, для которого характерно более длительные сроки адаптации к рабочей среде и условиям индустриального производства (*Клопов*, 1985, 28).

Получение статуса рабочего промышленного предприятия стало значимым для миллионов бывших крестьян, поскольку это позволяло в относительно короткие сроки, в течение 5–10 лет, получить городскую квартиру (в крайнем случае, комнату), дать более высокое образование и возможности своим детям по сравнению с возможностями и условиями жизни на селе. За три послевоенных десятилетия численность рабочих возросла более чем на 50 млн человек и вместе с членами их семей насчитывала к 1975 г. более 61% населения СССР (*Клопов, Шубкин и Гордон*, 1977, 14).

Внутри рабочей среды предприятий по-прежнему более сильными оказывались социокультурные традиции по сравнению с попытками повысить роль экономического образования и квалификации.

Ставка в 1970-е годы на получение полного среднего образования и стационарной профессиональной подготовки не оказало существенного влияния на эффективность труда (*Шкаратан*, 1985, 209). Первостепенное значение по-прежнему принадлежало трудовому опыту, а не более высокому образованию приходящей на производство молодежи. В связи с этим наблюдалось заметное отставание молодежи от рабочих старших возрастов. Выявлялись противоречия в области общего образования рабочих. Молодежь, приходящая на завод, обладая высоким образовательным уровнем, оказывалась недостаточно подготовленной профессионально и, естественно, не могла быть использована на высококвалифицированной работе. В то же время кадровые рабочие с большим стажем и опытом работы в механизированном производстве, но с недостаточным образовательным уровнем, перемещенные в результате «продвижения» по службе на автоматизированные участки, вскоре начинали испытывать затруднения и предпочитали вернуться на прежнюю работу (*Усенин и Кревневич*, 1979, 96).

То, что молодые рабочие, имея более высокий уровень общего образования и профессиональной квалификации, не показывали более высокие показатели производственной активности (*Аитов*, 1967, 119) и вообще намного чаще выполняли неквалифицированную работу, чем их старшие коллеги, отмечалось во многих социологических исследованиях и может рассматриваться, на наш взгляд, как один из наиболее явных фактов доминирования социального над экономическим и как одно из ведущих социокультурных противоречий, способствовавших переходу к политике перестройки в экономике советского общества.

Таким образом, социальными факторами, воспроизводившими условия неэкономической зависимости в сфере труда в этот период, стали: придание первостепенной роли трудовому энтузиазму, коммунистической идейности, стимулированию рабочих, а не мотивированию в организации труда; укрепление роли предприятия как социальной ячейки общества, повышение роли социальной ответственности работников перед обществом, трудовым коллективом, постоянно воспроизводимые программы по укреплению дисциплины труда и формированию коммунистического отношения к труду.

К числу культурных проявлений неэкономической зависимости в этот период можно отнести адекватное восприятие со стороны рабочих социальных смыслов труда и социальных ролей предприятия как первостепенных по сравнению с экономическими, ориентацию на труд на предприятии как главный путь в улучшении жилищных условий, завоевании авторитета среди коллег и в обществе; придание содержательным сторонам труда не меньшей, а иногда и большей значимости, чем заработной плате.

6. ПОСТСОВЕТСКАЯ РОССИЯ ЕЛЬЦИНСКОГО ПЕРИОДА ПРАВЛЕНИЯ (1992–1999 ГГ.)

С началом либеральных реформ, приватизации процессы освобождения от социальных пут и обязательств перед работниками вне предприятия (жилье, детские сады, оздоровительные лагеря и т.п.) и внутри него (общественные организации, советы трудовых коллективов, социалистическое соревнование, гарантии занятости, участие в собственности и т.п.) приняли такой радикальный характер, что, казалось бы, еще немного времени и усилий, и воплотится начертанная выше идеальная схема: осуществление связи наемного работника и работодателя только на условиях экономической зависимости.

Из обихода ранее постоянно актуализируемых администрацией предприятий и научными кругами проблем исчезли укрепление дисциплины труда, снижение текучести кадров, формирование добросовестного отношения к труду, и даже стимулирование труда. Вместо них возникли другие: отношения собственности, забастовки, страх потерять работу, вторичная занятость, адаптационные стратегии. Но означало ли появление новых и исчезновение старых проблем, что трудовые отношения между наемными работниками и работодателями регулируются рыночными принципами, где основу составляют различные формы экономической зависимости, а неэкономические формы ушли в прошлое?

Многочисленные исследования показали, что экономические принципы оказались заметными и действенными только на макроуровне деятельности предприятия: при акционировании предприятий, реструктуризации собственности, поиске заказов, завоевании и удержании ниш на рынках сбыта производимой продукции, сдаче в аренду производственных помещений. Внутри предприятия, в трудовых отношениях, экономические принципы за исключением зачастую вынужденной политики по сокращению кадров оказались еще более слабыми, чем в советское время.

Отношения с руководством, как правило, неформальные и непрозрачные, стали одним из ключевых факторов устойчивого, относительно благополучного положения рабочих на предприятии, в то время как значимость их квалификации, опыта и стажа работы снижалась. Основой таких отношений продолжает оставаться патернализм, при котором зависимость работников от руководителей рассматривается и теми и другими как благо, которое в сегодняшних условиях в отличие от советского времени не дается автоматически, его надо заслужить[1]. Несмотря на наличие у достаточно большой группы работников (примерно четверти) ориентации на партнерские отношения с руководством, реальная сила патернализма такова, что можно утверждать, что еще никогда, ни в трудовой артели, ни в советском трудовом коллективе, работник не был так зависим от своего начальства, как сейчас, при экономическом господстве хозяев и беззащитности работников. Можно согласиться с исследователями, которые утверждают, что сложившийся к концу 1990-х годов уровень развития трудовых отношений между работодателями и наемными работниками соответствует раннекапиталистическому этапу, характеризуемому полной зависимостью работника от работодателя и индивидуальным характером их отношений (*Мироедов*, 1999, 69–70).

Новый, невиданный по силе и распространенности уровень неэкономической зависимости работников от работодателей позволял администрации приватизированных предприятий месяцами задерживать либо вовсе не выплачивать заработную плату, быстро уволить любого неугодного работника, использовать неправовые формы регулирования и оплаты труда, превратить зарплату в разновидность неформального социального пособия.

В сложившемся положении работники не смогли противопоставить работодателям и администрации предприятий ни воспетую ранее большевиками классовую солидарность рабочих, ни показать силу и боевитость рабочих профсоюзов, ни умение выстраивать рыночные стратегии поведения и вести себя партнерски по отношению к менеджерам. Ничего это не было, как не было и предпосылок для становления наемного работника рыночного типа вместо былого трудящегося социалистического предприятия. Большинство рабочих просто не были готовы отделить себя от предприятий и трудовых коллективов, к работе

[1] Более подробно об этом см. *Темницкий А.Л.* Социокультурные факторы трудового поведения промышленных рабочих, 1990-е годы // Социологический журнал. 2002. — № 2 — С. 86–87. *Темницкий А.Л.* Патерналистский союз наемных работников и предпринимателей / Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Часть 2. Фирмы в современном обществе. Издание 2-е, перераб. и дополн. / под ред. Р.М. Нуреева. — М.: МОНФ, 2003. — С. 168–179.

в условиях риска и неопределенности занятости. Легче было просто уйти из рабочей профессии, став челноком, охранником, устроившись на работу в малые предприятия сферы услуг. Произошло не только резкое сокращение рабочих промышленности, почти в два раза по сравнению с 1990 г., резко усилился процесс отчуждения от рабочих профессий у молодежи, который и в 1980-е годы был уже достаточно заметен.

7. ПОСТСОВЕТСКАЯ РОССИЯ ПУТИНСКОГО ПЕРИОДА ПРАВЛЕНИЯ (С 2000 Г. ПО НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ)

Период, складывающий в начала 2000 г., в целом можно назвать временем устоявшейся адаптации к изменившимся условиям труда и жизни. Усилилась роль структурных компонентов во всех сферах жизни, в том числе и труда. Однако нет очевидных признаков того, что структурирование происходит под преобладающим воздействием экономических принципов, за счет установления сильных взаимосвязей в трудовых отношениях на основе экономической зависимости. Напротив, мы видим, как укрепляется сложившаяся в 1990-е годы неформальная структура трудовых отношений. Так, исследователями выделяются неформальные составляющие: в организации и оплате труда, использовании рабочего времени, в правилах приема на работу и увольнениях и др. Выделяются позитивные и негативные последствия структуры неформальности. К числу позитивных проявлений относят формирующиеся благодаря неформальности свойства пластичности и гибкости в труде, способствующие продвижению вперед, к «раскрепощению рабочих» и даже к глобальному капитализму. Отмечается, что главный козырь рабочих — не столько их формальная квалификация, сколько умения, навыки, изобретательность, помогающие преодолеть изношенность оборудования и неритмичность процесса производства. Рабочие, благодаря гибкости и пластичности, получают определенные ресурсы, но при этом оказываются в более нестабильном и уязвимом положении, т.к. вынуждены отказаться от формальных минимальных гарантий и защиты. Неформальная сфера деятельности рабочих ослабляет их готовность к коллективным действиям и сопротивлению. Извлекая какую-то выгоду из неформальных практик, они предпочитают индивидуальные способы приспособления коллективной борьбе (*Клеман*, 2003).

Господствующие в сфере трудовых отношений неформальные правила и нормы стали рассматриваться как социальный амортизатор рыночных трансформаций. Однако, придавая трудовым отношениям исключительную степень пластичности, гася всевозможные шоки, они не могли стать проводником структурных сдвигов, способствовали «адаптации без реструктуризации» (*Капелюшников*, 2001, 156). Возможно, что в условиях господства неформальности в трудовых отношениях, ничего не остается, как пытаться использовать ее в менеджменте, преобразовать в российский вариант корпоративной культуры. Исследователями были сделаны выводы, что в сложившихся условиях тотальная формализация трудовых отношений неконструктивна, практически невозможна и нецелесообразна. Необходимо лишь устранить те проявления неформальности, которые работают против эффективности производства[2].

Не оказался пока состоятельным важнейший компонент повышения экономической зависимости в сфере труда — на основе роста квалификации, повышения роли профессиональных качеств работника в достижении как личного успеха, так и успеха организации. Общепризнаваемой всеми исследователями тенденцией в изменении структуры рабочего класса является рост доли его средне- и низкоквалифицированной части. Это связано с целым рядом факторов. Уже отмечалось, что многие высококвалифицированные рабочие ушли с промышленных предприятий в сферу услуг. Старые кадровые высококвалифицированные рабочие уходят на пенсию, а их некем заменить, т.к. система профтехучилищ и повышения квалификации на производстве развалена. К этому следует добавить, что современные фирмы по экономическим соображениям предпочитают неквалифицированный труд квалифицированному.

Все это не могло не сказаться на статусных позициях рабочих на предприятиях и в обществе в целом. Все чаще исследователи отмечают бесправное положение рабочих, их социальную слабость и зависимость от произвола начальства. Среди проблем, волнующих

[2] См.: Становление трудовых отношений в постсоветской России. — М.: Академический проект, 2004.

рабочих, на одно из первых мест выходит резкое возрастание авторитаризма заводского начальства (*Булавка*, 2004, 78). Директор шахты не стесняется называть рабочих быдлом (*Кацва*, 2002, 99). В наиболее откровенной форме произвол работодателей проявляется в условиях теневого рынка иностранных рабочих (*Козина· Карелина и Металина*, 2005, 51). В итоге промышленные рабочие оказались отброшенными на периферию социального мира, однако их положение и настроение формируют определенную устойчивость и воспроизводимость структуры повседневной жизни большинства жителей в городах, поселениях, созданных в свое время при заводах и фабриках (*Лейбович и Шушкова*, 2005, 75–76).

Островками, где отчетливо проявляются институты экономической зависимости, созданные по западному образцу, являются функционирующие в современной России частные иностранные предприятия и корпорации. Однако исследования, проведенные на таких предприятиях, показывают, что рабочие с радостью вернулись бы на свои родные заводы ВПК, если бы там было хоть чуть получше. Оказывается, что условия высокоформализованной экономической зависимости в сфере труда с четким режимом рабочего времени и отдыха, своевременной выплатой заработка, и даже с возможностью напрямую обратиться к менеджеру с вопросами уступает по значимости ценностям дружного коллектива, неформальных дружеских отношений с коллегами и начальством, нечеткому контролю за использованием рабочего времени. Свою работу на частном иностранном предприятии многие рабочие рассматривают как временную, с каким-то ощущением «наваждения, миража, поэтому они о самих себе говорят, будто их дурачат». Настоящее дело для многих — это делать самолеты, а не шоколадки «марс». Появилась и новая категория людей, с высоким уровнем образования, которых не тянет на иностранные фабрики, потому что они не хотят *превращаться в роботов, но* им скучно в цехах старых советских заводов, среди старых советских рабочих (*Левинсон*, 2007).

Выявленная тенденция — свидетельство силы культурных традиций, заложенных с момента создания первых российских фабрик. Не четко выверенная, строго формализованная и неукоснительно контролируемая экономическая зависимость в сфере труда, а мягкие нормы взаимоотношений работодателей и работников при попечительстве первых над вторыми и готовности вторых отказаться от своих прав ради этого попечения и заботы остается еще для большинства рабочих преобладающей ценностью в трудовых отношениях.

Таким образом, основные социальные проявления неэкономической зависимости в сфере труда органично дополнялись ее культурными проявлениями на всех исторических этапах российского общества, включая сегодняшний (табл. 1).

Таблица 1

Формы проявления неэкономической зависимости в сфере труда российских рабочих на разных исторических этапах

Этапы	Формы проявления неэкономической зависимости в сфере труда
1. Дореформенная Россия: с петровских указов о фабриках до отмены крепостного права (1720–1861 гг.).	Социальные: «приписывание» (закрепление) рабочих-крестьян к фабрике, заводу, личная зависимость от предпринимателя, проживание в заводских помещениях, полное отсутствие правовых норм, невозможность уйти с предприятия по своей воле. Культурные: привязанность к заводу, добровольное «приписывание», «сросшесть» с заводом, потребительство и иждивенчество в отношении завода, убежденность в «обязательности» отношений рабочих с заводом
2. Пореформенная Россия: с года отмены крепостного права до Октябрьской революции 1917 г. (1861–1917 гг.).	Социальные: невозможность выжить в деревне после отмены крепостного права, практики личной зависимости (например, бесплатной работы фабричных рабочих в свободное время в домах и огородах мастеров, пристрастие мастеров к физическим формам насилия над рабочими). Культурные: ностальгия рабочих по обязательным отношениям с заводом, ориентация на воспроизводство патриархальных отношений: установки на уравнительность в труде, на то, что завод должен «кормить» рабочего, стремление решать конфликты патриархальными методами (эмоции, физический взрыв протестной энергии: бунтарство, насилие), ориентация на рутинность, консерватизм и инерцию в труде, а не на повышение квалификации и образования

3. Советская Россия ленинско-сталинского времени (1917–1956 гг.).	Социальные: модели всеобщей трудовой повинности, милитаризации труда, мобилизации труда для решения стратегических задач, идеология заботы «пролетарского» государства о людях труда, идеологическая модификация системы НОТ Ф. Тейлора, жесткие (уголовные) меры к нарушителям трудовой дисциплины, всеобщность требований беспрекословного подчинения системе, организации, трудовому коллективу. Культурные: вера, что определилась власть, которой можно доверять и с удовольствием подчиняться, всеобщая поддержка лозунга «Кто не работает, тот не ест», стремление к участию в управлении производством не с целью добиться улучшения материального положения, а как отражение силы традиционного общинного сознания (фабрично-заводской коллектив в сознании рабочих наделялся теми же правами, что и община в сознании крестьян), чувство преодоления отсталости и вера в лучшее будущее. В целом явное преобладание социальных моделей трудового поведения над экономическими
4. Советская Россия постсталинского времени (1956–1991 гг.)	Социальные: придание первостепенной роли стимулированию, а не мотивированию в организации труда, укрепление роли предприятия как социальной ячейки общества, повышение роли социальной ответственности работников перед обществом, трудовым коллективом, постоянно воспроизводимые программы по укреплению дисциплины труда и формированию коммунистического отношения к труду. Культурные: адекватное восприятие социальных ролей предприятия как первостепенных по сравнению с экономическими, ориентация на труд на предприятии как главный путь в улучшении жилищных условий, завоевании авторитета среди коллег и в обществе; придание содержательным сторона труда не меньшей, а иногда и большей значимости, чем заработной плате
5. Постсоветская Россия ельцинского периода правления (1992–1999 гг.)	Социальные: длительные невыплаты заработной платы, доминирование неформальных связей и норм над принципами формально-правовой организации труда, большая зависимость размера оплаты от успешности предприятия, его отраслевой и региональной принадлежности, отношений с руководством, чем от квалификации и личного трудового вклада. Культурные: неготовность отделить себя от предприятий и трудовых коллективов, к работе в условиях риска и неопределенности занятости, готовность подчиняться руководству на неформальных условиях ради обеспечения занятости, резкое снижение престижности занятости по рабочим профессиям, падение чувства гордости за наличие высокого уровней профессионализма и квалификации
6. Постсоветская Россия путинского периода правления (с 2000 г. по настоящее время)	Социальные: укрепление неформальной структуры трудовых отношений, роли социальных пакетов, корпоративной культуры на предприятии, снижение роли высококвалифицированного труда на предприятиях среднего и малого бизнеса. Культурные: рост патерналистских ожиданий, укрепление функций огородной экономики, смирение с результатами приватизации, окончательном отчуждении от отношений собственности, рост чувств подавленности и терпимости к падению статуса рабочих, рост отчуждения от рабочих профессий

ЛИТЕРАТУРА

Аитов Н.А. Влияние общеобразовательного уровня рабочих на их производственную деятельность / Н.А. Аитов // Вопросы философии. — 1996. — № 11.

Антонова Е.А. Социологический анализ организации текущего премирования рабочих / Е.А. Антонова // Социологические исследования — 1978. — № 4.

Балабанов М.С. Как возник и развивался рабочий класс в России / М.С. Балабанов. — М.-Л.: Гос. изд-во, 1926.

Балабанова Е.С. Социально-экономическая зависимость: теория, история и современность / Е.С. Балабанова. — Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2004.

Блинов Н.М. Удовлетворение человеческих потребностей — важнейшая социальная функция труда при социализме / Н.М. Блинов // Социологические исследования. — 1978. — № 2.

Булавка Л.А. Нонконформизм. Социокультурный портрет рабочего протеста в современной России / Л.А. Булавка. — М.: УРСС, 2004.

Великая трансформация Карла Поланьи. Прошлое, настоящее, будущее / под общ. ред. Р.М. Нуреева. — М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2006.

Гвоздев С. Записки фабричного инспектора из наблюдений и практики в период 1894–1908 гг. / С. Гвоздев. — Изд-е второе. — М.-Л.: Гос. изд-во, 1925.

Дементьев Е.М. Фабрика. Что она дает населению и что она у него берет / Е.М. Дементьев. — М.: Типография т-ва И.Н. Кушнерев и К., 1893.

Дмитриев П.Н. Социальный облик рабочих Удмуртии в первые десятилетия XX в.: социально-бытовые, производственные, политические аспекты / П.Н. Дмитриев // Рабочие в России: исторический опыт и современное положение. — М.: Едиториал УРСС, 2004.

Ильюхов А.А. Советская модель всеобщего труда в 1918–1922 гг. / А.А. Ильюхов // Рабочие в России: исторический опыт и современное положение. — М.: Едиториал УРСС, 2004.

Кайдалов Д.Н. Актуальные проблемы социологии / Д.Н. Кайдалов, Е.И. Сименко. — М.: Изд-во Экономика, 1974.

Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации / Р.И. Капелюшников. — М.: ГУ ВШЭ, 2001.

Кацва А.М. Социально-трудовые конфликты в современной России: истоки, проблемы и современность / А.М. Кацва. — М.; СПб.: Летний сад, 2002.

Кирьянов Ю.И. Модернизация производства и мотивация труда в России в 20-е годы XX в. / Ю.И. Кирьянов // Рабочий класс в процессах модернизации России: исторический опыт / под ред. А.В. Бузгалина, Д.О Чуракова, П. Шульце. — М.: Экономическая демократия, 2001.

Клейнборг Л.М. Рабочий класс и культура. Как складывалась рабочая интеллигенция / Л.М. Клейнборг. — М.: Изд-во ВЦСПС, 1925. — Т. 1 (1905–16 гг.).

Клеман К. Неформальные практики российских рабочих / К. Клеман // Социологические исследования. — 2003. — № 5.

Клопов Э.В. Рабочий класс СССР. — М.: Наука, 1985.

Козина И.М. Трудовые практики иностранных рабочих в России / И.М. Козина, М.В. Карелина, Т.А. Металина // Социологические исследования. — 2005. — № 3.

Козлов В.А. Целина как альтернатива Гулагу [Электронный ресурс] / В.А. Козлов. — 2004. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: http://www.vremya.ru/print/103089.html, свободный.

Козьмин Б.П. Зарождение рабочего класса в России и его первые шаги / Б.П. Козьмин. — М.: Изд-во Всероссийского центрального исполкома Советов Р.С.К. и К. Депутатов, 1918.

Коробков Ю.Д. Социокультурный облик рабочих горнозаводского Урала (вторая половина XIX — начало XX века) / Ю.Д. Коробков. — М.: Изд-во «Слово», 2003.

Левинсон А. О том, как рабочие на наших западных заводах мечтают вернуться в ВПК [Электронный ресурс] / А. Левинсон // Отечественные записки. — 2007. — № 4. — Электрон. журн. — Режим доступа: http://www.strana-oz.ru/?numid=38&article=1499, свободный.

Лейбович О.Л. Промышленные рабочие на уральском заводе / О.Л. Лейбович, Н.В. Шушкова // Социологические исследования. — 2005. — № 6.

Ленин В.И. Полн. собр. соч. — Т. 36.

Мироедов А.Н. Социально-трудовые отношения в свете перспектив развития экономики / А.Н. Мироедов, Я.Л. Эйдельман // Социально-трудовые отношения: состояние и тенденции развития в России. — Самара: Б.и., 1999.

Миронов Б.Н. Отношение к труду в дореволюционной России / Б.Н. Миронов // Социологические исследования. — 2001. —№ 10.

Мирясов А.В. Мотивация труда промышленных рабочих в России в 1920-е годы / А.В. Мирясов // Рабочий класс в процессах модернизации России: исторический опыт / под ред. А.В. Бузгалина, Д.О Чуракова, П. Шульце. — М.: Экономическая демократия, 2001.

Михайлов Н.В. (2001). Российские рабочие в управлении производством на рубеже XIX–XX вв.// Рабочий класс в процессах модернизации России: исторический опыт / под ред. А.В. Бузгалина, Д.О Чуракова, П. Шульце. — М.: Экономическая демократия, 2001.

Мяловицкий А.В. К вопросу об укреплении социалистической дисциплины труда / А.В. Мяловицкий // Социологические исследования. — 1977. — № 1.

Озеров И.Х. Горные заводы Урала / И.Х. Озеров. — М., 1910.

Пажитнов К.А. Положение рабочего класса в России / К.А. Пажитнов. — СПб.: «Новый мир», 1906.

Попова И.М. Стимулирование трудовой деятельности как способ управления (социологический анализ) / И.М. Попова. — Киев: Изд-во. Наукова Думка, 1976.

Рабочий и инженер. Социальные факторы эффективности труда / под ред. проф. О.И. Шкаратана. — М.: Мысль, 1985.

Рабочий класс в условиях научно-технической революции (по итогам исследований на предприятиях СССР по международной программе «автоматизация и промышленные рабочие») / отв. ред. В.И. Усенин, В.В. Кревневич. — М.: Наука, 1979.

Розенталь И. Рабочий вопрос в дореволюционной России [Электронный ресурс] / И. Розенталь // Отечественные записки. — 2007. — № 4. — Электрон. журн. — Режим доступа: http://www.strana-oz.ru/?numid=38&article=1522, свободный.

Смирнов В.А. Проблема формирования у рабочей молодежи сознательного отношения к труду // Социологические исследования. —1978. — № 4.

Смирнов В.А. Опыт построения типологии рабочих на основе совмещения объективных и субъективных показателей их трудовой активности / В.А. Смирнов, В.Э. Бойков // Социологические исследования. — 1977. — № 1.

Социальное развитие рабочего класса. Рост численности, квалификации, благосостояния рабочих в развитом социалистическом обществе. Историко-социологические очерки / ред. кол. Э.В. Клопов, В.Н. Шубкин, Л.А. Гордон. — М.: Наука, 1977.

Становление трудовых отношений в постсоветской России. — М.: Академический проект, 2004.

Темницкий А.Л. Патерналистский союз наемных работников и предпринимателей / А.Л. Темницкий / Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Часть 2. Фирмы в современном обществе. Издание 2-е, перераб. и дополн. / под ред. Р.М. Нуреева. — М.: МОНФ, 2003.

Темницкий А.Л. Социокультурные факторы трудового поведения промышленных рабочих, 1990-е годы / А.Л. Темницкий // Социологический журнал. — 2002. — № 2.

Туган-Барановский М.И. Русская фабрика в прошлом и настоящем / М.И. Туган-Барановский. — М.: Наука, 1997.

Человек и его работа: социологическое исследование. / под ред. А.Г. Здравомыслова, В.П. Рожина, В.А. Ядова. — М.: Мысль, 1967.

Шабанова М.А. Социология свободы: трансформирующееся общество / М.А. Шабанова / отв. ред. Т.И. Заславская. — М.: МОНФ, 2000.

Шанин Т. Революция как момент истины / Т. Шанин. — М.: Изд-во Весь Мир, 1997.

Энгельгардт А.Н. Письма из деревни (1872–1887). Письмо четвертое [Электронный ресурс] / А.Н. Энгельгардт. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/ENGLGRDT/04.htm, свободный.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ[1]

КУРБАТОВА МАРГАРИТА ВЛАДИМИРОВНА,
доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой экономической теории
Кемеровского государственного университета.
Электронный адрес: kmv@kemsu.ru

Статья посвящена исследованию институциональной среды современной российской экономики. Анализируются проблемы сегментации и локализации институциональной среды российской экономики, рассмотренные также и на примере социально-трудовых отношений.
Ключевые слова: *постиндустриализация; институты; социально-трудовые отношения.*

The article focuses on the institutional environment of modern Russian economy. The author analyzes the segmentation problems and the institutional environment localization of Russian economy, considered as the example of social-labor relations.
Keywords: *postindustrialization; institutions; social and labor relations.*

Коды классификатора JEL: *B52, J50.*

1. ПОСТИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: И МИФ, И РЕАЛЬНОСТЬ

В современной России человека, посмевшего усомниться в том, что первым вопросом в повестке дня социально-экономического развития страны стоит вопрос о механизмах создания «общества, основанного на знаниях», сочтут ретроградом. Задачи запуска механизмов инновационного развития и интеграции российской системы образования в европейское образовательное пространство овладели умами российской политической элиты и начинают воплощаться в политических решениях. Одновременно с этим российская элита упорно продолжает по существу игнорировать ряд проблем другого уровня. Речь идет о катастрофическом износе имеющейся инфраструктуры и ее неадекватности задачам социально-экономического развития и управления экономикой России. Кроме того, экономическое освоение огромного пространства, на котором расположены колоссальные запасы природных ресурсов, также отодвигается на дальний план. В контексте перехода на инновационный путь развития оно представляется как продолжение прежней линии эксплуатации природно-ресурсного потенциала российской экономики, не соответствующее требованиям современной экономики.

Постиндустриализация, развитие сферы услуг, защита интеллектуальной собственности, развитие гибких рынков труда и гибких трудовых отношений, повышение международной конкурентоспособности российских вузов, обеспечение академической мобильности для студентов и преподавателей — все это задвигает в самый дальний угол проблемы доиндустриализации («новой индустриализации») страны, масштабного развития ее инфраструктуры, защиты прав собственности на природные богатства страны, развития кадрового потенциала российской промышленности и создания мощной системы государственной защиты интересов и прав наемных работников. Актуальные для современного развития России вопросы подменяются вопросами важными, но все же не первоочередными, внимание политиков рассеивается, время уходит.

В основе подобной подмены повестки дня лежат два взаимосвязанных стереотипа, сформировавшихся как у основных субъектов экономической политики России, так и у

[1] Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ № 07-06-96033.

© М.В. Курбатова, 2010

экспертного сообщества, представленного преимущественно столичными исследователями. Первый стереотип состоит в том, что современные экономические достижения Запада представляются как единственно возможный «образец». В результате повестка дня для США и Европы некритично воспринимается как повестка дня вопросов, подлежащих скорейшему решению в России. «Страна, промышленно более развитая, показывает менее развитой стране лишь картину ее будущего» (*Маркс,* 1978, 9), — этот тезис К. Маркса освоен российской политической элитой на «отлично». Однако сам К. Маркс, в отличие от «марксистов», «картиной будущего» современность не подменял. Кроме того, создавая теоретическую систему функционирования капиталистического способа производства, он не подменял ею реальную экономическую систему, в которой видел переплетение разных экономических укладов.

Подобный стереотип ведет к формированию мифа о том, что посредством заимствования качественных (эффективных) институтов западного типа можно успешно обустроить собственную страну и совершить рывок в светлое, «западное» будущее. Соответственно, «неправильные» отечественные институты должны быть свернуты, как тормозящие поступательное развитие страны.

Второй стереотип восприятия экономической действительности основан на непространственном видении происходящих экономических процессов. К методологическим основам неоклассики восходит представление об экономике как о потоке экономических действий рациональных хозяйствующих субъектов, принимающих решения о способах использования ограниченных ресурсов[2]. И хотя в альтернативных основному течению экономической теории направлениях, а также в экономической социологии и теориях размещения экономика (хозяйство) предстает иначе, подход, позволяющий рассматривать пространство хозяйственной жизни через призму доступности тех или иных ресурсов, затрат их вовлечения в хозяйственный оборот, стал определяющим.

Подобный стереотип ведет к созданию мифа о том, что для успешного социально-экономического развития страны необходимо и достаточно обеспечить защиту прав собственности и снять барьеры мобильности для движения товаров, услуг и ресурсов. Непространственные микро- и макроэкономические модели создают иллюзию того, что, задавая «правила игры», государство может добиться от рационально действующих хозяйствующих субъектов того результата, на который рассчитывает. И это в какой-то степени возможно, если экономическое пространство страны хорошо организовано, пронизано плотной инфраструктурной сетью, а институциональная среда — однородна. Но ведь для России, как и для многих других стран, эти условия не действуют.

Условия экономической деятельности и жизни в столице России — в Москве, которые формируют представление о происходящих экономических процессах у политической элиты и у столичного экспертного сообщества, существенно отличаются от тех, которые сложились в разных регионах страны. Москва практически уже встроилась в сеть потоков информации и ресурсов, организующую постиндустриальное общество[3]. Она становится мощным узлом глобальной экономики, регулирующим эти потоки. В этом своем качестве она интегрирует «функции высшего уровня, в смысле власти и компетенции», генерирует знание и информационные потоки.

Реальные для Москвы проявления постидустриализма (уровень распространения информационных технологий, характер занятости, поведенческие стратегии хозяйствующих субъектов и т.п.) за ее пределами оказываются лишь «картинами будущего», не имеющими для повседневной экономической жизни и актуальных вопросов ее преобразования почти никакого практического значения. И этот разрыв создает серьезные риски для социально-экономического развития России.

Как экономический центр страны, Москва концентрирует контроль над собственностью, притягивает финансовые и трудовые ресурсы. Она призвана организовывать внутрироссийскую сеть потоков ресурсов и таким образом обустраивать экономическое пространство страны исходя из внутренних потребностей ее регионов. А это обустройство

[2] Как отмечает М. Блауг, «не будет преувеличением сказать, что основное течение экономической науки вплоть до 1950 г. действительно ограничивалось анализом экономических явлений вне их пространственных характеристик» (*Блауг,* 1994, 568).

[3] Здесь мы используем идею М. Кастельса о пространстве потоков, характерных для информационной экономики (*Кастельс,* 2000).

требует «новой индустриализации» России[4], масштабного развития ее инфраструктуры, защиты прав собственности на природные богатства страны, развития кадрового потенциала российской промышленности и т.п.

В качестве узла глобальной экономики Москва выполняет иные функции. Как отмечает М. Кастельс, «глобальный город — это не место, а процесс. Процесс, посредством которого центры производства и потребления развитых услуг и местного общества, играющие при них вспомогательную роль, связываются в глобальной сети на основе информационных потоков, одновременно обрывая связи с районами, удаленными от промышленного центра» (*Кастельс*, 2000, 363). В условиях фактической неразвитости внутрироссийской сети движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, становящиеся в России узлы глобальной экономики все теснее интегрируются в глобальное экономическое пространство, отрываясь еще более от потребностей развития других территорий страны.

В интересах повышения собственной конкурентоспособности Москва и другие лидеры постиндустриализации следуют внешней повестке дня и ставят вопросы о введении мер по защите интеллектуальной собственности, стимулированию инновационного развития, усилению гибкости рынков труда и трудовых отношений, интеграции в европейское образовательное пространство. Другие проблемы социально-экономического развития страны воспринимаются ими как второстепенные, решение которых будет найдено само по себе, на пути к «экономике, основанной на знаниях».

Подобное двойственное положение столицы в потоке информации и ресурсов современной мировой экономики обусловливает тот факт, что страна остается без стратегии собственного экономического развития, а в реальной экономической политике сочетаются периодическое «тушение пожаров» (борьба с инфляцией, национальные проекты в социальной сфере и в сельском хозяйстве) с разработкой программ запуска механизмов инновационного развития и реформы системы образования на принципах Болонского процесса. Однако если в экономике России так и останется низким спрос на инновации и на работников нового типа, то и человеческие ресурсы, и инновационные продукты, произведенные на территории страны и за счет ее бюджетных средств, по уже существующим и создаваемым каналам беспрепятственно перетекут в другие страны. Дело в том, что целостная национальная инновационная система не может быть создана, если отсутствует внутренний спрос бизнеса и населения на инновации. Возникновение же этого спроса связано с появлением масштабных инфраструктурных проектов и проектов «новой индустриализации» страны, с ростом реальных доходов и качества жизни населения страны.

Идущая научно-техническая революция создает новые центры власти и принятия экономических решений, в которых концентрируется производство нового знания и информации. Однако сами по себе, вне индустриального базиса, эти центры не в состоянии обеспечить жизнедеятельность общества. Их реальная роль заключается в создании новых технологий для сферы материального производства и в последующем распределении, перераспределении благ и ресурсов, их доведении до конечного потребителя. Конкурентоспособность постиндустриального производства держится на его возможностях в создании новых технологий и на выстроенных каналах связей производства и потребления. Таким образом, постиндустриальный сектор определенной страны либо способствует повышению конкурентоспособности сельскохозяйственного и промышленного производства национальной экономики, либо работает на усиление оттока ее ресурсов в другие страны. Возможность его независимого от состояния других секторов развития — это миф, неявное заблуждение его творцов (а может быть, и сознательное манипулирование общественным мнением в интересах соответствующего перераспределения ресурсов общества).

2. СЕГМЕНТАЦИЯ И ЛОКАЛИЗАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

С институциональной точки зрения отличительные черты постиндустриальной экономики должны проявиться в изменении ценностей и норм поведения хозяйствующих субъектов, в смене индивидуальных стратегий их экономического поведения в различных сферах (в производстве, в трудовых отношениях, в отношениях собственности, в потреблении и т.п.), а также в изменении правил, регулирующих эти действия (формальных и

[4] Как отмечает Р.М. Нуреев, «очевидно, что далеко не для всех стран и народов (в том числе и для нашей страны) индустриальная парадигма полностью исчерпала себя» (*Нуреев*, 2005, 205).

неформальных институтов). Общераспространенным является представление о том, что это — ценности, нормы и институты, которые обеспечивают хозяйственному субъекту свободную контрактацию, мобильность и возможность выбора среди различных стран наиболее благоприятных хозяйственных условий для своей деятельности. Подобный «идеал» эффективных институтов оказывается трудно достижимым даже для развитых стран, в последнее время даже усиливающих барьеры для свободного движения капиталов с целью защиты национальных интересов. В странах же, не завершивших модернизацию собственной экономики, институциональная среда объективно оказывается еще дальше от подобного идеала.

Институциональная среда[5] российской экономики в настоящее время представляет замысловатую мозаику локальных институциональных сред[6], которые различаются как по реализуемым индивидами экономическим стратегиям, так и по регулирующим их поведение нормам. При этом различие между локальными институциональными средами прослеживается по двум основным линиям.

Во-первых, они оказываются разнотипными с точки зрения целевой функции хозяйственных субъектов: ориентированными на выживание или на развитие; ориентированными на традиционный или инновационный путь развития, мобилизующими ресурсы традиционного типа или ресурсы производства нового знания и информации. Так, П. Маршан и И. Самсон отмечают, что для России характерен «структурный дуализм», обусловленный историей: «Модернизация российского общества и его экономики всегда происходила под воздействием внешних факторов, вследствие чего она получила ограниченное распространение по обширной российской территории, немалая часть которой остается в стороне от новых веяний» (*Маршан и Самсон*, 2004, 12).

Во-вторых, институциональные среды различных регионов страны, однотипные по существующим нормам поведения и правилам, регулирующим взаимодействие экономических субъектов, локализованы с точки зрения укорененности экономических действий хозяйствующих субъектов в разных, слабо пересекающихся социальных сетях и в хозяйственной культуре, сложившейся на определенной территории.

Разнотипность локальных институциональных сред не имеет конкретной территориальной привязки, она прослеживается в пространстве потоков ресурсов и информации. Соответственно, в российской экономике выделяется формирующаяся сеть постиндустриальной экономики, узлами которой, ставшими или формирующимися, являются крупные российские технополисы (Москва, отчасти — Санкт-Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород, Новосибирск и т.п.) и рассредоточенные по территории страны научно-образовательные и научно-производственные центры (например, наукограды).

В настоящее время институционализация российской сети потоков ресурсов и информации между этими узлами происходит очень медленно, они, скорее, сразу встраиваются в глобальную сеть. Это связано с тем, что российские центры постиндустриальной экономики не находят масштабного спроса на свои разработки и услуги внутри страны. Тем не менее индивидуальные экономические стратегии хозяйствующих субъектов в этих слабо интегрированных центрах достаточно сходны: преобладает ориентация на инвестиции в человеческий капитал, на мобильность, на повышение уровня капитализации находящихся в распоряжении ресурсов посредством либо накопления специфического человеческого капитала, либо встраивания в определенные социальные сети и т.п. В этих узлах формируется спрос на институты нового типа: институты защиты прав собственности, институты рынка инновационной продукции, институты современного финансового рынка, на гибкость трудовых отношений и т.п.

Сохранились в современной российской экономике, и даже в начале 2000-х годов получили новый импульс к развитию, центры индустриальной экономики, связанные между собой достаточно плотной сетью производственных отношений, основанных на специализации и кооперации производства, а также сохранившейся сетью социальных отношений

[5] Под институциональной средой здесь понимается взаимосвязанная система формальных и неформальных ограничений, которая формирует набор альтернатив для хозяйственных субъектов (*Норт*, 1997, 92).

[6] Здесь мы отталкиваемся от положения Левина С.Н. о наличии различных наборов правил в современной российской экономике: «Сегментация экономики обусловлена тем, что задающие ориентацию на развитие рыночных начал формальные нормы модифицируются государственно-патерналистскими и корпоративно-патерналистскими правилами преимущественно неформального типа в рамках “территориальных” и “производственных сетевых структур”» (*Левин*, 2007, 236).

(профессиональных, хозяйственных, политических и т.п.). Эти центры как сосуществуют на одной территории с узлами сети постиндустриальной экономики (например, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Екатеринбург, Новосибирск и т.п.), так и имеют отдельное от них пространственное расположение. Связи между этими центрами, хотя и были ослаблены в 1990-е годы, более сильные, чем между узлами постиндустриальной экономики. При этом проблема состоит в том, что в современной российской экономике эти две сети очень слабо взаимодействуют друг с другом. К настоящему времени так и не сформировался ни один полноценный отраслевой кластер, интегрирующий научные, исследовательские, образовательные, производственные и инфраструктурные предприятия и организации в единое целое.

Институциональная среда сети индустриального производства отличается некоторым единством, вне зависимости от регионального размещения его основных узлов. Индивидуальные экономические стратегии работников здесь включают ориентацию на получение определенной профессии, востребованной на данной территории (например, шахтерские специальности в Кузбассе); на долговременное обустройство на определенной территории; на работу на определенном предприятии. Соответственно, предприятия этого сектора склонны вкладывать в систему профессиональной подготовки на предприятиях, ориентированы на закрепление кадров в условиях их возникающего дефицита. Здесь формируется спрос на защиту национального производства в системе международных экономических отношений, на активную промышленную политику государства, на институты развития, на укрепление связей профессионального образования с производством, на активную социальную политику.

Третий тип локальной институциональной среды складывается на депрессивных территориях, а также на территориях примитивного хозяйствования. Это — территории, практически выпавшие из сетей постиндустриальной и индустриальной экономик. Население данных территорий и расположенный здесь бизнес ориентированы на выживание, на отъезд в другие регионы. Здесь широко используются механизмы социальной экономики, т.е. взаимопомощи, взаимной поддержки домохозяйств по каналам существующих социальных сетей. Спрос на новые институты здесь не формируется, зато существует огромный спрос на бюджетные вливания. Такими территориями являются как наиболее отсталые регионы (например, Республика Тыва, Камчатский край, Республика Алтай и т.п.), так и отдельные районы во вполне благополучных регионах и даже отдельные поселения.

Таким образом, существование качественно неоднородных институциональных сред российской экономики, рассредоточенных по территории страны, можно определить как **сегментацию**, которая характеризуется наличием существенных границ, разделяющих хозяйствующих субъектов по реализуемым стратегиям экономического действия, приводящих к появлению спроса на различные институты и различную промышленную и социальную политику государства (табл. 1). При этом весьма серьезной ошибкой стала бы ориентация на удовлетворение спроса на институты, возникающего лишь в одном из сегментов. Столь же ошибочным является и подход, когда федеральный центр выстраивает институты постиндустриальной экономики, а регионам делегирует полномочия по выстраиванию институтов индустриальной экономики и по помощи в выживании депрессивным территориям. Политика по предложению институтов должна быть более тонкой и направленной как на внутрироссийскую интеграцию постиндустриального сектора, так и на интеграцию сети постиндустриальной экономики с индустриальным сектором. Для этого предстоит пройти по пути доиндустриализации («новой индустриализации») страны и более полного экономического освоения ее пространства, а значит, и создать недостающие для индустриального сектора институты.

Вторая линия локализации институциональной среды российской экономики пролегает между регионами, отличающимися в целом однотипной институциональной средой (с преобладанием норм поведения и институтов индустриального типа), но обособляющейся по причине укорененности экономического действия хозяйствующих субъектов в социальных сетях и хозяйственной культуре, сложившихся на определенной территории. Как показывает анализ существующих социальных практик, в различных регионах реализуются весьма сходные модели взаимодействия власти и бизнеса. Им характерны (*Курбатова и Левин*, 2007, 256–263): дофинансирование в самых различных формах территорий за счет бизнеса; обусловленность вхождения бизнеса на определенную территорию различными

требованиями власти; заключение договоров о партнерстве (социально-экономическом сотрудничестве) между властью и бизнесом; давление на предприятия в интересах повышения уровня оплаты труда и т.п. Лидерами реализации подобных социальных практик являются главы регионов (Краснодарского края, Татарстана, Башкортостана, Москвы, Кемеровской области и т.п.). Они формируют модель региональной экономики, в которой региональная власть выступает как «хозяин территории» и активно прибегает к «ручному управлению».

Таблица 1

Сравнительная характеристика спроса на институты в постиндустриальном и индустриальном секторах

Институты	Индустриальный	Постиндустриальный
Институты собственности	Институты защиты прав собственности на материальные активы	Институты защиты прав интеллектуальной собственности и в целом – на нематериальные активы
Институты регулирования социально-трудовых отношений	Институты гарантий трудовых прав работника, обеспечения стабильности занятости	Институты, обеспечивающие гибкость социально-трудовых отношений, рынка труда, а также институты мобильности работника
Институты регулирования инвестиций в человеческий капитал	Институты, обеспечивающие общественные и частные инвестиции в профессиональное образование. Институты закрепления квалифицированных кадров на предприятиях	Институты частных инвестиций в человеческий капитал и повышения уровня его капитализации в торгах с работодателями
Институты системы рынков	Институты кооперации производства, формирования цепочек производства стоимости. Институты концентрации финансового капитала	Институты рынка инновационной продукции, институты современного финансового рынка, перелива капиталов и перераспределения контроля собственности
Институты в сфере государственной экономической политике	Институты промышленной политики, в том числе создания стимулов и инструментов развития	Институты либерализации и открытости экономики
Институты в сфере социальной политики	Институты государственной системы социальных гарантий и корпоративные социальные программы	Институты самозащиты работника, институты частных сбережений

Однако однотипность формирующихся при этом правил взаимодействия хозяйствующих субъектов и норм поведения автоматически не создает единого институционального пространства. Это связано с тем, что подобные нормы и правила укоренены в локальных социальных сетях региональной элиты, региональной власти и бизнеса. Подчинение этим правилам игроков федерального уровня обеспечивается сильными властными позициями глав регионов, опять же обеспеченными их центральным местом в региональной сети власти и бизнеса, а также ролью одного из центральных узлов федеральной власти, которая обеспечивает им сильные лоббистские позиции.

Подобное расчленение институционального пространства можно определить как **локализацию** институциональной среды. В то же самое время, пролегающие между институциональными средами границы не препятствуют формированию общего спроса на новые институты. Именно из крупных индустриальных центров с сильной региональной властью идет запрос на соответствующую промышленную политику, защиту национального производителя, на активную социальную политику, на пересмотр межбюджетных отношений и т.п.

Таким образом, оценивая институциональную среду современной российской экономики, мы можем заметить, что институты собственно постиндустриальной экономики в ней развиты слабо, более того, нет и существенного спроса на них. Зато существует мощное обоснование необходимости развития подобных институтов как наиболее эффективных, формирующих конкурентоспособность российской экономики и условия для при-

влечения в страну иностранных инвестиций[7]. В связи с этим возникает вопрос, смогут ли прижиться соответствующие институты, появление которых инициирует федеральная власть? Вероятнее всего, нет. Появление подобных институтов должно подкрепляться дальнейшим усилением институтов индустриальной экономики. Иначе же они лишь будут расширять каналы оттока ресурсов по формирующейся глобальной сети потоков ресурсов и информации.

3. РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Проблемы сегментации и локализации институциональной среды российской экономики рассмотрим более подробно на примере социально-трудовых отношений. Как показывает сложившаяся к середине 2000-х годов ситуация, выполнение целого ряда экспортных и отечественных заказов в российской обрабатывающей промышленности, одного из генераторов спроса на высокие технологии, связано с дефицитом конструкторов, инженеров, высококвалифицированных рабочих. Состояние современного российского рынка труда и системы социально-трудовых отношений становится одним из серьезных тормозов дальнейшего развития страны. Оно ведет к удорожанию труда (причем крайне неравномерному вследствие структурных перекосов рынка труда) и росту трансакционных издержек реализации трудового контракта.

Развитие постиндустриального сектора предполагает усиление тенденций к росту гибкости социально-трудовых отношений, в то время как зрелая индустриальная экономика основывается на фордистской модели трудовых отношений, предполагающей их определенную жесткость. Эта жесткость обеспечивается активным государственным регулированием рынка труда, высокой ролью профсоюзов в достижении баланса интересов работников и работодателей, готовностью последних к предоставлению гарантий занятости в обмен на более высокую производительность и снижение уровня конфликтности трудовых отношений. Постиндустриальный сектор требует более свободной контрактации в сфере трудовых отношений, в нем формируется спрос на дерегулирование рынка труда и либерализацию трудового законодательства. В индустриальном секторе, напротив, формируется спрос на более жесткие нормы трудового законодательства и жесткий инфорсмент трудовых прав и свобод работника.

В то же самое время вопросы социально-трудовых отношений и рынка труда все годы рыночных преобразований находятся на периферии государственной экономической и социальной политики. При этом за подобным невниманием практически скрывается стратегия их либерализации. Однако, как показывает опыт развития российской экономики, в условиях сегментированной и локализованной институциональной среды преждевременное формирование институтов либерального рынка труда (как целенаправленная попытка при принятии ТК РФ, либо как спонтанный процесс при попустительстве в вопросах защиты установленных законодательством трудовых прав работника) чревато самыми неожиданными результатами. К ним можно отнести как разрыв нормативной и реальной моделей рынка труда (*Капелюшников*, 2003), деформализацию правил взаимодействия работника и работодателя, так и формирование региональных систем регулирования рынка труда, стабилизирующих трудовые отношения и обеспечивающих его соответствие потребностям развития территорий. В условиях фактического отсутствия какой-либо последовательной политики российского государства по регулированию трудовых отношений, их функционирование приспосабливается к потребностям развития региональной экономики, происходит сегментация и локализация соответствующей системы норм и правил. Рассмотрим это более подробно на примере инфорсмента трудового законодательства.

Исследование, проведенное Н.Т. Вишневской и Р.И. Капелюшниковым, показало, что «в российских условиях инфорсмент, осуществляемый тремя ведущими институтами — судебной системой, инспекциями труда и профсоюзами, имеет глубоко локальный, вариативный характер». При этом «межрегиональные вариации носят не случайный характер, а обусловлены особенностями функционирования местных экономик и местных

[7] Другой вопрос состоит в том, что если страна не в состоянии переварить собственные экспортные доходы, то зачем ей поток иностранных инвестиций. При этом, как показывает практика, наиболее успешные российские компании получают доступ к новым технологиям другими способами, в том числе и приобретением зарубежных активов.

рынков труда» (*Вишневская и Капелюшников*, 2007, 47–48). Так, по разным показателям инфорсмента в регионах Российской Федерации, коэффициент вариации составляет от 40 до 60%.

Факторы подобного межрегионального различия в механизмах инфорсмента пока недостаточно изучены. Среди них можно выделить: разную отраслевую структуру экономики, различия в конъюнктуре рынка труда, сложившиеся переговорные позиции сторон, разную образовательную и социальную структуру населения, исторически сложившиеся в регионах поведенческие стратегии хозяйствующих субъектов и неформальные нормы взаимодействия работников и работодателей; различия в уровне развития и стратегиях, реализуемых субъектами инфорсмента (судами, органами государственной инспекции труда, профсоюзами), различные «истории успеха» применения формальных норм, политика региональных властей в регулировании трудовых отношений. Все эти факторы ведут к сегментации и локализации институциональной среды, в которой функционируют региональные рынки труда.

Например, Кемеровская область имеет ярко выраженный индустриальный характер экономики. Соответственно, отраслевая структура занятости складывается в пользу занятости в промышленности. Образовательная структура несколько хуже, чем в целом по России: лица с высшим образованием составляют 20,4%, а с неоконченным высшим — 1,3% занятых, по сравнению с 23,6% и 2,0% в среднем по России[8]. По индексу развития человеческого потенциала область занимает 35-е место среди регионов РФ, имея индекс образования ниже среднего по России (0,890 по сравнению с 0,906) (*Александрова и Бобылев*, 2007, 128–129). При этом в области проводится достаточно активная политика регулирования рынка труда, основанная на принуждении бизнеса к поддержанию уровня занятости населения и к улучшению ее условий. Все это неизбежно отражается на сложившейся в области конфигурации механизмов инфорсмента.

Примечательно, что, по данным Н.Т. Вишневской и Р.И. Капелюшникова, по значительному числу показателей инфорсмента наименьшие значения имеет Москва (по 6 из 22 показателей), по большинству других показателей она близка к минимальным значениям (*Александрова и Бобылев*, 2007, 49–78). Это можно считать косвенным свидетельством того, что в Москве ситуация на рынке труда близка к свободной контрактации, при которой работник прибегает к самозащите посредством смены работодателя. В условиях дефицита кадров он защищен редкостью ресурса труда, поэтому его переговорные позиции нуждаются в значительно меньшей поддержке со стороны гарантов соблюдения трудового законодательства.

Интересная картина с использованием различных механизмов инфорсмента складывается в Кемеровской области. Здесь ниже среднего по России уровень исковой активности, особенно по заработной плате. Зато показатели деятельности государственной инспекции труда — выше (по количеству инспекторов, по количеству проведенных ГИТ проверок организаций, по количеству выявленных нарушений и выданных нарушителям предписаний). При этом если за период 2001–2005 гг. в целом по России количество проверок ГИТ в год сократилось с 255,6 тыс. до 252,2 тыс., а также уменьшилось количество выявленных правонарушений (с 2,2 млн до 1,9 млн) (*Александрова и Бобылев*, 2007, 27), то в Кемеровской области количество проверок выросло с 4585 в 2001 году до 5831 в 2005 году, а количество выявленных нарушений выросло за тот же период с 48309 до 49720 (*Лапицкая*, 2006, 210, 212). Значительно выше средних по России в области оказались и показатели деятельности профсоюзов по выявленным нарушениям трудового законодательства.

Таким образом, в Кемеровской области государственная инспекция труда и профсоюзы оказываются относительно более сильными субъектами инфорсмента трудового законодательства, чем в целом по России, а суды — более слабыми (табл. 2).

Проведенные в области исследования показывают невысокую популярность суда как инстанции разрешения трудового конфликта. Так, по результатам опроса работников на одном из угольных предприятий Кемеровской области, лишь 7,7% опрошенных готовы обратиться в суд в случае возникновения индивидуальных трудовых конфликтов. Тем не менее количество трудовых дел в судах имеет тенденцию к росту. При этом анализ деятельности судов в Кемеровской области показывает, что достаточно велика доля дел,

[8] Экономическая активность населения России (по результатам выборочных исследований), 2006: Стат.сб./ Росстат. — М., 2006, 53, 55.

когда истец (работник) отказался от иска либо дело закрыто по процессуальным причинам. Однако большинство трудовых споров, если они доходят до рассмотрения, выигрывает работник (табл. 3).

Таблица 2

Сравнительная характеристика различных механизмов инфорсмента трудового законодательства в среднем за период 2002–2005 гг., в %

Показатели	РФ	Кемеровская область
Трудовые споры, рассмотренные судами, как % от общего числа нарушений, выявленных ГИТ	30,2	18,6
Нарушения трудового законодательства, зафиксированные профсоюзами, как % от общего числа нарушений, выявленных ГИТ	2,8	5,7
Нарушения трудового законодательства, зафиксированные профсоюзами, как % от общего числа трудовых споров, рассмотренных судами	9,1	35,3

Источник: Вишневская Н.Т. и Капелюшников Р.И. (2007). Инфорсмент трудового законодательства в России: динамика, охват региональная дифференциация. Препринт WP3/2007/02. — М.: ГУ-ВШЭ, 73, 77.

Таблица 3

Результаты рассмотрения трудовых споров судами общей юрисдикции

Разрешение трудового спора	Количество трудовых споров, в %
1. Разрешено трудовых споров в пользу работника (включено как полное удовлетворение иска, так и частичное, достижение мировых соглашений)	68
2. Отрицательное разрешение спора (признано отсутствие вины работодателя)	6
3. Истец отказался от иска	13
4. В ходе судебного расследования выяснилось, что пропущен исковой срок обращения в суд, дело закрыто	3
5. Дело закрыто в связи с неявкой истца в суд без уважительных причин	10
6. Общее количество дел	100

Источник: Лапицкая О.В. (2006). Особенности инфорсмента трудового контракта на российском рынке труда. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Кемерово, 144.

В целом же статистические данные показывают, что удовлетворяемость исков зависит от категории трудовых споров. Так, обычно по делам о взыскании заработной платы она составляет от 97 до 99%. Анализ архивных дел в судах г. Кемерова и г. Новокузнецка выявил, что наиболее частыми нарушениями являются: необоснованные увольнения работников (58% дел) и невыплата заработной платы (24% дел). Исследования Р. Капелюшникова и Н. Вишневской показали, что в структуре трудовых споров дела о заработной плате составляют 82,8%, а споры о восстановлении на работе — 4,7%. Следует отметить важное отличие в этом вопросе Кемеровской области — меньшее количество дел, связанных с невыплатой заработной платы. Как будет показано ниже, это объясняется распространением неформальных практик восстановления нарушенных прав работников в вопросах, связанных с заработной платой. Фактически здесь происходит замещение одного субъекта инфорсмента (формального) другим (неформальным).

Как было отмечено выше, в Кемеровской области зафиксирован рост числа проверок, проводимых ГИТ, а также рост доли проверок, проводимых совместно с другими организациями: с прокуратурой, с Госгортехнадзором, с Госэнергонадзором, с Госсанэпиднадзором, с пожарным надзором, с Архстройнадзором, с налоговой инспекцией, со службой занятости, с профсоюзами, с другими органами (табл. 4). Вырос объем налагаемых штрафов и количество попыток привлечения работодателей к уголовной ответственности. В 2000 году было направлено в органы прокуратуры 324 материалов для привлечения к уголовной ответственности, а в 2004 году — уже 866 (581 в 2005 году). Средний размер наложенных штрафов — мизерный: на протяжении 2002–2004 гг. — не более одной

тысячи рублей, и лишь в 2005 г. он вырос до 1263 рублей. Такие санкции, как привлечение к уголовной ответственности и дисквалификация работодателей, применяются крайне редко. Наиболее распространенной санкцией является привлечение к административной ответственности.

Таблица 4

Результаты деятельности Рострудинспекции по Кемеровской области

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1. Проведено различных проверок	3826	4585	5058	5743	6283	5832
Из общего количества проверок проведено совместно (в%):						
1.1. с прокуратурой	1,6	1,5	2,4	2,4	7,4	19,4
1.2. с Госгортехнадзором	5,0	6,2	4,9	4,9	6,5	6,8
1.3. с Госэнергонадзором	1,3	1,5	0,6	1,0	0,6	7,5
1.4. с Госсанэпиднадзором	1,5	3,8	0,7	1,2	1,3	2,8
1.5. с пожарным надзором	1,5	0,6	0,5	0,5	0,4	1,3
1.6. с Архстройнадзором	-	0,08	0,03	0,03	0,22	0,5
1.7. с органами по труду	6,6	7,7	8,4	11,0	11,8	27,8
1.8. с налоговой инспекцией, с финансовыми органами	-	0,1	0,9	0,9	0,6	1,0
1.9. со службой занятости	0,2	-	0,07	0,3	0,2	2,7
1.10. с профсоюзами	5,8	7,8	4,9	5,9	7,9	17,0
1.11. с другими органами	0,7	1,6	1,2	3,6	3,9	13,2
2. Наложено административных штрафов на юридических, должностных лиц	1340	2390	3346	3598	4010	3827
3. Средний размер наложенных штрафов, тыс. руб.		0,666	0,753	0,851	0,941	1,263
4. Направлено в суды протоколов для привлечения к ответственности лиц, виновных в административных правонарушениях	—	—	—	8	79	69
5. Привлечено по результатам проверок к дисциплинарной ответственности работников организаций	643	661	601	522	722	728
7. Направлено в органы прокуратуры материалов для привлечения к уголовной ответственности	324	436	607	645	866	581

Исследование Н.Т. Вишневской и Р.И. Капелюшникова выявило активизацию деятельности судебной системы при затухании деятельности ГИТ. Это проявилось в росте трудовых споров, рассматриваемых судами по отношению к нарушениям, установленным ГИТ (с 24% до 37%) (*Вишневская и Капелюшников*, 2007, 42). В Кемеровской области в среднем за 2001–2005 годы этот показатель ниже — 18,6%, т.е. ГИТ более активна по сравнению с судами, чем в целом по РФ. Эта большая активность ГИТ поддерживается администрацией Кемеровской области, которая координирует действия субъектов инфорсмента, а также обеспечивает их дополнительной информацией. По предложению Департамента труда администрации Кемеровской области в план работы совместных проверок государственной инспекции труда дополнительно включаются организации, имеющие задолженность по заработной плате. Одним из каналов получения информации о нарушениях трудового законодательства в области стало обращение к губернатору Кемеровской области А.М. Тулееву, на информационно-новостной сайт «Кузнецкий тракт»[9]. Письма губернатору о нарушениях трудовых прав обычно пересылаются в государственную инспекцию труда.

Исследования Н.Т. Вишневской и Р.И. Капелюшникова показали, что в среднем по стране за период 2001–2005 гг. по отношению к нарушениям, выявленным ГИТ, профсоюзы выявляют 1–4% нарушений. В Кемеровской области — 5,7%. Профсоюзы фиксируют 5–15% от общего числа споров, рассматриваемых в судах, в Кемеровской области —

[9] См.: http://www.mediakuzbass.ru/tuleev/letter/

35,3%. Это означает, что в области профсоюзы оказываются сравнительно более сильным субъектом инфорсмента, чем в целом по России, что также является результатом поддержки, оказываемой профсоюзам региональной властью. Так, 19 апреля 2007 года было подписано Кузбасское трехстороннее Соглашение между обладминистрацией, работодателями и руководителями профсоюзных организаций на 2007–2009 годы. Первый заместитель губернатора В.П. Мазикин обратился к руководителям предприятий и предпринимателям с требованием неукоснительно соблюдать трудовое законодательство в части выплаты заработной платы, а профсоюзные организации попросил не быть в стороне от решения этой проблемы. Среди вопросов, которые необходимо решить совместными усилиями властей, работодателей и профсоюзов, выделена проблема «серых зарплат», большое внимание уделено вопросам обеспечения охраны труда и созданию безопасных условий работы[10].

Отдельно следует отметить деятельность сформированной в августе 2003 года областной комиссии по координации политики оплаты труда на предприятиях и в организациях области, которая стала серьезным субъектом инфорсмента трудового законодательства. Она функционирует при Департаменте труда областной администрации, аналогичные комиссии работают во всех территориях области. Для достижения целей, поставленных перед комиссией (обеспечения роста потока налоговых поступлений, в том числе в социальные фонды), к работодателям сформулировано требование о повышении минимальной заработной платы до размера прожиточного минимума. По Кузбасскому соглашению 2007 года — до 1,5 прожиточных минимумов. Прямой эффект работы комиссии — рост заработной платы, погашение задолженности по выплатам, рост сборов по налогам, определяемых фондом заработной платы. В качестве косвенного эффекта можно выделить улучшение деятельности основных субъектов инфорсмента за счет налаженного, более широкого их взаимодействия на рынке труда.

Работа комиссии по координации политики оплаты труда на предприятиях и в организациях области позволяет координировать работу различных организаций и учреждений, регулирующих региональный и местный рынок, побуждать работодателей к повышению заработной платы, выведению ее из «тени», активно формировать общественное мнение, в том числе и через СМИ о «плохих» и «хороших» работодателях. При этом в общем взаимодействии надзорных органов повышается эффективность их деятельности, в том числе и прокуратуры, которая широко использует неформальные инструменты воздействия — звонок прокурора работодателю, угроза проведения проверки на предприятии и т.п. Работники прокуратуры Кемеровской области отмечают, что им сегодня приходится все чаще использовать неформальные инструменты. Из беседы с работником прокуратуры: «У нас есть свои инструменты, как заставить работодателя восстановить нарушенные права работника». В пресс-службе прокуратуры отмечают, что в процессе следствия многие обвиняемые находят возможности восстановить нарушенные права работников, даже если эти права не были зафиксированы формально (*Лапицкая*, 2006, 147). В данном случае формальный субъект инфорсмента трудового законодательства действует неформальными методами.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в области сформировалась система инфорсмента контрактного взаимодействия работников и работодателей. В нем координирующую роль играет областная администрация. Формируется особая конфигурация субъектов инфорсмента, происходит определенное перераспределение функций по инфорсменту контрактного взаимодействия между его формальными субъектами, между его формальными и неформальными субъектами.

В целом, в области на рынке труда складывается система отношений, больше характерная для индустриального типа производства. Работодатель, в интересах стабилизации трудовых отношений, вынужден брать на себя более высокие социальные обязательства. К этому его подталкивает и проводимая региональной властью политика. Заключаемые между администрацией области соглашения о социально-экономическом сотрудничестве возлагают на работодателя определенные обязательства в сфере социально-трудовых отношений. Более жесткие нормы регулирования трудовых отношений по сравнению с ТК РФ устанавливаются в Кузбасском трехстороннем Соглашении. В результате в сфере трудовых отношений в области ужесточаются и нормы, и инфорсмент (насколько это возможно

[10] См.: Пресс-релизы Администрации Кемеровской области (http://www.kemerovo.su/Press/viewtext.asp?C29113=On).

в условиях широкого распространения практик деформализации отношений между работником и работодателем, характерных современному российскому рынку труда). Фактически это означает развитие институтов индустриального, а не постиндустриального типа.

Подобная система мер стабилизирует социальную обстановку в области, снижает риски для ведения бизнеса. Она является ярким примером как сегментации, так и локализации институциональной среды. С одной стороны, более жесткие нормы в области трудовых прав работника в сочетании с более жестким инфорсментом отличают данную региональную систему институтов от институтов свободной контрактации, которая формируется на московском рынке труда. С другой стороны, неформальные механизмы ужесточения норм и инфорсмента укоренены в существующей в области хозяйственной культуре индустриального типа (тяжело-индустриального) и в сложившейся социальной сети взаимодействия работников администрации, органов надзора и судебных органов. Кроме того, она интегрирована и легализована авторитетом губернатора, являющегося сильнейшим региональным лидером, не имеющим какой-либо реальной оппозиции.

* * *

В условиях разнородности институциональной среды современной российской экономики и наличия различного по интенсивности и направлениям спроса на новые институты, изменения институциональной среды в настоящее время происходят преимущественно спонтанно. Это связано с тем, что в 1990 — начале 2000-х годов федеральная власть, поставив задачи формирования институтов западного типа, необоснованно восприняла и повестку дня институционального развития постиндустриальной экономики. Фактически задачи институциональной поддержки индустриальных структур, их инфраструктуры были переданы на региональный уровень. На этом уровне, в тех регионах, где региональная власть оказалась достаточно сильной, сформировались в целом однотипные институты поддержки индустриального сектора экономики и адекватных ему трудовых и производственных отношений. Это, безусловно, позволило стабилизировать экономическую и социальную ситуацию в регионах, обеспечить стабильность, необходимую для развития бизнеса. В то же самое время этого явно недостаточно. От федеральной власти в настоящее время требуется программа институциональных преобразований, направленная как на внутрироссийскую интеграцию существующего постиндустриального сектора, так и на его интеграцию с индустриальным сектором экономики. Прежде всего, речь должна идти о создании институтов, поддерживающих становление и развитие современных структур инжиниринга и инфраструктурного обустройства территорий.

ЛИТЕРАТУРА

Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. — М.: «Дело Лтд», 1994.

Вишневская Н.Т. Инфорсмент трудового законодательства в России: динамика, охват, региональная дифференциация / Н.Т. Вишневская, Р.И. Капелюшников; препринт WP3/2007/02. — М.: ГУ-ВШЭ. 2007.

Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2006/2007 гг. / под общей редакцией проф. С.Н. Бобылева и А.Л. Александровой. — М.: Весь мир, 2007.

Капелюшников Р. Российская модель рынка труда: что впереди? / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. — № 4. — 2003.

Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. — М.: ГУ ВШЭ, 2000.

Курбатова М.В. Деформализация взаимодействия власти и бизнеса / М.В. Курбатова, С.Н. Левин // Модернизация экономики и государство: В 3 кн. /отв. ред. Е.Г. Ясин. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. — Кн. 3

Лапицкая О.В. Особенности инфорсмента трудового контракта на российском рынке труда. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / О.В. Лапицкая. — Кемерово, 2006.

Левин С.Н. Формирование конституционных правил в экономике России / С.Н. Левин. — Кемерово: Кузбассвузиздат, 2007.

Маркс К. Предисловие к первому изданию «Капитала» // Маркс К. Капитал. Т. 1. — М.: Политиздат, 1978.

Маршан П. Метрополисы и экономическое развитие России / П. Маршан, И. Самсон // Вопросы экономики. — № 1. — 2004.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — М.: Фонд экон. книги «Начало», 1997.

Нуреев Р.М. Институциональная экономика / Р.М. Нуреев. — М.: ИНФРА-М, 2005.

Пресс-релизы администрации Кемеровской области [Электронный ресурс]. — Электронные дан. — Режим доступа: http://www.kemerovo.su/Press/viewtext.asp?C29113=On, свободный.

Экономическая активность населения России (по результатам выборочных исследований), 2006: Стат.сб./Росстат. — М., 2006.

ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ПРИ СОЗДАНИИ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

АЛЕКСЕЕВ АЛЕКСЕЙ ВЕНИАМИНОВИЧ,
кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики
и организации промышленного производства СО РАН.
Электронный адрес: avale@mail.ru

В статье анализируются ключевые компетенции государства при создании новой экономики. Оценена возрастная структура производственного оборудования. Выявлены условия, необходимые для создания новой экономики. Описываются создание внутренних и борьба за открытие внешних рынков, соответствующих системным свойствам новой экономики. Рассматриваются институты новой экономики.
Ключевые слова: *новая экономика; инвестиции; инновации; институты.*

The author analyzes the state responsibility in creating a new economy. The age distribution of production equipment is estimated. The article also introduces conditions which are necessary for creation a new economy and considers the new economy institutions. The article describes the internal markets creation and struggle for the foreign markets opening, the new economy relevant system properties.
Keywords: *new economy; investment; innovation; institutions.*

Коды классификатора JEL: *B52, F59, O31.*

О качественных изменениях, признаки которых начали наблюдаться в экономиках развитых стран, всерьез заговорили во второй половине прошлого века. В 1959 г. Д. Белл ввел понятие «постиндустриального общества», обозначающего социум, в котором индустриальный сектор уступает свое место науке, а его развитие определяется способностью генерировать новую информацию и знания. Поэтому особый интерес к новой экономике, обозначившийся в последнем десятилетии XX века, не стал неожиданностью.

В мировом экономическом сообществе термин «новая экономика» не приобрел всеобщего признания, но сама проблема трансформации традиционной экономики в информационную признание получила. Эта проблема актуальна для любой национальной экономики, для России она актуальна вдвойне. Действительно, существенные изменения в самих основах экономик западных стран активно происходили как раз тогда, когда Россия мучительно переходила от административной к рыночной системе. Риск «выпасть» из мирового цивилизационного процесса тогда резко возрос: переход от старого к новому сам по себе достаточно болезнен, умноженный же на общую деградацию народного хозяйства, он выходил за все разумные нормы.

Как противостоять этому риску? Какой характер экономики отвечает долгосрочным интересам России? Что требуется сделать в рамках государственной экономической политики, чтобы эти интересы были обеспечены? Эти и другие вопросы находятся в центре настоящего исследования.

1. КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ГОСУДАРСТВА ПРИ СОЗДАНИИ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В мире не существует прецедента создания новой экономики без активного участия государства. Очевидно, Россия, с ее сильными патерналистскими традициями, богатым историческим опытом реализации крупных национальных проектов и с все еще достаточно поверхностным рыночным мышлением, не будет исключением из этого правила. Вместе с тем указанные особенности еще более актуализируют проблему, с которой давно знакомы развитые экономики: *«В чем именно должно проявляться участие государства в строительстве новой экономики?»*

© А.В. Алексеев, 2010

Граничные ответы на данный вопрос известны:

- Государство само строит новую экономику.
- Государство создает условия своим резидентам, чтобы они самостоятельно строили новую экономику.

Итоговый баланс между рассмотренными альтернативами в России будет существенно ближе к первому подходу, чем ко второму, что характерно для США и, в несколько меньшей степени, для развитых европейских стран. Российское общество склонно к достаточно жесткому регулированию рыночных отношений. В США (больше) и в Западной Европе (меньше) общество, напротив, в целом признает, что государство не должно напрямую вмешиваться в экономическую деятельность хозяйствующих субъектов и само выступать в качестве такового субъекта (за исключением достаточно четко оговоренных случаев). От государства ожидается, что оно принимает на себя обязательство в основном сосредоточиться на обеспечении институциональных условий для эффективного экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов и безусловной защиты их кратко- и долгосрочных интересов.

Насколько масштабна деятельность российского государства в рамках сценария «Государство само строит новую экономику»? До начала периода активного создания госкорпораций российское государство демонстрировало весьма сдержанную инвестиционно-инновационную активность в военной сфере и практически полностью самоустранилось от инновационной активности в гражданской.

Так, в 90-е гг. прошлого века о каком-либо инновационном развитии говорить вообще не приходилось: резко снизившаяся инвестиционная активность не обеспечивала даже простое воспроизводство уже существующей производственной системы. Действительно, коэффициент обновления основных фондов начал расти лишь с 2001 г. и только в 2002 г., т.е. только спустя семь лет, превысил уровень уже провального 1995 г. В дальнейшем темпы обновления основных фондов постепенно увеличивались, однако и во вполне благополучном 2005 г. уровень обновления основных фондов был почти ВТРОЕ ниже данного показателя «советского» периода.

Не лучше ситуация с выбытием старых основных фондов. Активное выбытие старого, морально и физически изношенного оборудования никогда не было сильной чертой отечественной промышленности. В кризисные 90-е гг. ситуация только ухудшилась. Однако и по мере стабилизации, а в последующем и роста экономики, выбытие оборудования продолжало сокращаться (рис. 1). Ситуация вполне объяснима — по мере выхода из кризиса предприятия постепенно задействовали уже имеющиеся мощности. Испытывая жесткие финансовые ограничения, они не имели возможности в должной мере обновлять свой производственный аппарат и, следовательно, были вынуждены сохранять уже имеющиеся мощности. Значительная часть предприятий вообще оказалась в «ловушке» неиспользуемых мощностей: с одной стороны, средств на обновление мощностей нет, с другой, имеющиеся мощности используются на десятки процентов ниже нормы — зачем их обновлять?

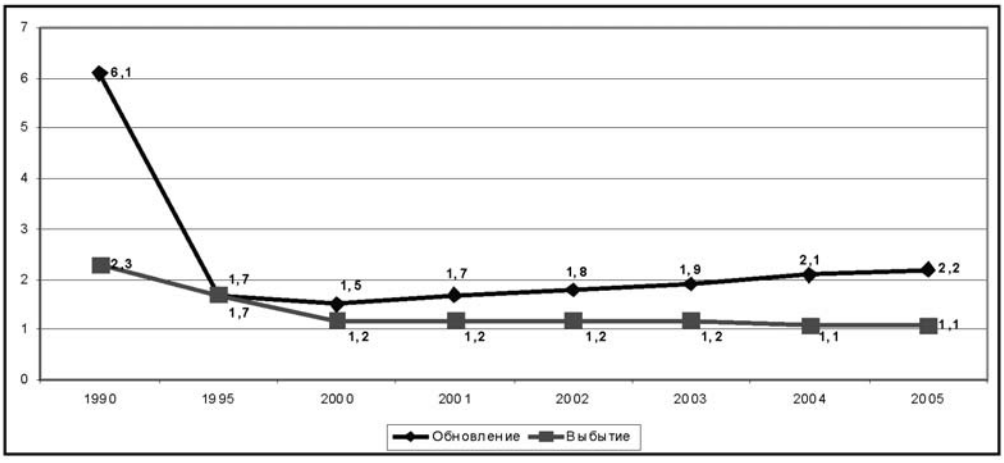

Рис. 1. *Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов в сопоставимых ценах (в сопоставимых ценах)*

Источник: Российский статистический ежегодник. 2006: Стат.сб./Росстат. — М., 2006, 326

Результатом инвестиционного провала стало резкое увеличение среднего возраста оборудования.

Средний возраст оборудования с 1990 г. по 2005 г. увеличился почти вдвое (!) — с 10,8 до 19,3 лет. Рост среднего возраста оборудования шел неуклонно, с практически постоянным темпом, и только в 2005 г. как будто наметилась тенденция его снижения (рис. 2).

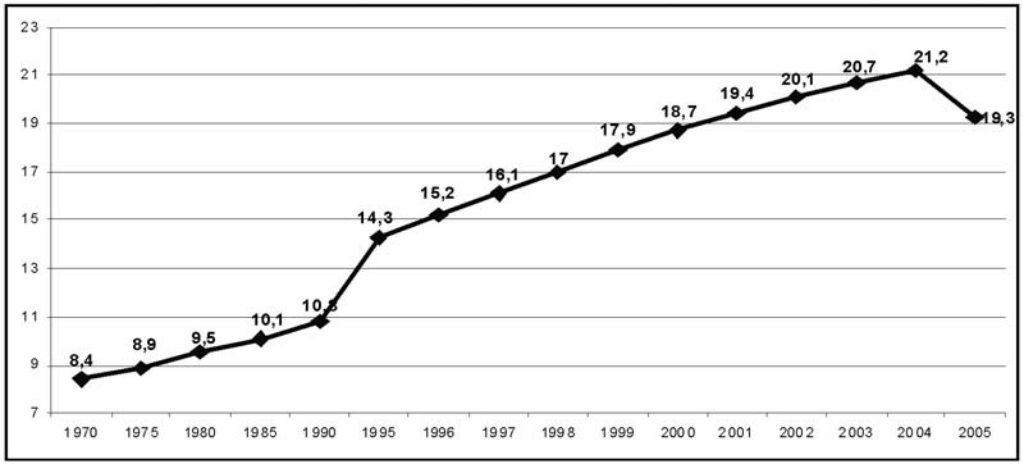

Рис. 2. *Средний возраст оборудования, лет*

Источник: Российский статистический ежегодник. 2005: Стат.сб./Росстат.— М., 2005, 392. Строительство в России. 2006: Стат.сб./Росстат. — М., 2006, 157

Стоит вспомнить, что в начале 90-х гг. прошлого века показатель в 12 лет рассматривался как недопустимо высокий, и уже тогда «научная общественность била тревогу», что необходимо предпринимать срочные действенные меры, чтобы предотвратить катастрофу в национальном производственном аппарате. Эти алармистские настроения в те годы были фактически проигнорированы, благо жизнь показала, что и при среднем возрасте парка оборудования вдвое большем экономика продолжает функционировать и даже как-то развиваться. Но саму проблему сверхвысокого среднего возраста оборудования национальной промышленности это не снимает.

Действительно, трудно ожидать, что отечественный товаропроизводитель сможет выпускать конкурентоспособную продукцию для открытого российского и, тем более, мирового рынка на «реликтовом» оборудовании. Точнее сможет, если речь идет о добыче природных ископаемых или экологически грязных производствах, т.е. тех производствах, на которые иностранный производитель либо не может, либо, по условиям жесткого национального законодательства, не хочет претендовать.

Слабый инвестиционный процесс, таким образом, вымывает из российской промышленности те отрасли, продукция которых жестко конкурирует с продукцией иностранных производителей, т.е. именно ту область, в которой создается наибольшая добавленная стоимость. Очевидно, что в этом случае декларируемый курс на создание новой, адекватной требованиям сегодняшнего дня, экономики и фактическое ее развитие никак не коррелируют друг с другом.

2. ВОЗРАСТНАЯ СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

С начала 90-х гг. прошлого века возрастная структура производственного оборудования в промышленности изменилась радикальным образом. С 1990 по 2004 гг. почти в 3,5 раза снизилась доля самой молодой группы оборудования (до пяти лет) (а если сравнивать с 1970 гг. — вообще в 4,4 раза), в 5,5 раз снизилась доля оборудования в среднем возрасте (от 6 до 10 лет), более чем вдвое увеличилась доля старого оборудования (от 16 до 20 лет) и более чем втрое — самого старого оборудования (свыше 20 лет). Таким образом, если в 1990 г. почти 60% оборудования российской промышленности было в возрасте до 10 лет, то в 2004 г. такого оборудования стало менее 14%.

Пожалуй, единственная положительная тенденция, которую удается выявить, — увеличение доли самого молодого оборудования, начиная с 2000 г. Действительно, доля обо-

рудования в возрасте до пяти лет к 1999 г. по отношению к 1992 г. сократилась в 5,6 раза; к 2004 г. ситуация здесь все же улучшилась (рис. 3, табл. 1).

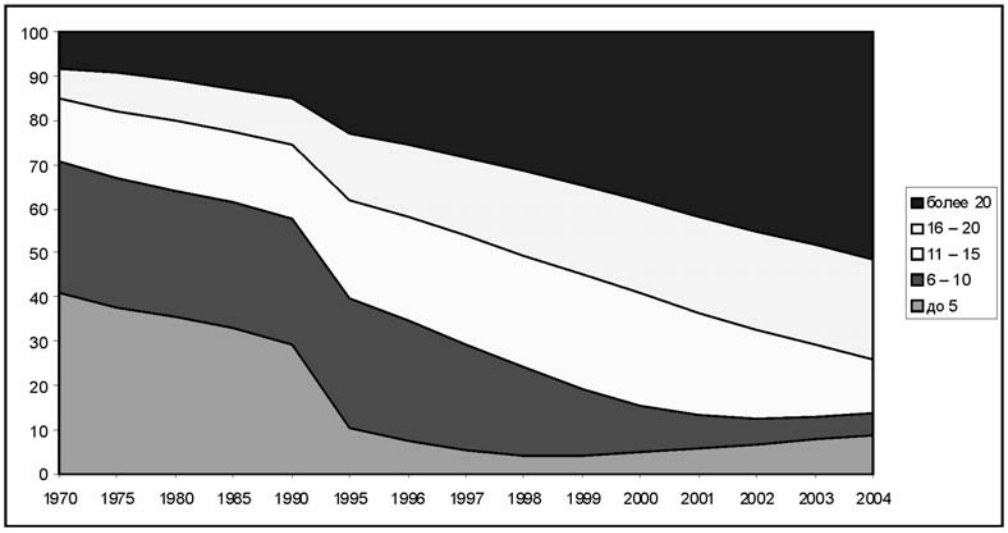

Рис. 3. *Возрастная структура производственного оборудования в промышленности, %*

Таблица 1

Возрастная структура производственного оборудования в промышленности, %

	1975	1985	1990	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Все оборудование (на конец года)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
из него в возрасте, лет:												
до 5	37,5	33,1	29,4	10,1	5,2	4,1	4,1	4,7	5,7	6,7	7,8	8,6
6 – 10	29,7	28,2	28,3	29,8	24,1	20,1	15,2	10,6	7,6	5,8	4,9	5,1
11 – 15	14,8	16	16,5	22	24,7	25,3	25,7	25,5	23,2	20	16,4	12,3
16 – 20	9	9,8	10,8	15	17,5	18,9	20,1	21	21,9	22,6	22,7	22,5
более 20	9	12,9	15	23,1	28,5	31,6	34,8	38,2	41,6	44,9	48,2	51,5

Источник: Российский статистический ежегодник. 2005: Стат.сб./Росстат. — М., 2005, 392

Таким образом, по крайней мере, до 2004 г. сколько-нибудь заметного положительного влияния инвестиционной политики государства на состояние отечественных основных фондов не наблюдалось. С созданием госкорпораций, возможно, ситуация начнет меняться. До последнего же времени государство ограничивалось демонстрацией (не всегда удачной) своих «наилучших» намерений по поддержке инвестиционных программ бизнеса, но не более того.

Тем более актуален ответ на второй поставленный вопрос: «*Какие условия своим резидентам создает государство, чтобы они самостоятельно строили новую экономику*?»

3. УСЛОВИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В развитых экономиках минимально необходимым для создания новой экономики считается выполнение следующих трех базовых условий:

- обеспечение стабильности финансовой системы;
- осуществление инвестиций в людей и технологии;
- создание внутренних и расширение внешних рынков.

Обеспечение стабильности финансовой системы. Стабильность финансовой системы обычно обеспечивается при выполнении, как минимум, двух условий: жестким контролем над бюджетными расходами, с одной стороны, и низкой ставкой рефинансирования — с другой.

Российский бюджет уже несколько лет профицитен, ставка рефинансирования формально сравнительно высока (в настоящее время 10%), однако в действительности она даже ниже уровня инфляции. Хотя в стране высокая инфляция, она является не столько следствием безответственной политики правительства, стремящегося обеспечить высокие социальные выплаты при низкой доходной части бюджета, сколько платой за низкий курс рубля и изменения в мировой конъюнктуре цен, независимой от характера внутренней экономической политики.

Оснований ожидать, что стабильность финансовой системы в России в обозримой перспективе будет нарушена, нет.

Осуществление инвестиций в людей и технологии. В основе новой экономики лежит работа с информацией, генерирование нового знания. Устойчивая генерация все новых и новых знаний недостижима в рамках системы образования, обеспечивающей индустриальное производство. Единственная возможность не выпасть из новой экономики — постоянно обновлять накопленные знания. С этой задачей существующая система образования справляется плохо. Традиционные форматы образования ориентированы на молодых людей и не обеспечивают качественное образование в течение всего периода трудовой деятельности человека. Современная же экономика предъявляет спрос именно на высокообразованных работников.

В последние годы в связи с началом реализации Национального проекта «Образование» ситуация начала меняться. Однако проект рассчитан на долгосрочную перспективу, и быстрых результатов ждать не приходится. Таким образом, «по строке» «инвестиции в людей» Россия заслуживает невысокой оценки: инвестиции в систему образования не такие уж и маленькие, но сама организация образования неадекватна требованиям новой экономики. При этом нет сомнений, что потенциал российской сферы образования очень высок, но будет ли он эффективно задействован, вопрос в настоящее время открытый.

Достаточны ли в России вложения в технологии?

В последнем десятилетии прошлого века численность персонала, занятого исследованиями и разработками, быстро сокращалась. В последние годы этот процесс замедлился, но отнюдь не прекратился. С другой стороны, с начала нынешнего века финансирование науки начало улучшаться. Уровень этого финансирования как в абсолютном, так и в относительном выражении в настоящее время достаточно далек от показателей 1992 г., но движение в сторону восстановления докризисных показателей вполне устойчиво (табл. 2).

Таблица 2

Финансирование науки из средств федерального бюджета

Показатели	1992	1995	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Число организаций, выполнявших исследования и разработки, всего	4555	4059	4019	4099	4037	3906	3797	3656	3566
Численность персонала, занятого исследованием и разработками, тыс. чел.	1533	1061	855	887,7	885,6	870,9	858,5	839,3	813,2
Расходы федерального бюджета, млн руб.				17396,4	23687,7	31055,8	41576,3	47478,1	76909,3
в том числе:									
фундаментальные исследования				8219,3	11666,6	16301,5	21073,3	24850,3	32025,1
прикладные исследования				9177,1	12021,1	14754,4	20503	22627,8	44884,2
в % к ВВП	0,5	0,31	0,24	0,24	0,26	0,29	0,31	0,28	0,36
в % к расходам федерального бюджета	2,43	1,6	1,32	1,69	1,79	1,51	1,76	1,76	2,19

Источник: Россия в цифрах, 2005, 287, 292.
Российский статистический ежегодник, 2005, 592.
Российский статистический ежегодник, 2006, 587, 589, 596

Сокращение количества организаций, выполнявших исследования и разработки за счет средств федерального бюджета, и уменьшение численности персонала, занятого исследованиями и разработками, трудно интерпретировать как положительное явление. Немногое, что можно сказать «в оправдание» данной тенденции, это то, что например, абсолютные размеры затрат на исследования и разработки в Канаде и России сопоставимы, однако на душу населения в Канаде затраты на НИОКР в шесть с лишним раз больше (в США почти в 13 раз) (табл. 3). При этом удельный вес России в мировых затратах на науку не превышает 1%, а численность российских исследователей составляет почти 11% от мировой. Численность исследователей в России примерно равна численности исследователей в Японии, однако доля Японии в финансировании исследований и разработок мировой науки более чем в 15 раз выше российской. Неконцентрированные, «рассеянные» по большому количеству научных центров и исследователям небольшие затраты, конечно, способствуют развитию национальной экономики, но не способны дать тот эффект, который достигается в развитых странах.

Быстрый рост затрат на науку в реальном выражении, увеличение доли этих затрат в ВВП — однозначно положительное явление. «Ложка дегтя» здесь в том, что данный рост идет от очень низкой базы. При хорошей динамике роста затрат на научные исследования, Россия настолько отстает от развитых стран по абсолютному уровню данных затрат, что даже при высоких темпах потребуются многие годы, чтобы выйти хотя бы на европейские показатели. Перспектива догнать США и вовсе весьма отдаленное будущее (табл. 3).

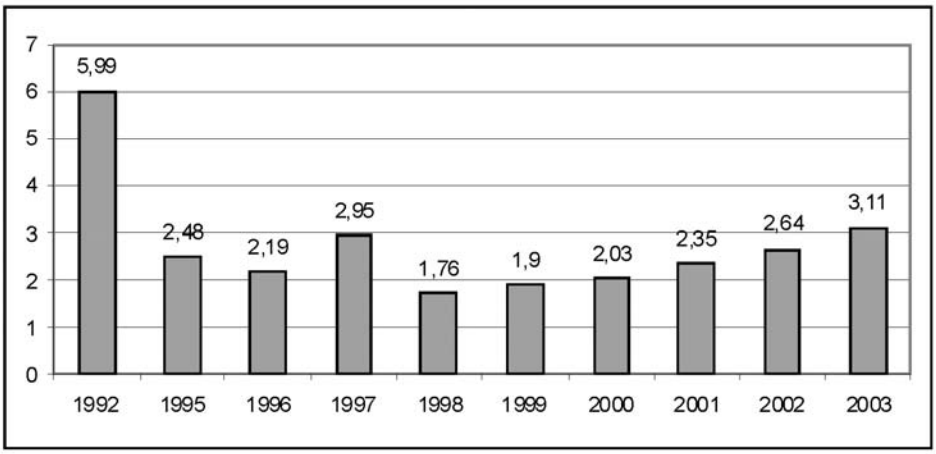

Рис. 4. *Ассигнования по разделу «Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу» федерального бюджета в постоянных ценах 1991 г., млн руб. Без учета ассигнований по разделу «Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в области космической деятельности»*

Источник: Наука в России, 2001, 59–60.
Российский статистический ежегодник, 2004, 546.
Российский статистический ежегодник, 2005, 592.
Россия в цифрах, 2005, 292

Таблица 3

Внутренние затраты на НИР в 2002 г.

Страны	Всего, млрд долл.	В расчете на душу населения, долл.
Россия	10,2	70,2
Великобритания	25,4	427,6
Германия	47,6	580,2
Италия	13,8	240,6
Канада	13,4	439,9
США	243,6	892,1
Франция	28,8	478,1
Япония	94,7	747,7

Источник: Бекетов Н. (2004). Государственная политика инноваций // Экономист. — № 9. — 66

Структура инвестиций в основной капитал по отрасли «Наука и научное обслуживание» однозначно свидетельствует о том, что если развитием науки в России кто-нибудь и озабочен, то это государство. Почти все инвестиции здесь осуществляются в государственную форму собственности, и эта тенденция только усиливается. Частный капитал ведет себя здесь предельно сдержанно. Немногим лучше ситуация со смешанной собственностью. Иностранный капитал в отечественную отрасль «Наука и научное обслуживание» и ранее направлялся неохотно, в последние годы наблюдается постепенное исчезновение и этого почти символического желания (табл. 4).

Таблица 4

Структура инвестиций в основной капитал по отрасли «Наука и научное обслуживание» по формам собственности, % от объема инвестиций отрасли

Форма собственности	2000	2001	2002	2003	2004
Российская	88,5	95,6	94,2	94,5	96,5
Из нее:					
Государственная	70	74,9	72,6	73,8	79,9
Муниципальная	0,1	0,2	0,4	0,2	0,3
Частная	4,3	7,7	10,4	12	7,7
Смешанная	13,3	12,4	10,8	8,5	8,6
Иностранная	2	1,5	2,3	0,9	0,4
Совместная российская и иностранная	9,5	2,9	3,5	4,6	3,1

Источник: Инвестиции в России, 2001. — М., 2001, 31. Инвестиции в России, 2001. — М., 2003, 32–33. Инвестиции в России, 2005. — М., 2005, 52–53

Если в 1990 г. затраты на исследования и разработки в РФ составляли более 2% к ВВП, что было лишь немногим ниже, чем в развитых европейских странах, то к 1995 г. рассматриваемое соотношение сильно ухудшилась. С последующим быстрым ростом затрат ситуация стала выправляться, однако отношение затрат на исследования и разработки по сравнению с развитыми странами остается недопустимо низким. Более того, в последние годы экономика растет быстрее, чем затраты на исследования и разработки, что лишь подтверждает факт ее ориентации на экстенсивные, а не интенсивные факторы роста (табл. 5). Во всяком случае, рассматриваемая динамика не дает оснований говорить, что в отечественной экономике наметились явные изменения в пользу создания экономики, ориентированной преимущественно на создание добавочной стоимости, а не на воспроизводство российской экономики в ее современном формате.

Таблица 5

Внутренние затраты на исследования и разработки, в % к ВВП

Страны	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Россия	2,03	0,85	1,05	1,18	1,25	1,28	1,16
США	2,65	2,51	2,72	2,74	2,67	2,68	2,68
Австрия	1,39	1,56	1,91	2,03	2,12	2,2	2,24
Великобритания	2,16	1,98	1,86	1,87	1,89	1,88	…
Германия	2,75	2,19	2,45	2,46	2,49	2,52	2,49
Китай		0,6	1	0,95	1,07	1,13	1,23
Нидерланды	2,07	1,99	1,82	1,8	1,72	1,76	1,78
Польша	1	0,68	0,66	0,64	0,59	0,56	0,58
Португалия	0,52	0,57	0,8	0,85	0,8	0,78	
Республика Корея	…	2,37	2,39	2,59	2,53	2,63	2,85
Турция	0,32	0,38	0,64	…	…	…	…
Финляндия	1,88	2,26	3,38	3,38	3,43	3,48	3,51
Франция	2,37	2,29	2,18	2,2	2,23	2,18	2,16
Швеция	…	3,35	…	4,25	…	3,95	…
Япония	2,96	2,9	2,99	3,07	3,12	3,15	3,13

Источник: Россия и страны мира, 2002, 358; Россия и страны мира, 2004, 296. Россия и страны мира, 2006, 308

За прошедшее десятилетие несколько изменилось соотношение «фундаментальные исследования — прикладные исследования — разработки»: в структуре затрат снизилась доля исследований, как фундаментальных, так и прикладных, увеличилась, соответственно, доля разработок (табл. 6). Возможно, это означает постепенную коммерционализацию науки, более активное использование бизнесом результатов фундаментальных и прикладных исследований. С другой стороны, курс на создание крупных научных заделов по переводу экономики в инновационный режим в рамках рассматриваемой динамики все же не просматривается.

Таблица 6

Внутренние текущие затраты на исследования и разработки по видам работ, %

Затраты	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Все затраты	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по видам работ												
Фундаментальные исследования	16,9	15,7	15,8	17,7	16,1	14,2	13,4	13,9	14,6	15,1	14,2	14,0
прикладные исследования	20,5	18,1	16,2	16,8	16,9	17,4	16,4	16,4	15,9	15,6	16,5	16,4
Разработки	62,7	66,2	68,0	65,5	67,0	68,3	70,2	69,7	69,4	69,4	69,4	69,5

Рассчитано по: Российский статистический ежегодник, 2003, 533. Российский статистический ежегодник, 2004, 548. Российский статистический ежегодник, 2005, 594. Российский статистический ежегодник, 2006, 598

Таблица 7

Распределение внутренних затрат на исследования и разработки по секторам деятельности в 2004 г., в %

Страны	Всего	Государственный сектор	Предпринимательский сектор	Сектор высшего образования	Частный бесприбыльный сектор
Россия	100	25,3	69,1	5,5	0,2
США	100	12,2	70,1	13,6	4,1
Австрия	100	5,7	66,8	27	0,4
Великобритания	100	9,7	65,7	21,4	3,2
Германия	100	13,2	70,4	16,3	…
Испания	100	16	54,4	29,5	0,1
Италия	100	17,5	47,3	33,9	1,4
Китай	100	23	66,8	10,2	…
Нидерланды	100	14,4	57,8	27,9	0
Польша	100	39	28,7	32	0,4
Португалия	100	16,9	33,2	38,4	11,5
Республика Корея	100	12,1	76,7	9,9	1,3
Турция	100	7	28,7	64,3	…
Финляндия	100	9,5	70,1	19,8	0,6
Швейцария	100	1,1	73,7	22,9	2,3
Франция	100	16,7	62,9	19,1	1,3
Швеция	100	3,5	74,1	22	0,4
Япония	100	9,5	75,2	13,4	1,9

Источник: Россия и страны мира, 2004, 297

Заинтересованность бизнеса в коммерционализации имеющихся научных наработок проявляется и в высокой его доле в совокупных затратах на исследования и разработки. Эта доля соответствует уровню развитых стран. Не соответствует мировой практике ано-

мально высокая доля государственного сектора в совокупных затратах на исследования и разработки и аномально низкая доля сектора высшего образования в данных затратах (табл. 7). Такое различие легко объясняется спецификой организации отечественных научно-исследовательских работ: в РФ научные исследования исторически развивались в рамках системы Академии, а не Министерства высшего образования. Вместе с тем, мировая практика показывает, что столь низкая научно-техническая активность в сфере высшего образования не идет на пользу ни бизнесу, ни образованию.

По мере интеграции российской экономики в мировую в целом и российского образования, в частности, следует ожидать повышения активности российских вузов в сфере исследований и разработок и/или дальнейшей интеграции российской академической науки и сферы образования. Именно это происходит в Сибирском Отделении РАН, где различия по «строкам» «государственный сектор» и «сектор высшего образования» имеет скорее формальный, а не содержательный характер.

Финансирование инноваций в российском производственном секторе. Российский производственный сектор демонстрирует высокие темпы роста затрат на технологические инновации. При этом в первую очередь увеличиваются затраты на процессные, а не на продуктовые инновации. Устойчивая ориентация бизнеса на преобразование своего технологического базиса, а не на простое совершенствование производимой продукции в рамках неизменных технологий, — явный признак того, что отечественный бизнес перестает жить сегодняшним днем и готов вкладывать деньги в свое будущее развитие. Приобретение новых технологий и замена старого оборудования — если еще и не гарантия успешной интеграции российской экономику в мировую, то, по крайней мере, ее основа (рис. 5).

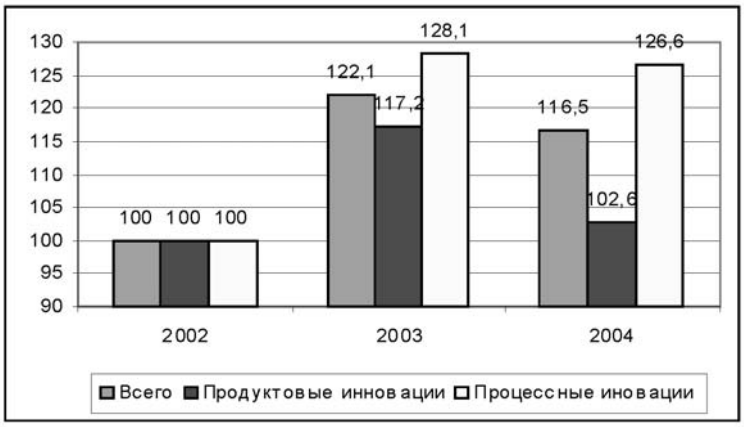

Рис. 5. *Затраты организаций промышленного производства на технологические инновации по типам инноваций и видам экономической деятельности, %*

Рассчитано по: Российский статистический ежегодник, 2003, 539. Российский статистический ежегодник, 2004, 552. Российский статистический ежегодник, 2005, 599. Россия в цифрах, 2006, 320

В структуре затрат на технологические инновации доминирует металлургическое производство, далее с заметным отрывом идет производство транспортных средств. Доли других отраслей невелики. При этом затраты на технологические инновации в машиностроении не только относительно малы, но и имеют тенденцию к снижению. Ситуация в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования чуть лучше, но и здесь, судя по затратам, никак нельзя сказать, что эта отрасль — лидер технического прогресса в отечественной обрабатывающей промышленности (табл. 8).

В целом российская экономика пока «не хочет» интегрироваться в мировую как поставщик новых технологий и современного оборудования. А вот на запрос мирового рынка на поставку энерго- и ресурсоемкой экологически «небезупречной» продукции, такой как продукция металлургической и химической промышленности, откликается охотно. Здесь легко формируются серьезные ниокровские бюджеты с хорошей динамикой. Неплохая ситуация в транспортном машиностроении и в производстве оборудования для таких инфраструктурных отраслей как электроэнергетика, газо- и водораспределение. А в машино- и приборостроении динамика гораздо более вялая.

Очевидно, сложившаяся в России экономическая модель поведения хозяйствующих субъектов формирует приоритеты в отраслевом развитии не так, как хотелось бы сторонникам создания в стране новой экономики, а так, как этого требует мировой рынок «здесь и сейчас». Тенденция не нова, но вопрос «Мировая экономика «форматирует» экономику России под собственные нужды или российская экономика решает свои задачи, используя возможности, предоставляемые мировой экономикой?» менее актуальным не становится. Если все-таки браться за решение этого вопроса, стоит в сложившейся ситуации увидеть и положительную сторону: существующая ситуация скорее упрощает управленческую задачу, чем усложняет ее. Действительно, «наступления по всему фронту», распыления сил по подъему всех стратегически важных для российской экономики отраслей не требуется. Часть из этих отраслей «нашла себя» в мировом разделении труда и развивается вполне успешно. Необходимо лишь четко определить приоритеты в отраслевом развитии и сконцентрировать усилия там, где рынок решает задачу модернизации плохо либо не решает ее вовсе.

Таблица 8

Затраты организаций промышленного производства на технологические инновации, %

Виды затрат	2004	2005
Всего	100	100
Добыча полезных ископаемых	10,5	5,5
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	9,1	3,6
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	1,4	1,8
Обрабатывающие производства	87,4	87,1
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	13,1	7,3
Текстильное и швейное производство	1,0	0,7
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	0,1	0,1
Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки	1,0	0,5
Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	2,7	3,0
Производство кокса и нефтепродуктов	6,9	4,5
Химическое производство	6,2	10,9
Производства резиновых и пластмассовых изделий	0,5	1,2
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	3,4	3,6
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	21,4	23,4
Производство машин и оборудования	5,1	4,9
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	6,2	8,3
Производство транспортных средств и оборудования	13,7	14,3
Прочие производства, не включенные в другие группировки обрабатывающих производств	6,2	4,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,1	7,4

Рассчитано по: Российский статистический ежегодник, 2006, 603–604

Еще более информативна **структура затрат на технологические инновации по видам экономической деятельности**. Выше уже отмечалось, что доля затрат промышленных организаций на исследования и разработки невелика. Однако она существенно отличается по отраслям экономической деятельности. Так, в «добыче полезных ископаемых» доля затрат на исследования и разработки в разы выше, чем по промышленности в целом (половина всех затрат на технологические инновации), а в «добыче топливно-энергетических полезных ископаемых» и вовсе почти 60%. Доля затрат на приобретение машин и оборудования здесь, соответственно, существенно меньше средних показателей, а затрат на приобретение программных средств выше. Ниже будет показано, что именно такая структура затрат на технологические инновации характерна для развитых стран. Из этого еще не следует, что отечественный топливно-энергетический комплекс по уровню своего развития находится ближе к уровню развитых стран, чем остальные отрасли отечественного производственного сектора, но информативным показателем рассматриваемая структура затрат все же является. Невозможно не обратить внимание, правда, на то обстоятельство, что

из всех затрат на технологические инновации в добывающей промышленности на долю топливно-энергетических полезных ископаемых приходится две трети рассматриваемого бюджета, а на технологические инновации в добычу ВСЕХ остальных полезных ископаемых, которых, как известно, в России немало, только одна треть.

Высока доля затрат на исследования и разработки также в «производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования», а также в «производстве транспортных средств и оборудования». Далее с большим отрывом идет «производство машин и оборудования». Доля затрат на исследования и разработки по остальным отраслям невелика, что и формирует низкий уровень затрат по рассматриваемой статье по промышленности в целом.

Таким образом, технологические инновации в отечественной промышленности реализуются в основном (а во многих отраслях в решающей степени) через приобретение новых машин и оборудования. Собственные исследования и разработки невелики или отсутствуют практически полностью. В хозяйственном обороте находится лишь 1% результатов научно-технической деятельности, тогда как в США и Великобритании — до 70% (*Оболенский*, 2006, 85). Такой режим вполне приемлем для догоняющего или копирующего форматов развития, но для «заказа музыки» на рынке новых технологий явно не подходит. Очевидно, технологический уровень отечественной промышленности повышается. Однако пока она является реципиентом западных машин и технологий. Самостоятельную роль на этих рынках Россия если и будет играть, то в будущем. Нельзя сказать, что Россия не движется в направлении именно такого будущего, но о его «автоматическом» наступлении говорить пока рано.

Итак, затраты на осуществление инноваций растут. *Каковы результаты*? Как обычно, результаты заметно скромнее затрат, хотя и имеют выраженную корреляцию. Так, удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций промышленного производства, сократившись в 2002 г., рос до 2004 г.; в 2005 г. он снова заметно сократился.

Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций откровенно мал — в пределах 10%. В таких отраслях как текстильное и швейное производство, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, количество предприятий, внедрявших технологические инновации, и вовсе символично — в пределах 4%. Вместе с тем ряд отраслей в рассматриваемом смысле весьма активен. Так, в производстве кокса и нефтепродуктов технологические инновации внедрялись на каждом третьем предприятии, в химическом производстве и производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования — на каждом четвертом. Инновационная активность в машиностроении превышает средний по промышленности уровень, но не намного (табл. 9).

Как бы то ни было, в большинстве отраслей российской промышленности инновационная технологическая активность невысока. Уровень инновационной активности российских предприятий даже в условиях инвестиционного подъема последних лет не превышает 10% против 51% в среднем в странах ЕС и 70% в США (*Оболенский*, 2006, 85). С учетом накопленного отставания от мирового технологического уровня в провальные 90-е годы, рассматриваемая активность российских предприятий явно недостаточна для успешной интеграции в мировую экономику для большинства отраслей. Особо настораживает снижение инновационной технологической активности естественных монополий. Так, постепенно сокращается доля предприятий, реализующих технологические инновации в топливно-энергетическом комплексе, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды. В более конкурентных отраслях ситуация заметно лучше, что само по себе говорит о том, что в отношении естественных монополий государство должно проводить более взвешенную экономическую политику, противодействующую «естественному» стремлению монополии консервировать сложившийся статус-кво.

Необходимо отметить, что число использованных передовых производственных технологий в отечественной промышленности устойчиво растет. Настораживает, правда, то обстоятельство, что в основе считающихся передовыми производственными технологиями патенты лежат менее, чем в 3% случаев. Очевидно, что значительную часть «передовых производственных технологий» можно считать таковыми лишь с известной натяжкой. Технологий, не просто совершенствующих технологический процесс, а переводящих его

на новую технологическую базу, явно существенно меньше. Впрочем, число патентов в используемых технологиях быстро растет.

Таблица 9

Инновационно-активные организации промышленного производства по видам экономической деятельности

Виды экономической деятельности	Число организаций, осуществлявших технологические инновации				Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %			
	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005
Всего	2168	2191	2192	2402	9,8	10,3	10,5	9,3
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	40	37	37	33	7,6	7,3	7,4	5,7
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	29	30	32	36	4	4,5	4,8	5,6
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	406	400	384	387	7,9	7,9	7,7	8
Текстильное и швейное производство	72	72	66	64	3,2	3,7	3,9	4,3
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	16	19	16	13	4,7	6,4	6,5	6,1
Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки	29	32	37	34	2,9	3,2	4,4	4,6
Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	83	92	81	103	5,6	6,5	5,9	3,3
Производство кокса и нефтепродуктов	27	33	25	27	31,8	43,4	29,8	31,4
Химическое производство	158	160	140	147	26,3	25,9	22,8	23,5
Производства резиновых и пластмассовых изделий	46	44	41	44	13	11,5	10,2	10,7
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	117	114	142	139	6,8	7,1	9,1	9,3
Металлургическое производство и производство готовых металл. изделий	139	134	135	151	12,8	11,9	11,3	11,9
Производство машин и оборудования	293	288	273	271	12,6	13,4	14,2	13,5
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	364	373	392	427	24,4	25,9	26	26,8
Производство транспортных средств и оборудования	158	166	173	190	20,2	21,2	21,8	23,8
Прочие производства, не включенные в другие группировки обрабатывающих производств	128	115	143	125	14,8	13,8	17	14,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	63	82	75	211	5,1	6,4	4,7	4,2

Источник: Российский статистический ежегодник, 2003, 536. Российский статистический ежегодник, 2004, 551 Российский статистический ежегодник, 2005, 598. Российский статистический ежегодник, 2006, 603

Хорошим показателем адаптивности российской промышленности к современным требованиям является интенсивность внедрения новых технологий. Динамика здесь явно положительная. Так, если в 2000 г. из всех используемых передовых технологий за последние шесть лет была внедрена только половина технологий (51%), то в 2004 г. таких технологий было уже две трети (64%). В 2000 г. из всех передовых технологий более одной трети (36%) использовались уже более десяти лет, в 2004 г. таких «передовых» техноло-

гий с десятилетним стажем было уже только одна пятая часть (22%) (рис. 6**)**. Впрочем, наиболее яркие положительные изменения наблюдались в 2000–2002 гг., в дальнейшем интенсивность положительных изменений существенно ослабла.

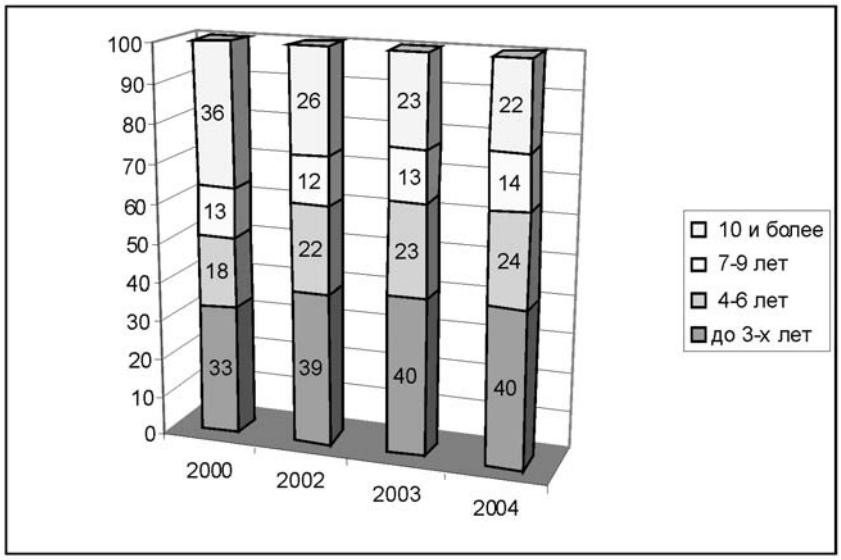

Рис. 6. *Передовые технологии, внедренные в течение соответствующих лет, %*

Рассчитано по: Российский статистический ежегодник, 2004, 549. Российский статистический ежегодник, 2005, 595–596. Российский статистический ежегодник, 2006, 599

Рассмотрим результативность роста затрат на осуществление инноваций в отечественной промышленности с точки зрения динамики производства инновационной продукции. Обращение к итоговым показателям создает достаточно депрессивную картину: доля инновационной продукции во всей товарной продукции, производимой в российской экономике, равна примерно 5%. Более того, выраженной тенденции к росту этой доли нет. Данные по обрабатывающей промышленности дают уже более оптимистический результат: 7% на фоне устойчивого роста доли инновационной продукции в совокупном выпуске. Лучшие результаты — в производстве транспортных средств. Здесь доля инновационной продукции уже 20%, причем удвоение этой доли достигнуто всего за два года. Относительно неплохие результаты в химическом комплексе. В машиностроении и приборостроении достижения скромнее — ниже, чем по обрабатывающим производствам в среднем. С металлургической продукцией ситуация еще хуже, а показатели в легкой промышленности и деревообработке находятся уже где-то на грани статистической погрешности (табл. 10).

Таким образом, российская экономика демонстрирует в целом неплохую динамику роста затрат в создание инновационной экономики. Однако рост этот начался сравнительно недавно, при этом с очень низкой стартовой базы. Создание инновационной экономики происходит в значительной степени стихийно. Благоприятная мировая конъюнктура в сырьевых отраслях создает основу и стимулы для их развития — здесь хорошие инновационные бюджеты, наблюдается определенный прогресс в развитии технологической базы предприятий отрасли.

Обрабатывающая промышленность находится в более сложных условиях. Гарантированного спроса на мировом рынке здесь нет. На внутреннем — жесткая конкуренция как со стороны отечественного, так и, в еще большей степени, зарубежного производителя. На старом производственном аппарате финансовых ресурсов, достаточных для серьезного технического перевооружения, сконцентрировать не удается. Отечественная банковская система охотно кредитует население, дает кредиты на пополнение оборотного капитала, но на инвестиционные цели кредит получить существенно сложнее. Иностранный капитал уходит преимущественно в сырьевые отрасли. Бюджетные затраты на науку растут, но направляются в основном в государственные учреждения, где распыляются и расходуются в значительной своей части на оплату труда и различные текущие платежи.

Отечественный бизнес в развитии своей технологической базы остается предоставленным самому себе. Жесткая конкуренция вынуждает отечественного производителя повышать эффективность использования имеющихся ресурсов, реализовывать определенные инновационные программы. Однако мощный технологический рывок в условиях финансового голода невозможен.

Таблица 10

Объем отгруженной инновационной продукции организаций промышленного производства по видам экономической деятельности, в % от общего объема отгруженной продукции

Виды экономической деятельности	2003	2004	2005
Всего	4,7	5,4	5
Добыча полезных ископаемых	5,2	4,3	2,7
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	5,6	5	2,9
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	2,9	0,5	1,6
Обрабатывающие производства	5,2	6,5	7
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	3,9	5,3	4,5
Текстильное и швейное производство	2,2	1,8	2
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	3,6	3,2	2,8
Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки	2,1	1,9	2,5
Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	3,8	5,7	1,4
Производство кокса и нефтепродуктов	1,2	0,6	7
Химическое производство	5,2	7,7	7,1
Производства резиновых и пластмассовых изделий	6,8	8,9	10,5
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	2,8	4,3	3,4
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	4,2	3,1	3,6
Производство машин и оборудования	6,6	6,9	6,2
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	9,6	6,7	6,9
Производство транспортных средств и оборудования	11,9	18,6	20,1
Прочие производства, не включенные в другие группировки обрабатывающих производств	1,8	7	9,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,2	0,2	0,1

Источник: Российский статистический ежегодник, 2006, 605

Таким образом, крупных провалов в инвестициях в технологии (финансирование науки и инноваций) в РФ нет. Текущую ситуацию можно оценить как «удовлетворительную» с тенденцией на «хорошую». Вместе с тем «троечник и есть троечник» — о каком-нибудь конструктивном лидерстве с такой оценкой не может быть и речи. Фактически Россия реализует модель «догоняющего развития» — путь тупиковый с позиций глобального лидерства, хотя как-то и гарантирующий от выпадания в маргинальную область современного мира. Ситуация усугубляется тем, что сравнительно небольшие инвестиции в будущее используются с низкой эффективностью, что еще больше усугубляет и так не блестящую ситуацию.

4. СОЗДАНИЕ ВНУТРЕННИХ И БОРЬБА ЗА ОТКРЫТИЕ ВНЕШНИХ РЫНКОВ

Создание внутренних и открытие внешних рынков соответствуют следующим системным свойствам новой экономики. Бизнес успешно генерирует и осваивает новые технологии в условиях жесткой мотивации. А наиболее эффективный мотиватор — конкуренция, являющаяся ключом к повышению инновационной активности производителя. Если национальный производитель находится в условиях жесткой конкуренции со стороны как

национальных, так и зарубежных производителей, это не дает ему возможности расслабиться, спокойно жить за счет ранее внедренных технологий, которые уже не отвечают современному уровню технологического развития.

Догматическое следование этой норме может привести к катастрофическим последствиям: вполне вероятен сценарий, когда национальный производитель не «наращивает бицепсы» в конкурентной борьбе, а просто уничтожается зарубежными конкурентами. Страны, успешно переходящие к новой экономике, вначале создают достаточно сильную экономику (в том числе за счет прямой поддержки национального производителя, закрытия определенных сегментов внутреннего рынка от внешней конкуренции и т.п.), а лишь после и в силу этого происходит постепенное ужесточение «правил игры» на рынках, которое все более и более жестко стимулирует национального производителя к внедрению инноваций.

Россия, как обычно, идет своим путем. Ужесточение «правил игры» для отечественного производителя происходило не постепенно, по мере того как он набирал достаточно сил, чтобы противостоять сильным конкурентам, а, напротив, в условиях острого кризиса командно-административной системы, когда он был особенно слаб. Открытие национального рынка в этот период способствовало не столько «закаливанию» национального производителя, сколько уничтожению целых подотраслей отечественной промышленности. Таким образом, формально российская экономическая политика не противоречит важным условиям построения новой экономики — курсу на ужесточение конкуренции, отсутствию значимых дотаций и субсидий секторам экономики, базирующимся на умирающих технологиях. Однако делается это либо не там, где это надо, либо не в то время, когда надо, а зачастую и не там, когда надо, и не там, где надо.

Еще менее внятен курс на борьбу за внешние рынки для отечественных компаний. Для компаний новой экономики альтернативы выхода на мировые рынки не существует: огромные затраты по внедрению новых технологий могут быть эффективно компенсированы только в масштабах мирового рынка. Такие затраты редко окупаются только в рамках национального рынка, и их осуществление оправдано только в расчете на глобальный мировой рынок.

Наконец, новая экономика, с одной стороны, плохо совместима с монополизацией рынков, а с другой — именно она и порождает локальные монополии. Действительно, гигантские издержки на запуск современных новых продуктов объективно способствуют возникновению локальных монополий. Очень немногие компании могут позволить себе подобные затраты (еще меньше — сделать ошибку в осуществлении инвестиций такого масштаба). Именно поэтому требуется развитое антимонопольное законодательство, не допускающее возникновение монополий на рынке. *Как решаются задачи недопущения создания монополий, с одной стороны, и поддержки новой экономики, логика развития которой как раз и ведет к созданию монополий, — с другой?*

5. СОЗДАНИЕ ИНСТИТУТОВ, АДЕКВАТНЫХ ТРЕБОВАНИЯМ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

К базовым институтам новой экономики можно отнести следующие: *конкуренция, гарантия прав инвестора, отсутствие барьеров, защита интеллектуальной собственности*. К поддерживающим институтам, являющимся операционным представлением базовых, относятся: *создание благоприятных условий для осуществления инвестиций в исследования и разработки, создание гибкого рынка труда, создание эффективного рынка капитала, создание налоговой системы, адекватной требованиям новой экономики, создание новых и расширение традиционных рынков.*

Поддержание конкуренции на рынке и недопущение возникновения монополий. Перед российскими органами государственного управления, ответственных за развитие экономики, стоит непростая задача: с одной стороны, при создании новой экономики необходимо поддерживать инновационный процесс, а с другой — нельзя допускать возникновения монополии на рынке. Проблема особенно остро проявляется тогда, когда сильная компания, потенциальный монополист, ведет активную инновационную деятельность.

Осуществление контроля по поддержанию приемлемого для общества баланса между тенденцией к монополии у отдельной компании и поддержкой эффективно действующего бизнеса — одна из важнейших задач российской экономической политики.

Огромный потенциал ускорения развития отечественной новой экономики — выход на мировые рынки товаров и услуг. В последние годы активность российской дипломатии здесь существенно возросла, однако явные успехи пока в основном наблюдаются в военно-технической области и продвижении высоких отечественных технологий на рынки стран, имеющих сомнительную репутацию в мире. Именно в области открытия мировых рынков для отечественной продукции заключается один из мощных факторов ускорения создания новой экономики в России.

Гарантия прав инвестора. В западных странах, строящих новую экономику, вопрос о гарантии прав инвестора всерьез не обсуждается как давно решенный. В России защищенность инвестора все еще скорее декларация, чем реальная гарантия со стороны государства. Без защиты прав инвестора не на словах, а на деле, новая экономика в России будет построена не скоро. Поэтому совершенствование правоприменительной практики в области защиты инвестора — одна из основных задач государства, как институционального гаранта экономики, на среднесрочную перспективу.

Снижение барьеров при входе на рынок. Развитые государства целенаправленно снижают барьеры для входа компаний на высокотехнологичный рынок. На западе под барьерами в основном понимаются трудности с мобилизацией капитала для запуска в производство нового продукта или услуги. В России барьеры — это скорее административные ограничения по организации и ведению бизнеса. На поверхностном уровне эти ограничения выглядят как сознательно зарегулированные процедуры организации и ведения бизнеса, следование которым требует огромных затрат рабочего времени, сил и средств. Как только подобная зарегулированность начинает превышать определенную пороговую величину, появляется «такса» за решение «проблемы». Обычно заплатить за решение оказывается дешевле, чем решать ее самостоятельно. В этом, собственно, и смысл такого регулирования — усложнение правил ведения бизнеса направлено не столько на то, чтобы создавались рабочие места для организации взаимодействия бизнеса и государства, сколько на принуждение предпринимателей к прямым выплатам в пользу «организаторов правил игры».

Пока сама государственная власть не определится с тем, что она есть в России — институт регулирования общественно-экономической жизни для достижения стоящих перед обществом целей, или форма «конвертации» полученной демократическим или иным способом власти в деньги, проблему барьеров в России не решить, как, впрочем, и проблему создания новой экономики.

Защита интеллектуальной собственности. Один из главных стимулов осуществления инноваций — перспектива получения финансового вознаграждения за владение уникальным ресурсом, продуктом или услугой. Законодательство развитых стран жестко защищает интеллектуальную собственность.

В России к защите интеллектуальной собственности традиционно относятся как к чему-то второстепенному. Более или менее серьезные подвижки в этом направлении наблюдаются лишь в самые последние годы. В значительной степени происходящие сдвиги — результат давления со стороны стран, уже получающих значительную часть своего дохода от операций с интеллектуальной собственностью. Как и любые вынужденные меры, они недостаточно последовательны, фрагментарны и, главное, не пользуются поддержкой в обществе.

* * *

Таким образом, наиболее узкое место в процессе строительства новой экономики в России — государство, его способность и готовность воспринимать и следовать нормам создания новой экономики, уже апробированным западными экономиками.

Ключом к формированию экономики нового типа как в России, так и других развитых странах являются масштабные инвестиции в новые технологии и нематериальные активы и создание условий для постоянного воспроизводства знаний и их воплощения в новые высокотехнологичные продукты и услуги.

Проведенный анализ показывает, что Россия находится в самом начале пути построения новой экономики. Имеющиеся бесспорные достижения в экономике, науке, образовании достаточно фрагментарны и еще не стали полноценной основой создания экономики нового типа.

Движущей силой инновационных процессов как в развитых странах, так и, в особенности, в России являются не только и даже не столько рыночные механизмы, сколько целенаправленная государственная политика: государство оказывает решающее влияние на формирование национальной системы институтов, адекватной требованиям создания новой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

Бекетов Н. Государственная политика инноваций / Н. Бекетов // Экономист. — 2004. — № 9.

Оболенский В. Внешняя торговля России: темпы сверхвысокие, наполнение прежнее / В. Оболенский // МЭИМО. — 2006. — № 1.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ИНСТИТУТОВ — УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ

МАТВЕЕНКО ВЛАДИМИР ДМИТРИЕВИЧ,
доктор физико-математических наук,
профессор кафедры институциональной экономики
Санкт-Петербургского филиала ГУ-ВШЭ.
Электронный адрес: kafinstec@hse.spb.ru

В статье рассматривается опыт построения и исследования моделей экономического роста, учитывающих институты (горизонтальные сетевые связи, а также неформальные институты труда) и объясняющих динамику российской экономики в постсоветский период. Рассмотренные модели показывают, что институты, характерные для российской экономики, не способствуют устойчивости экономического роста. Наблюдаемый после кризиса 1998 г. рост достаточно легко может замедлиться или прекратиться. Условием перехода к устойчивому экономическому росту является модернизация экономических институтов.

Ключевые слова: *институты; экономический рост; положительные экстерналии, трансферты.*

The article examines the constructing and researching experience models of the economic growth, taking into account the institutions (horizontal networking, as well as informal labor institutions) and explaining the dynamics of Russia's economy in the post-soviet period. The considered models show that the institutions, especially in the Russian economy, do not contribute to the economic growth sustainability. Observed growth (after the 1998 crisis) can quickly slow down or even stop. The transition condition to sustainable economic growth is the economic institutional modernization.

Keywords: *institutions, economic growth; positive externalities; transfers.*

Коды классификатора JEL: *B52, O43.*

1. МНОГООБРАЗИЕ ИНСТИТУТОВ И ВОЗМОЖНЫЕ ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Многообразие институтов. *Институты* определяются как наборы «формальных или неформальных правил, включая устройства, обеспечивающие их соблюдение» (*Фуруботн и Рихтер,* 2005). Эти ограничения, по существу, являются правилами игры, цель которых — направлять индивидуальное поведение в соответствующее русло. Д. Норт отмечает, что «институты определяют и ограничивают множество выборов индивида» (*Норт*, 1997).

Анализ институтов и их влияния на экономическое развитие был характерной чертой классической политической экономии. Как отмечает Р. Нельсон, «только во второй половине двадцатого века основная линия экономики начала занимать ту позицию, что экономическая наука должна быть насколько возможно "свободной от институтов" или, по крайней мере, сосредотачиваться на общей рыночной системе, не углубляясь в частные институциональные детали. Хорошо, что мы сейчас снова говорим серьезно об институтах. Но менее ясно мы в действительности понимаем, о чем же мы говорим» (*Nelson*, 2006).

Примеры институтов чрезвычайно многообразны, это понятие очень широкое, и потому, в целом, оно пока плохо операциализовано. Приведем лишь несколько примеров институтов:

- права собственности и правовые институты, например судебная практика;
- законодательство о земле, патентное право;
- политические институты, например формы демократии, политические свободы;

© В.Д. Матвеенко, 2010

- финансовые институты: организация кредитной и банковской системы, например формы венчурного капитала;
- формальные и неформальные институты труда, например законодательство о труде, возможности вторичной и неформальной занятости, коллективистские отношения на фирме;
- институты теневой экономики, например схемы уклонения от налогов.

Согласно Норту, институциональные правила включают неформальные и формальные правила поведения. Формальные правила состоят из политических правил (например, конституция), экономических правил (например, права собственности, законодательство о контрактах) и контрактных соглашений между участниками (*actors*) (например, контракт о продаже) (*Норт*, 1997).

Схематически взаимосвязь институтов и экономики можно изобразить в виде треугольника, вершинами которого являются 1) политические институты и политическая власть, 2) экономические институты и экономическая политика, 3) экономические результаты.

Экономический рост и институциональная динамика. Вопрос о роли институтов в экономическом росте тесно связан с вопросами институциональной динамики и, в частности, происхождения институтов. Относительно происхождения институтов имеются две точки зрения. Согласно первой из них институты целенаправленно проектируются и вводятся сообществами, согласно второй — они являются результатом игрового равновесия, компромисса сторон[1]. Соответственно, имеются и два подхода к вопросу о возможности изменения институтов — их можно назвать *регуляционным* и *эволюционным*.

В последнее десятилетие, когда встал вопрос о низком качестве институтов во многих развивающихся странах, получающих международную помощь, появилась значительная литература, посвященная гипотезе о *колониальном происхождении институтов*, присущих развивающимся странам. Д. Норт, например, считает, что Латинская Америка унаследовала слабые институты у Испании, тогда как Соединенным Штатам достались более качественные институты в наследство от Великобритании (*Норт*, 1997).

Е.С. Балабанова, рассматривая исторические особенности экономических институтов в России, делает вывод об отсутствии в России традиций экономической свободы (*Балабанова*, 2002, 9–56).

На наш взгляд, в большинстве случаев институты являются результатом как целенаправленного выбора, так и компромисса одновременно, потому они всегда имеют эволюционный адаптивный компонент. Например, законодательство является результатом целенаправленной проектной деятельности законодателей, однако, поскольку последние отстаивают интересы противодействующих групп, законодательство, в той или иной степени, является результатом компромисса.

Еще в большей степени, чем формальным, происхождение в результате компромисса свойственно неформальным институтам. Часто неформальные институты представляют собой равновесные формы массового поведения, отступать от которых отдельным индивидам невыгодно. Если при этом существует несколько возможных равновесий системы, вполне возможно, что она оказывается в устойчивом неэффективном равновесии (ситуация «дилеммы узников»). Переход в эффективное равновесие, в принципе, возможен, но для этого требуется координированное усилие, подобное «большому толчку», обсуждаемому экономистами развития. По-видимому, именно так устроены равновесия с высокой коррупцией или поиском ренты, которые свойственны ряду развивающихся и переходных экономик.

Неформальные институты возникают часто в результате слабости или недостаточности («провала») формальных институтов. Кстати, именно учет неформальных институтов позволяет ответить на вопрос, почему, в целом, колонии развиваются медленнее метрополий, если формальные институты там и там сходные.

[1] Историки экономической мысли находят эти две альтернативные точки зрения еще в сочинении Т. Гоббса «Левиафан» (1651) и памфлете Б. де Мандевиля «Басня о пчелах» (1714) соответственно. Обе эти точки зрения в определенной степени применимы, например, к такому институту, как деньги. Согласно К. Менгеру, деньги — прагматичный, «органический» институт, похожий на язык или общее право, — возникли в результате децентрализованного взаимодействия. Формальную игровую модель происхождения денег предложили Н. Кийотаки и Р. Райт (см.: *Kiyotaki N.* and *Wright R.* On money as a medium of exchange // J. of Political Economy. 1989. V. 97. No. 4. 927–954.). Однако современные бумажные «декретные» деньги — это институт, введенный правительством.

В целом институты, как формальные, так и неформальные, образуют сложную систему, обладающую, как и большинство других реально существующих сложных систем, свойством устойчивости, самосохранения, поэтому попытки реформирования отдельных институтов часто встречают противодействие со стороны других институтов, чаще всего неформальных.

Разумеется, при такой широте понятия институтов и при таком их многообразии объяснение различий траекторий развития отдельных стран лишь фактом различия их институтов, само по себе, мало что дает[2]. Необходимы как подробная таксономия институтов, так и модельное исследование влияния тех иных конкретных институтов на экономический рост. Такого рода исследования чрезвычайно актуальны и интересны, но они пока еще находятся, по существу, на начальной стадии.

Новая институциональная экономика предлагает несколько объяснений влияния институтов на экономическое развитие, в основном, на вербальном уровне: развитию способствуют те институты, которые снижают трансакционные издержки и поощряют торговлю, и те, которые направляют государственную машину на защиту прав собственности, а не на экспроприацию. Однако подобные объяснения не дают прямого ответа на вопрос, почему же некоторые страны неуспешны и что они должны в такой ситуации предпринимать.

Один из основных на сегодняшний день подходов к исследованию влияния институтов на экономический рост — эконометрический. Отметим, однако, что эконометрические исследования, которые проводятся по большим выборкам стран и в которых в числе объясняющих переменных фигурируют те или иные характеристики институтов, пока вызывают серьезную критику. Во-первых, в этих работах используются, как правило, агрегированные характеристики (индексы политического риска, демократии, коррупции, свободы СМИ, прав собственности и т.п.), каждая из которых относится не к одному, а к нескольким — формальным и неформальным, политическим и экономическим — институтам, и механизм взаимовлияния институтов и экономики не раскрывается. Во-вторых, даже «одноименные» институты могут качественно различаться между странами, что делает не вполне корректным их количественное сравнение. Скажем, можно говорить о свободе СМИ во Франции, в России, в Анголе и в Корее, но формы соответствующих институтов будут разными, и сравнение их по каким-либо количественным показателям не будет вполне корректным.

Другой и, на наш взгляд, более продуктивный на сегодняшний день подход к исследованию влияния институтов на экономический рост состоит в построении моделей роста, учитывающих те или иные отдельные конкретные институты. Однако сложность состоит в выделении таких особо важных институтов, поскольку множество всех институтов, как мы видим, очень широко.

Начиная с 1930-х годов, математические модели стали стремительно проникать практически во все разделы экономики, превращаясь в универсальный метод исследования. Вместе с тем стремление к универсальности методологии вело к излишнему упрощению моделей: часто исследователи отбрасывали при моделировании важные институциональные подробности. Те области экономики, где учет институтов играл основную роль, в частности экономика развития, долгое время оставались, в основном, вдали от общего тренда математизации (*Lucas*, 1988, 3–42). Как заметил Д. Крепс, «новому доминантному диалекту математической экономики недоставало важного топического вокабулярия, и, вместо того чтобы говорить на неудобном диалекте, некоторые вещи просто не обсуждались» (*Kreps*, 1997, 59–85).

Лишь в 1980-х годах стали появляться динамические макроэкономические модели, учитывающие специфические экономические институты. К этому времени опыт использования макроэкономических моделей показал, что стандартные неоклассические модели хорошо подходят для описания траекторий, которые не очень значительно отклоняются от траекторий сбалансированного роста. Такие модели с успехом использовались для моделирования экономик промышленно развитых стран, однако они не объясняли причин бедности и низких (даже отрицательных) долгосрочных темпов роста некоторых стран, не показывали, почему капитал не течет из богатых стран в бедные.

[2] Положителен сам факт растущего внимания к институтам. Как отмечает С.Г. Кирдина, все выше «стремление исследователей добраться до институционального ядра современных обществ, с тем чтобы объяснить многообразие происходящих социальных процессов в разных странах» (см.: *Кирдина С.Г.* Постсоветский институционализм в России: попытка обзора // Экономический вестник Ростовского государственного университета. —2004. — № 2. — Т. 2. — С. 42).

Гипотезы в большинстве моделей роста соответствуют так называемым стилизованным фактам роста, которые плохо описывают динамику многих развивающихся стран, плановых и переходных экономик. Например, такой факт, как постоянство капиталоотдачи (т.е. выпуска на единицу капитала), не соответствует динамике российской экономики, начиная с 1960-х гг.

Для развивающихся стран и переходных экономик характерны так называемые переходные режимы развития, значительно менее предсказуемые и более разнообразные, чем сбалансированный рост; такие режимы возникают и для промышленно развитых стран в периоды кризисов, таких, например, как нефтяные кризисы 1970-х годов. Для адекватного моделирования переходных режимов развития недостаточно моделей, учитывающих лишь базовые экономические показатели, должны быть построены модели, которые, с одной стороны, включают большее число переменных, а с другой стороны, подробнее, чем обычно, описывают те или иные существенные экономические институты.

Институты и экономический рост России. Вопрос о том, какие именно экономические институты играют сейчас наиболее существенную роль как детерминанты макроэкономической динамики в России и каковы перспективы их эволюции, мало изучен. Это связано как с недостатком широких исследований институтов, так и с тем, что на переходной траектории экономики сами институты быстро меняются. Например, бартер и неплатежи на определенном этапе экономического перехода в России были очень существенны, но затем отошли на второй план. Если несколько лет назад актуальным был анализ олигархического управления, то сегодня на первое место выходит изучение возможностей бюрократии. Много говорится о коррупции, но она остается одним из наименее изученных явлений в российской экономике.

Далее будут рассмотрены модели, в которых учитываются два института, которые, на наш взгляд, играют непреходящую роль в России: во-первых, это горизонтальные неценовые (экстернальные) связи между экономическими агентами (фирмами, органами власти, регионами и т.п.), во-вторых, специфические неформальные институты труда в «старом» секторе экономики (коллективистские отношения на предприятии, неформальные договоренности между работником и менеджером, несоответствие формальных и фактических требований, возможности вторичной занятости и т.д.). Характер и роль этих институтов раскрывается далее.

Рассматриваемые в статье динамические модели, учитывающие эти два типа институтов, показывают, что весьма существенную роль играет степень нетерпеливости общества: если субъективный коэффициент дисконтирования мал (общество нетерпеливо), то оптимальная (с точки зрения лица, принимающего решение) траектория может приводить к долгосрочному экономическому спаду.

2. МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ С ВЗАИМНЫМИ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМИ ЭКСТЕРНАЛИЯМИ

Первая из моделей, о которых пойдет речь, — это модель развития с взаимными положительными экстерналиями (*Matveenko,* 1995, 207–221). Термин *«экстерналия»* (*externality*) часто переводится на русский язык как «внешний эффект», что не вполне точно. Ж.-Ж. Лаффон определяет экстерналию как косвенный эффект, который какая-либо производственная или потребительская деятельность оказывает на некоторую функцию полезности, множество потребления или производственное множество. Под «косвенным» понимается как то, что этот эффект создается иным экономическим агентом, нежели тот, который этот эффект испытывает, так и то, что этот эффект не передается через цены (*Laffont,* 1989).

Наша гипотеза состоит в том, что взаимные положительные экстерналии гораздо более широко распространены и сильны в плановых и постплановых экономиках, где они служат заменителем и альтернативой обычных рыночных отношений.

Развитость неформальных горизонтальных сетевых связей может служить объяснением недостаточного развития в современной России форм социального капитала, характерных для рыночных экономик (в частности, демократических институтов, политических партий, профсоюзов).

В модели рассматривается *n* участников (фирм, органов власти, регионов), среди которых возникают положительные экстерналии. От степени относительной развитости агента (актора) зависит, является ли ограниченность экстерналий, создаваемых партнерами, фактическим ограничителем развития данного агента. Если агент испытывает недостаток экстерналии, он заинтересован в совершении трансферта, который, если фискальная политика неэффективна, может носить неформальный характер. В этом состоит возможное объяснение коррупции.

Дадим формальное описание модели. Имеется *n* агентов. Состояние каждого агента *i* в период времени *t* описывается положительным числом, значением $x_t^{(i)}$. При этом значение каждого участника в следующий период времени ограничено не только его собственным значением в предыдущий период, но и значениями некоторых других агентов:

$$x_{t+1}^{(i)} = \min_{i=1,\dots,n} a_{ij} x_t^{(j)}, i = 1,\dots,n,$$

где $a_{ij} > 0$, так что тормозом для развития конкретного участника *i* может стать недостаточное развитие других. Если агент *j* вообще не создает экстерналии для агента *i* или данная экстерналия заведомо не ограничивает развития, полагаем $a_{ij} = +\infty$.

Эта модель обобщает пример взаимных положительных экстерналий *«сад-пасека»*, где имеются два агента: сад создает корм для пчел, а пчелы опыляют сад, и, рано или поздно, недостаточное развитие одного агента может остановить развитие всей системы.

Удобным математическим аппаратом для исследования такого рода динамических систем служит *экстремальная алгебра* (известная также как идемпотентная, или *max*-алгебра), это направление весьма интенсивно развивается, начиная с работ Н.Н. Воробьева. Математическую основу рассматриваемой сейчас модели можно найти в работах автора данной главы (*Матвеенко*, 1990, 59–71).

Что касается взаимных положительных экстерналий типа «пасека-пчелы», то даже в хорошо развитых рыночных экономиках экстерналии такого рода обычно существуют между членами одной семьи, сообщества соседей или какого-либо иного замкнутого сообщества, между людьми творческих профессий (творческое влияние) или учеными (обмен идеями); Р. Лукас назвал их «экстерналиями креативных профессий» (*Lucas*, 1988, 3–42). Тот же тип экстерналий можно наблюдать между различными элементами городской инфраструктуры (например, жилищно-коммунальное хозяйство, дорожное хозяйство, общественный транспорт, освещение, аварийные службы и т.д.) и иногда между подразделениями большой фирмы. Экстерналии играют особую роль в развитии городов. Р. Лукас писал по этому поводу, что «город, в экономическом смысле, подобен ядру атома: если бы мы постулировали только обычный перечень экономических сил, города разлетелись бы. Теория производства не содержит ничего, что удерживало бы город вместе...» (*Lucas*, 1988, 38). Разумеется, город — это не единственный пример системы с «креативными» экстерналиями. «Большая часть экономической жизни — креативна», — замечает Р. Лукас.

Во многих странах бывшего СССР, в силу слабого развития товарных и финансовых рынков и несовершенства ценового механизма, деятельность большинства экономических агентов существенно связана с многочисленными экстерналиями, которые образуют сложную систему и стали факторами и ограничениями развития. Положительная экстерналия, создаваемая агентом, часто состоит в уменьшении трансакционных издержек для некоторых других агентов, что может осуществляться, например, путем предоставления им некоторой информации, недоступной другим, открытия доступа к некоторым товарам и услугам, предоставления на выгодных условиях производственных факторов, денежных кредитов, товаров и услуг повышенного качества и т.д. Сюда можно отнести также коррупцию, вымогательство ренты, в частности, в связи с условиями входа на рынок, налоговыми льготами, формами приватизационных аукционов и тендерных конкурсов, бартерными сделками и т.п. Экономический агент в России часто может быть более заинтересован в нахождении подходящего места в сети экстерналий, чем в каком-либо ином экономизировании.

Важное свойство рассматриваемой модели состоит в высокой неустойчивости характера динамики. При небольшом изменении всего лишь одного из коэффициентов a_{ij}, сбалансированный рост может, например, смениться циклическим спадом. Это свидетельствует об особой роли горизонтальных отношений в экономическом развитии страны

с недостаточно развитыми рыночными отношениями (такой, как Россия) и необходимости учета реакции системы при выработке экономической политики.

Другое возможное направление использования модели — анализ фискальной системы и взаимных трансфертов, в том числе коррупции.

Г. Розен, имея в виду американский опыт, замечает, что «многие люди, которые никогда не слышали термин "положительная экстерналия", тем не менее имеют хорошее интуитивное представление об этом понятии и его политических применениях. Они понимают, что, если они убедят правительство в том, что их деятельность создает положительное влияние, они получат возможность обратиться в казначейство за субсидией» (*Rosen*, 1988, 143). Это наблюдение подтверждает скрытый и сложный характер многих экстерналий. Во-первых, может быть не легко обнаружить, что какой-то агент вообще оказывает положительное экстернальное влияние на других агентов в экономике. Во-вторых, даже если экстерналия обнаружена, она может оказаться не важной или незначимой для других экономических агентов. Вообще говоря, экономический агент испытывает ограниченность экстерналии со стороны другого агента, только если значение первого велико, по сравнению с размером экстерналии. В-третьих, в экономической системе со сложными взаимными связями экстерналии могут действовать косвенно, через сеть агентов. Даже если какой-то агент осознает присутствие экстерналии, для него может быть трудно обнаружить истинный источник экстерналии, тем более что экстерналии могут создаваться не только отдельными агентами, но также и группами агентов.

Рассмотрим пример с тремя участниками. Индивидуальными ограничениями развития служат неравенства:

$$x_{t+1}^{(1)} \le 2x_t^{(1)}, x_{t+1}^{(2)} \le 2x_t^{(2)}, x_{t+1}^{(3)} \le 0,6x_t^{(3)},$$

экстернальные ограничения задаются неравенствами:

$$x_{t+1}^{(1)} \le x_t^{(2)}, x_{t+1}^{(2)} \le x_t^{(3)}.$$

Числовые значения выбраны несколько «утрированными», для того чтобы динамика системы была более наглядной.

Прежде всего, заметим, что лишь для достаточно «больших» агентов экстерналии становятся связывающими — «малые» не испытывают недостатка экстерналий. Рассмотрим, например, траекторию с начальным состоянием $x_1^{(1)} = 1, x_1^{(2)} = 10, x_1^{(3)} = 1000$ (табл. 1).

Таблица 1

Траектория без связывающих экстерналий для «малых» агентов

Агенты	t = 1	t = 2	t = 3	t = 4	t = 5	t = 6
Значение 1-го агента	1	2	4	8	16	32
Значение 2-го агента	10	20	40	80	160	130
Значение 3-го агента	1000	600	360	216	130	78

В этом примере лишь начиная с периода $t = 6$ начинают проявляться экстернальные ограничения, до этого периода все агенты развиваются независимо от наличия сетевых связей. Экстерналии в данном примере становятся связывающими благодаря тому, что одни агенты «вырастают», а другие деградируют.

Такого рода траектория может быть свойственна экономике с истощаемым ресурсом (например, нефтедобывающей стране).

Заметим, что ситуация в примере во многом аналогична наличию «формальных» и «реальных» связей, о которых говорят некоторые институционалисты. Согласно Кузьминову и др., «формальные связи лишь создают потенциальную возможность реального взаимодействия. Их наличие еще не гарантирует реальных отношений, хотя и является необходимым условием для возникновения таковых. Соответственно, можно говорить о формальных связях как о каналах возможного взаимодействия, а о реальных связях как о наполнении этих каналов» (*Кузьминов, Бендукидзе и Юдкевич*, 2005, 162). В данном

примере до периода $t = 6$ связь второго и третьего агентов остается формальной, а затем становится реальной. Связь первого и второго агентов все еще остается формальной, но в дальнейшем и она становится реальной. Наша модель достаточно ясно демонстрирует механизм превращения формальных связей в реальные.

Теперь рассмотрим возможности развития данной системы с начальным состоянием $x_1^{(1)} = x_1^{(2)} = x_1^{(3)} = 1$. В этом случае с самого начала все экстерналии являются связывающими (а все существующие связи — реальными). При отсутствии перераспределения, траектория приводит к пропорциональному спаду с темпом роста 0,6 (табл. 2).

Пусть теперь посредством трансфертов участники могут в каждом периоде времени частично обмениваться своими значениями, причем направление и размер трансфертов определяет первый участник (например, он наиболее инициативен или ответственен).

Таблица 2

Экономический спад при отсутствии трансфертов

Агенты	t = 1	t = 2	t = 3	t = 4	t = 5	t = 6
Значение 1-го агента	1	1	1	0,6	0,4	0,2
Значение 2-го агента	1	1	0,6	0,4	0,2	0,1
Значение 3-го агента	1	0,6	0,4	0,2	0,1	0,1

Первый агент испытывает экстерналию со стороны второго и поэтому будет заинтересован в трансфертах второму агенту. В таком случае, если первый агент заботится о максимизации своего текущего значения, он, как можно убедиться, будет придерживаться стратегии, которая приводит к траектории, показанной в табл. 3. Эта траектория характеризуется краткосрочным ростом значения первого агента, а затем его более медленным спадом, чем при отсутствии трансфертов. Возможная интерпретация подобных трансфертов «соседу», ограничивающему развитие, — это коррупция.

Таблица 3

Краткосрочное улучшение значения первого агента в случае трансфертов второму агенту (указаны значения до совершения очередного трансферта)

Агенты	t = 1	t = 2	t = 3	t = 4	t = 5	t = 6
Значение 1-го агента	1	1,3	1,6	1,4	1,2	0,9
Значение 2-го агента	1	1	0,6	0,4	0,2	0,1
Значение 3-го агента	1	0,6	0,4	0,2	0,1	0,1

Между тем имеется возможность долгосрочного роста всей системы, если трансферты будут направлены от первого агента не ко второму, а к третьему агенту. В табл. 4 показана траектория развития для случая, когда первый агент передает третьему весь свой «излишек», т.е. ту часть значения, которая не может быть использована для собственного роста. Возможная интерпретация таких трансфертов — эффективная система государственных финансов.

Таблица 4

Долгосрочный экономический рост в случае трансфертов третьему агенту

Агенты	t = 1	t = 2	t = 3	t = 4	t = 5	t = 6
Значение 1-го агента	1	1	1,5	1,2	1,6	1,3
Значение 2-го агента	1	1,5	1,2	1,6	1,3	1,8
Значение 3-го агента	1	0,9	0,7	1,0	0,8	1,1

Оптимальная (с долгосрочной точки зрения) государственная политика перераспределения приводит к долгосрочному росту всей системы, однако эта политика не дает агенту 1 того краткосрочного выигрыша, который он получал, применяя коррупцию. Если от агента 1 зависит выбор политики, и он «нетерпелив» (его субъективный коэффициент дискон-

тирования недостаточно велик), он предпочтет собственный краткосрочный выигрыш, что приведет к долгосрочному спаду всей системы.

Этот пример можно использовать как возможное объяснение зависимости от траектории развития (*path dependence*) и QWERTY-эффекта: система движется по заведомо неоптимальной (с точки зрения второго и третьего агентов) траектории из-за того, что принимающий решение первый агент нетерпелив.

В этом примере интересы участников не совпадают. Если решение принимается не первым агентом, а большинством голосов трех агентов, то будет принят вариант, обеспечивающий экономический рост. Для этого, однако, должен действовать институт демократического принятия решений, и все агенты должны быть одинаково хорошо информированы о последствиях решения.

3. НЕФОРМАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ ТРУДА В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ И ИХ МОДЕЛИ

Вторая модель, на которой мы ниже остановимся, известна как *fK-модель эндогенного роста* (*Матвеенко*, 2004б, 215–238; *Matveenko*, 2006, 1491–1503; *Матвеенко*, 2004а, 226–238). Отличие в формулировке *fK*-модели от неоклассических моделей экономического роста состоит в использовании производственной функции вида $Y = f(V)K$, где Y — выпуск, K — капитал, V— заработная плата (потребление) на единицу капитала.

Как мы увидим, в *fK*-модели учитываются характерные для российской экономики неформальные институты труда: возможности вторичной занятости работника фирмы старого сектора, несоблюдение формально определенного времени работы, наличие неформальных контрактов о фактическом времени работы. Благодаря этим институтам формируется специфическая производственная функция вида *fK*, наличие которой существенно меняет характер макроэкономических зависимостей, по сравнению с теми, которые демонстрируются стандартными неоклассическими моделями экономического роста и *AK-моделью эндогенного роста*.

В этом разделе мы рассматриваем модели институтов труда, которые приводят к производственной функции вида *fK*.

Модель заработной платы, приводящей к эффективности (*efficiency wages*). Начнем с рассмотрения достаточно хорошо известной модели *efficiency wages* (*Blanchard and Fischer*, 1989). Мы увидим, что она приводит к производственной функции *fK*-модели. Эта модель, однако, больше подходит для описания фирмы в развитой рыночной экономике.

Пусть производственная функция $F(K,e(W)N$ зависит от капитала K и эффективного труда $e(W)N$. Здесь $e(W)$ — усилия работника, зависящие от его ставки заработной платы W; N — труд (число работников или человеко-часов). Функция F имеет постоянную отдачу от масштаба и обладает другими стандартными свойствами. Относительно функции e предполагается, что

$$e(0)<0,\ \ e'(.)>0, e''(.)<0.$$

Фирма определяет ставку заработной платы $\tilde{W}$, максимизируя эффективный труд $e(W)N$ при каждом значении зарплатных издержек $WN = KV$. Эта задача сводится к нахождению безусловного максимума функции $e(W)/W$. Таким образом, $\tilde{W}$ однозначно определяется условием

$$\frac{e'(W)}{e(W)}W = 1$$

(оно означает, что эластичность функции e(W) в точке $\tilde{W}$ — единичная). При этом

$$F(K, e(\tilde{W})N) = F\left(K, e(\tilde{W})\frac{KV}{\tilde{W}}\right) = KF\left(1, \frac{e(\tilde{W})}{\tilde{W}}V\right) = Kf(V).$$

Функция $f(V)$ обладает стандартными свойствами.

Простая модель с вторичной занятостью. Следующая модель, ориентирована уже на институты труда российской экономики (*Матвеенко, Вострокнутова и Буев*, 1998, 62). Она достаточно проста, но может быть легко обобщена в разных направлениях. (Ниже будет представлена также более продвинутая и более адекватно отражающая российские

институты труда модель (*Матвеенко и Савельев*, 2002, 193–228; *Матвеенко и Савельев*, 2005, 55).)

Пусть индивид располагает временем *T* за период (например, за месяц), которое он распределяет на время работы на фирме старого сектора L_1, время вторичной занятости L_2 и свободное время *Le*: $T = L_1 + L_3 + Le$. К старому сектору относятся государственные предприятия, а также бывшие государственные предприятия, которые были приватизированы, но не прошли существенной реструктуризации и не претерпели изменений системы менеджмента (*Матвеенко, Вострокнутова и Буев*, 1998, 62).

Выпуск на фирме старого сектора описывается производственной функцией $AF(K, NL_1)$, где *N* — число занятых на фирме. Предполагается, что эта функция обладает постоянной отдачей от масштаба и другими стандартными свойствами.

В сфере вторичной занятости индивид может получить работу на любое время по почасовой ставке заработной платы W_2. Заработная плата включает весь трудовой доход во всех разнообразных формах его выплаты, практикуемых в России.

Предпочтения индивида описываются функцией полезности *U(C, Le)*, обладающей стандартными свойствами. Здесь *C* — суммарная заработная плата, получаемая индивидом за период времени (месяц).

Равновесие устанавливается следующим образом. Фирма старого сектора предлагает индивиду фактическое время работы L^f (это гибкая величина, которая может не соответствовать рабочему времени, записанному в формальном контракте) и попериодную (помесячную) ставку заработной платы $\overline{W}_1$. Индивид выбирает одну из двух альтернатив:

- принять предложение фирмы и, если ему это выгодно, совмещать работу на фирме со вторичной занятостью или
- отклонить предложение фирмы и работать только в сфере вторичной занятости.

Легко видеть, что при $\overline{W}_1 > W_2 L^f$ индивид предпочтет второй вариант, т.е. $L_1 = 0$, а при $\overline{W}_1 > W_2 L^f$ — первый вариант, т.е. $L_1 = L_f$. В граничном случае мы полагаем, что принимается первый вариант.

Отсюда следует, что если фирма при каждом значении своих зарплатных издержек $KV = \overline{W}_1 N$ максимизирует фактически получаемый труд NL^f, то в точке максимума выполняется равенство:

$$NL^f = \frac{KV}{W_2}.$$

Следовательно, фактическая почасовая ставка заработная плата на фирме $W^f = \frac{KV}{NL^f}$ составляет W_2, т.е. равна альтернативной почасовой ставке, а выпуск равен

$$F(K, NL^f) = F\left(K, \frac{KV}{W_2}\right) = KF\left(1, \frac{V}{W_2}\right) = Kf(V),$$

где функция *f(V)*, построенная при фиксированном значении параметра W_2, обладает стандартными свойствами:

$$f(0) = 0, f'(.) > 0, f''(.) < 0,$$

$$f'(0) > \nu, \lim_{V \to +\infty} f'(V) < \nu.$$

Так получена производственная функция *fK*-модели.

Таким образом, *fK*-модель подчеркивает роль, которую играет в российской экономике фактическое предложение труда, а в формировании последнего — институты.

Важно отметить, что сама возможность вторичной занятости может быть связана с такими институтами, как коллективистские отношения на фирме, выборность менеджера, наличие своего рода неформального «социального контракта», по которому работники, оставаясь в числе собственников фирмы, не вмешиваются в вопросы финансового менеджмента или не создают активного профсоюза, а взамен получают возможность сокращать время работы или заниматься побочной работой на своем рабочем месте.

В рассматриваемой простой модели практически все работники старого сектора являются вторично занятыми.

Модель Матвеенко и Савельева. В более детализованной модели сама возможность вторичной занятости оказывает существенное влияние на фактическое время работы в старом секторе, независимо от того, какая часть работников использует эту возможность (*Матвеенко* и *Савельев*, 2002, 193–228; *Матвеенко и Савельев*, 2005, 55). Эмпирическое исследование влияния возможностей вторичной занятости на предложение труда в России, основанное на данных опросов РМЭЗ (*RLMS*), в целом подтверждает данную модель.

Модель описывает важные институциональные особенности фирм «старого сектора», которые ниже будут перечислены.

1. Несоответствие официально зарегистрированного и фактического рабочего времени. Хотя максимум распределения, по данным РМЭЗ, приходится на официально принятый 8-часовой рабочий день, значительное число ответов респондентов отличается от этого числа, так что возможен фактический рабочий день от 0 до 12 (без выходных дней) часов.

2. Возможности вторичной занятости. В России вторичная занятость — значительно более распространенное явление, по сравнению с промышленно развитыми странами (в России в 1994–2000 гг. вторично занятыми были 9–11% работающих, при периоде наблюдений месяц). Однако, как показывает модель, существенную роль играет не столько масштаб вторичной занятости, сколько сам факт ее допустимости — работник, имеющий хорошие возможности вторичной занятости, обладает большей переговорной силой в неформальных переговорах с менеджером о фактическом времени работы.

3. Значительные социальные блага. Относительно низкая заработная плата в старом секторе сочетается со значительно большим объемом предоставляемых социальных благ. Например, по данным РМЭЗ, в 2000 г. оплата отпусков по беременности, родам и уходу за ребенком практиковалась на 96,4 % рабочих мест в государственном секторе, но только на 66,8% в частном секторе.

Модель предложения труда в старом секторе российской экономики подробно изложена нами в финальном отчете по проекту Консорциума экономических исследований и образования EERC 2005 г. «Предложение труда в России: исследование роли альтернативных возможностей занятых» (*Матвеенко и Савельев*, 2005, 55). Здесь ограничимся кратким изложением версии с функцией полезности Кобба — Дугласа и помесячной оплатой труда в старом секторе.

Пусть функция полезности индивида, который работает в старом секторе экономики и имеет возможность вторичной занятости, имеет вид $U(y,l) = l^a y^b$, где l — свободное время, y — доход, который включает заработок на одном или двух местах работы, оценку незарплатных социальных благ SB и нетрудовой доход V. Общее время индивида, которое распределяется на свободное, время работы в старом секторе и, возможно, время вторичной занятости, составляет T. В сфере вторичной занятости выплачивается почасовая заработная плата по ставке w_2. Помесячная денежная заработная плата в старом секторе составляет I_1. Чтобы сохранять за собой рабочее месте в старом секторе (и получать помесячную зарплату и доступ к социальным благам), индивид должен фактически отрабатывать определенное время, которое, вообще говоря, является гибким и устанавливается в результате неформальных переговоров с менеджером (возможно, по принципу «ну, я пойду пораньше — нет, сегодня надо сделать побольше»).

Результатом исследования модели является, в частности, необходимое и достаточное условие того, что индивид будет вторично занят[3]:

$$w_2 > \frac{\frac{a}{b}V + \left(1 + \frac{a}{b}\right)(SB + I_1)}{T}.$$

Это неравенство показывает, что, чтобы индивид использовал свою возможность вторичной занятости, должна быть относительно велика зарплата в сфере вторичной занятости и/или относительно мала зарплата на основной работе в старом секторе и социальные блага.

[3] Вывод дан в работе: *Матвеенко В.Д., Савельев П.А.* Предложение труда в России: исследование роли альтернативных возможностей занятых. Финальный отчет по проекту № 00-215r. Консорциум экономических исследований и образования EERC — Россия и СНГ. 2005.

Среди других результатов — формула для максимального фактического времени, которое индивид соглашается работать на своем рабочем месте в старом секторе. В частности, при отсутствии вторичной занятости, это время равно:

$$h_1^* = T - \frac{\left(w_2 T + V\right)^{1+b/a} a b^{b/a}}{w_2 (a+b)^{1+b/a} (V + SB + I_1)^{b/a}}.$$

Отсюда видно, что, хотя в данном случае индивид не является вторично занятым, сама возможность вторичной занятости влияет на результат неформальных переговоров с менеджером о величине фактического рабочего времени. Величина h_1^* (а это и будет равновесное фактическое время работы индивида) отрицательно зависит от зарплаты в секторе вторичной занятости w_2 (*Матвеенко и Савельев*, 2005).

Из последней формулы вытекает еще один результат: если социальные блага относительно велики, то увеличение заработной платы в старом секторе приводит не к увеличению суммарного фактического времени работы всех работников, а к его уменьшению! Объяснить это явление можно так: небольшое увеличение заработной платы не влияет существенно на общую ценность пакета зарплатных и незарплатных благ и поэтому не приводит к существенному изменению поведения работника.

Этот результат дает возможное объяснение, почему в 1990-х годах, в период существенного спада производства, фирмы старого сектора не шли по пути увольнения значительной части работников с увеличением заработной платы оставшимся. В литературе дано немало объяснений такого рода «придерживанию» рабочей силы, и часть этих объяснений носит институциональный характер (*Матвеенко и Савельев*, 2000, 28). Например, распространены версии о боязни социальных конфликтов или о директорах, стремящихся к контролю власти в городах и регионах и нуждающихся в политической поддержке работников и их семей. По нашему мнению, могли действовать одновременно несколько механизмов придерживания рабочей силы, но среди них или даже в их основе были экономические механизмы. Именно такой механизм и демонстрирует описанная модель.

Эконометрическая проверка модели. На основании модели был сформулирован ряд рабочих гипотез, которые проверялись эконометрически по данным РМЭЗ 1999–2000 гг. В результате оказалось, что модель полностью подтверждается для мужчин. Например, эластичность предложения труда мужчин по заработной плате в сфере вторичной занятости составила 0,14 (тогда как в США, по расчетам Конвей и Киммель, она составляет 0,06). Эта оценка является значимой на уровне 5%.

В то же время модель не полностью подтверждается для женщин, в частности, не удалось подтвердить для женщин предположение об отрицательной зависимости фактического времени работы на основной работе в старом секторе от потенциальной заработной платы в секторе вторичной занятости.

Возможны два объяснения. Во-первых, по-видимому, женщины в большей степени, чем мужчины, ценят социальные блага, что приводит к относительно малой эластичности предложения труда в старом секторе как по заработной плате в самом старом секторе, так и по заработной плате в секторе вторичной занятости.

Во-вторых, можно предположить, что переговорная сила женщин в неформальных переговорах с менеджерами меньше, чем у мужчин.

4. МОДЕЛЬ ЭНДОГЕННОГО РОСТА, УЧИТЫВАЮЩАЯ ИНСТИТУТЫ ТРУДА: *FK*-МОДЕЛЬ

В этом разделе рассматривается *fK*-модель эндогенного роста, микрооснованиями для которой служат модели институтов труда, рассмотренные выше. Для *fK*-модели, в частности, найдены условия, при которых имеет место экономический рост или экономический спад. Эти результаты в разделе 5 применяются для объяснения динамики российской экономики, и, в частности, трансформационного спада 1990-х годов и роста, последовавшего за кризисом 1998 года[4] и продолжающегося до сих пор.

[4] О причинах трансформационного спада см.: *Матвеенко В., Вострокнутова Е., Буев М.* Трансформационный спад и перспективы роста в России. Научные доклады. № 3. Российская программа экономических исследований EERC. — М., 1998. — С. 62.

Как уже сказано, основное отличие в формулировке *fK*-модели от стандартных моделей экономического роста — это использование производственной функции вида $Y = Kf(V)$, где Y — выпуск, K — капитал, V — заработная плата (потребление) на единицу капитала. Эта функция является обобщением функции $Y = AK$, $A = const$, используемой в *AK*-модели. Напомним, что такой показатель как потребление на единицу капитала играет важную роль и в модели эндогенного роста Лукаса (*Lucas*, 1988, 3–42; *Королев и Матвеенко*, 2006, 126–136). Этот показатель можно трактовать как суммарную заработную плату в «репрезентативном цехе».

Сформулируем ограничения *fK*-модели:

$$Y_t = K_t f(V_t),\ t = 1,2,\ldots,$$

$$Y_t = C_{t+1} + I_{t+1}, \tag{1}$$

$$K_{t+1} = \nu K_t + I_{t+1}, \tag{2}$$

$$I_{t+1} \geq 0,$$

$$t = 0,1,\ldots$$

Здесь Y_t — выпуск в период времени t, K_1 — капитал, V_t — заработная плата на единицу капитала, $C_t = K_t V_t$ — потребление (суммарная заработная плата), — инвестиции, $\nu \in (0,1)$ — доля капитала, которая остается после износа. Предполагается, что функция f обладает стандартными свойствами:

$$f(0) = 0,\ f'(.) > 0,\ f''(.) < 0,$$

$$f'(0) > \nu,\ \lim_{V \to +\infty} f'(V) < \nu\ .$$

Несмотря на сравнительно небольшое отличие в формулировке, по сравнению с неоклассической моделью и с так называемой *AK*-моделью (где производственная функция имеет вид $Y_t = AK_t$), *fK*-модель обладает принципиально иными свойствами. В этом разделе приводятся формулировки этих свойств. Доказательства, в основном, не приводятся, их можно найти в ранее опубликованных работах (*Матвеенко*, 2004б, 215–238; *Matveenko*, 2006, 1491–1503) или получить от автора.

Будем рассматривать вектор $S_t = (K_t Y_t)$ в качестве состояния модели в период t, а число V_t — в качестве управления.

Богатством экономики в состоянии S_t назовем число

$$w(St)\nu K_t + Y_t.$$

Темпом роста богатства экономики является величина

$$\alpha(V_{t+1}) = \frac{w(S_{t+1})}{w(S_t)} = \frac{\nu + f(V_{t+1})}{1 + V_{t+1}}.$$

Существенную роль в *fK*-модели играет то стационарное управление V^ν, при котором инвестиции — нулевые. Его можно найти из уравнения $f(V) = \nu V$.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ 1. Для каждого управления V, такого, что $V \leq V^\nu$, траектория $\{S_t\}$ с начальным состоянием $S_0 = K_0(1, f(V))$ и постоянным управлением V является стационарной с темпом роста, $\alpha(V)$. Других стационарных траекторий в модели нет.

В *fK*-модели на стационарной траектории с управлением V темпы роста богатства экономики, капитала и выпуска совпадают и равны $\alpha(V)$. Максимальный темп роста достигается на той стационарной траектории, где управление $\tilde{V}$ удовлетворяет уравнению $f'(V) = \alpha(V)$.

Будем считать, что $\alpha(\tilde{V}) > 1$. В этом случае уравнение $\alpha(V) = 1$ имеет два корня; обозначим их V_{11} и V_{12}. (Считаем, что $V_{11} < V_{12}$.) Выполняется неравенство $V_{12} < V^\nu$.

При $V \in (V_{11}, V_{12})$ справедливо неравенство $\alpha(V) > 1$, и на стационарных траекториях с управлением V имеет место рост. При $V \in (0, V_{11}) \in (V_{12}, V^\nu)$ выполняется неравенство $\alpha(V) < 1$, и на стационарных траекториях происходит спад.

Экономический смысл указанных условий состоит в том, что экономический спад имеет место на таких стационарных траекториях, где заработная плата V на единице капи-

тала (заработная плата «в цехе») слишком мала, и на таких, где она слишком велика. Для нестационарных траекторий условие спада также имеет тот смысл, что заработная плата на единице капитала V_{t-1} относительно мала или относительно велика.

В частном случае *AK*-модели, условие спада принимает вид

$$V_{t+1} > \nu - 1 + A,$$

т.е. спад в *AK*-модели связан либо со слишком большой заработной платой на единицу капитала, либо со слишком малой производительностью капитала ($A < 1 - \nu$). Однако причиной спада в *AK*-модели, в отличие от *fK*-модели, не может быть слишком малая зарплата на единице капитала.

Остановимся на связи темпа роста стационарной траектории и нормы накопления. Будем называть траектории с постоянной нормой накопления $s \in (0,1)$ *траекториями Солоу*. На траектории Солоу имеет место монотонная сходимость последовательности управлений $\{V_t\}_{t=1}^{\infty}$ к стационарному управлению $V(s)$, которое является решением уравнения

$$V = \frac{1-s}{s + \frac{\nu}{f(V)}}.$$

Функция $V(s)$ — убывающая. Обратная функция (норма накопления на стационарной траектории) также будет убывающей.

Отсюда и из свойств функции $\alpha(V)$ следует, что темп роста стационарной траектории (долгосрочный темп роста траектории Солоу) возрастает по s при $s \in (0, s(\tilde{V}))$ и убывает при $s \in (s(\tilde{V}), 1)$. Иными словами, совсем не всегда увеличение инвестиций (в % ВВП) ведет к ускорению роста.

В *AK*-модели траекториями Солоу являются стационарные траектории и только они, темп роста там равен $sA + \nu$. Таким образом, в *AK*-модели имеется положительная зависимость между нормой накопления и темпом роста. Именно предположение о такого рода зависимости лежит в основе методологии международных финансовых организаций, подвергаемой сегодня критике (*Easterley*, 2002). Отсутствие такой зависимости в *fK*-модели представляется важной ее чертой.

Важную роль при изучении структуры оптимальных траекторий *fK*-модели играют траектории «истого потребления, на которых инвестиции равны нулю.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ 2. Всякая траектория чистого потребления сходится к стационарной траектории, определяемой управлением V^{ν}. Последняя сходится к началу координат.

Величина V^{ν} является наибольшим возможным уровнем заработной платы на единицу капитала, который можно поддерживать на большом промежутке времени.

Будем при $Y_0 > 0$ рассматривать оптимальные траектории для нескольких альтернативных критериев оптимальности. Оказывается, что все семейство оптимальных траекторий строится по простому общему правилу.

Каждому из рассматриваемых критериев оптимальности соответствует некоторое фиксированное «порождающее» управление, которое не зависит от начального состояния. Если V — порождающее управление, то текущее управление V_{t+1} строится как

$$V_{t+1} = min\left\{V, \frac{Y_t}{\nu K_t}\right\}.$$

Иными словами, если предшествующий выпуск достаточно велик, то непосредственно применяется порождающее управление V, а если выпуск недостаточен, то инвестиции отсутствуют, т.е. имеет место чистое потребление в период $t + 1$. Будем говорить, что траектория, построенная таким образом, *порождается управлением V*.

Возможность рассматривать одновременно многие альтернативные критерии оптимальности полезна при изучении переходной экономики, где критерий оптимальности траектории не определен окончательно и может изменяться. В частности, могут быть рассмотрены следующие типы оптимальных траекторий.

А. Траектории с *пошагово оптимальным выпуском*. Траектория переходит из текущего состояния S_t в состояние S_{t+1} с максимальным возможным выпуском Y_{t+1}. Можно убедиться, что этому критерию оптимальности соответствует порождающее управление $\bar{V}$, которое является точкой максимума функции $f(V) / (1 + V)$.

Б. Траектории с *пошагово максимальной прибылью*. Траектория переходит из текущего состояния S_t в состояние S_{t+1} с максимальной прибылью $Y_{t+1} - V_{t+1}K_{t+1}$. Соответствующее порождающее управление V^{π} удовлетворяет условию $f'(V^{\pi}) = 1$.

В. *Эффективная* («необгоняемая») траектория. При этом критерии порождающим является определенное выше управление $\tilde{V}$. Оказывается, что эффективная траектория обладает весьма сильным свойством: она доминирует всякую другую траекторию с тем же начальным состоянием (если $\{\tilde{S}_t\}$ — эффективная траектория с началом S_0, то для всякой другой траектории $\{\tilde{S}_t\}$ с тем же началом существует такое натуральное число T, что $\tilde{S}_T > S_T$).

Г. Траектория с *максимальным суммарным дисконтированным потреблением*. При заданном дисконтирующем множителе $\beta \in (0,1)$ будем искать

$$max \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t C_{t+1} \qquad (3)$$

по всем траекториям с началом S_0. При $\beta \geq 1/a(\tilde{V})$ ряд (3) расходится. При $\beta \in (0, 1/a(\tilde{V}))$ соответствующее порождающее управление, $V(\beta)$, может быть найдено как решение уравнения

$$1 - \beta(\nu + f(V)) + \beta V f'(V) = 0.$$

Заметим, что $V(\beta)$ — убывающая функция. При достаточно малых β, когда «общество нетерпеливо», справедливо неравенство $V(\beta) \geq V_{12}$, и на стационарной траектории, определяемой управлением $V(\beta)$, имеет место спад.

Траекторию с началом S_0, которая является решением задачи (3), будем называть β-оптимальной.

Пусть траектория порождается некоторым управлением V. В зависимости от условий, представленных в табл. 5, возможны три случая:

1) $V_t = V$ при всех $t = 1, 2,...$, траектория стационарна, начиная с периода 1;

2) траектория является траекторией чистого потребления (ее характеризует предложение 2);

3) существует период времени $\bar{t}$, такой, что при $t < \bar{t}$ траектория является траекторией чистого потребления, а затем траектория становится стационарной.

Таблица 5

Характер траекторий *fK*-модели в зависимости от начального состояния и порождающего управления

	$0 < V < V_{11}$	$V_{11} < V < V_{12}$	$V_{12} < V < V^{\nu}$	$V > V^{\nu}$
$Y_0 > \nu V K_0$	Пропорциональный спад	Пропорциональный рост	Пропорциональный спад	Отсутствие инвестиций и спад, начиная с t = 2
$Y_0 < \nu V K_0$	Отсутствие инвестиций, затем пропорциональный спад	Отсутствие инвестиций, затем пропорциональный рост	Отсутствие инвестиций, затем пропорциональный спад	Отсутствие инвестиций и спад

4. Динамика российской экономики с точки зрения *fK*-модели

Посмотрим, какое влияние оказывают изменения в эндогенных параметрах W_2 (реальная ставка заработной платы в сфере вторичной занятости) и β (субъективный коэффициент дисконтирования) на порождающее управление $V(\beta)$ и на характер β-оптимальных траекторий.

Пусть увеличивается альтернативная ставка заработной платы W_2. В таком случае для каждого значения V заработной платы «в цехе в старом секторе» средняя производительность труда $f(V)$ уменьшается, и темп роста $\alpha(V)$ падает.

В частности, если порождающее управление V не меняется и темп роста $\alpha(V)$ до повышения W_2 был больше единицы, он, при достаточно большом W_2, становится меньше единицы, т.е. экономический рост сменяется спадом. Наоборот, уменьшение W_2 приводит к увеличению темпа роста $\alpha(V)$ для каждого значения V.

Пусть уменьшается дисконтирующий множитель β — общество становится «нетерпеливым». Тогда, как отмечалось выше, управление $V(\beta)$, порождающее β-оптимальные траектории, увеличивается — растет зарплата «в цехе». В частности, неравенство $V(\beta) > V_{12}$ может смениться на $V(\beta) > V_{12}$; в таком случае долгосрочный экономический рост сменяется спадом.

В России, начиная с 1960-х годов, при росте средней реальной заработной платы (медленном до 1987 г., а затем — резком) происходило снижение фондоотдачи, которое было загадкой для советских экономистов. Используя *fK*-модель, можно объяснить снижение темпа роста выпуска, происходившее до 1987 года, медленным увеличением параметра W^f (фактической почасовой зарплаты) в результате роста требований работников, а с 1987 г. — ростом W^f в результате появления и развития нового сектора (сначала в форме кооперативов); с этого момента параметр $W^f = W_2$ стал альтернативной ставкой заработной платы (*reservation wage*) в прямом смысле слова. Модель допускает различные темпы роста в зависимости от величины параметра W^f .

Динамика российской экономики последних 15 лет может быть объяснена на основе этой модели следующим образом. Появление с конца 1980-х годов кооперативов, а затем частных фирм, и возможностей индивидуального предпринимательства означало увеличение альтернативной ставки заработной платы W_2. Это привело к уменьшению темпа роста $\alpha(V)$ в старом секторе: экономический рост сменился спадом. Развитие нового сектора не компенсировало спад в старом секторе, поскольку новый сектор оказался в целом низкопродуктивным: целью многих фирм в новом секторе было только текущее благосостояние их владельцев, кроме того, большинство фирм функционируют в очень неблагоприятной среде.

Кризис 1998 года привел к снижению альтернативной ставки заработной платы W_2, что и было, с точки зрения модели, основной причиной увеличения темпа роста.

* * *

Рассмотренные модели раскрывают роль неформальных институтов в динамике российской экономики. Рассмотрено две динамических модели: модель с взаимными положительными экстерналиями и *fK*-модель эндогенного роста, основанная на учете неформальных институтов труда. Обе эти модели показывают, что экономический рост является неустойчивым: небольшие изменения параметров приводят к изменению характера экономического роста: трендовый темп роста может измениться, и рост может смениться спадом. Объяснение такой неустойчивости, в конечном счете, заключается в наличии характерных для России неформальных институтов. Показано, в частности, что существенную роль играют широко распространенные неформальные институты труда, чему уделяли недостаточно внимания другие исследователи.

Результаты моделей институтов труда подтверждаются эмпирическими исследованиями, которые проводились на основе данных РМЭЗ / *RLMS* (*Матвеенко и Савельев*, 2002, 193–228; *Матвеенко и Савельев*, 2005, 55).

В целом рассмотренные модели показывают, что экономический рост в России не может стать устойчивым без модернизации существующих институтов. Однако процесс институциональной трансформации затруднен, поскольку существенную роль играют неформальные институты, а они могут вступать в противоречие и способствовать отторжению трансплантируемых формальных институтов.

ЛИТЕРАТУРА

Балабанова Е.С. Исторические особенности генезиса российского рынка / Е.С. Балабанова // Становление рынка в постсоветской России. Институциональный анализ / под ред. Р.М. Нуреева. — М., Аспект Пресс, 2002.

Кирдина С.Г. Постсоветский институционализм в России: попытка обзора // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2004. — № 2. — Т. 2.

Королев А.В. О структуре равновесных нестационарных траекторий в модели эндогенного роста Лукаса / А.В. Королев, В.Д. Матвеенко // Автоматика и телемеханика. — 2006. — № 4.

Кузьминов Я.Г. Курс институциональной экономики / Я.Г. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. — М.: Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2005.

Матвеенко В.Д. Инвестиции, институты и экономический рост: исследование на основе *fK*-модели / В.Д. Матвеенко // Конкурентность и модернизация экономики / отв. ред. Е.Г. Ясин. — Кн. 1. – М.: Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2004а.

Матвеенко В.Д. Оптимальные траектории схемы динамического программирования и экстремальные степени неотрицательных матриц / В.Д. Матвеенко // Дискретная математика. — В. 1. — Т. 2. — 1990.

Матвеенко В.Д. Теория экономического роста и динамика российской экономики / В.Д. Матвеенко // Теория представлений, динамические системы. XI. Специальный выпуск / Сборник работ под ред. А.М. Вершика. Записки научных семинаров ПОМИ. — 2004б. — Т. 312.

Матвеенко В. Трансформационный спад и перспективы роста в России/ В. Матвеенко, Е. Вострокнутова, М. Буев // Научные доклады. № 3. Российская программа экономических исследований EERC. — М., 1998.

Матвеенко В.Д. Влияние сторонних возможностей занятых на предложение труда в России / В.Д. Матвеенко, П.А. Савельев // Экономические исследования: теория и приложения. Сборник научных работ. В. 2. — СПб., Европейский университет в С.-Петербурге, 2002.

Матвеенко В.Д. Предложение труда в России: исследование роли альтернативных возможностей занятых. Финальный отчет по проекту № 00-215r. / В.Д. Матвеенко, П.А. Савельев // Консорциум экономических исследований и образования EERC — Россия и СНГ. 2005.

Матвеенко В.Д. Фискальная политика и институты рынка труда / В.Д. Матвеенко, П.А. Савельев // Научные доклады. № 09. SPIDER-PE. — Стокгольмский университет, Санкт-Петербургский государственный университет, 2000.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М., Фонд экономической книги «Начала», 1997.

Фуруботн Э.Г. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер. — СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. госуд. университета, 2005.

Blanchard O. and Fischer S. Lectures on Macroeconomics. — Cambridge (Mass.), London: MIT Press. 1989.

Easterley W. The elusive quest for growth: Economist's adventures and misadventures in the tropics. — Cambridge, London: MIT Press. 2002; перевод на русский язык: *У. Истерли* В поисках роста. Приключения и злоключения экономиста в тропиках. — М., 2006.

Kreps D.M. Economics — the current position // Daedalus. —1997. — V. 126. — No. 1.

Kiyotaki N. and Wright R. On money as a medium of exchange // J. of Politacal Economy. — 1989.— V. 97. — No. 4.

Laffont J.-J. Fundamentals of public economics. — Cambridge, MIT Press. 1989.

Lucas R. On the mechanics of economic development // J. of Monetary Economics. — 1988. — 22.

Matveenko V. Development with positive externalities: the case of the Russian economy // Journal of Policy Modeling. — 1995.— V. 17. — No. 3.

Matveenko V.D. Economic growth theory and the dynamics of the Russian Economy // Journal of Mathematical Sciences. — 2006. — V. 133. — No. 4.

Nelson R.R. What makes an economy productive and progressive? What are the needed institutions? Inaugural Vernon W. Ruttan Lecture on Science and Development Policy. — University of Minnesota. 2006.

Rosen H.S. Public finance. 2nd ed. — Homewood, Irwin. 1988.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ КАК ОСНОВЫ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД

СВОЕВОЛИН ВЛАДИСЛАВ ЮРЬЕВИЧ,
кандидат экономических наук,
заместитель руководителя Центра
стратегических и прикладных разработок
Южного федерального университета.
Электронный адрес: svoevolin@mail.ru

В статье рассматриваются предпосылки, необходимые для становления в России постиндустриального общества, с использованием институционально-эволюционного подхода. Анализируется формирование российской национальной инновационной системы.

Ключевые слова: *институты; неоэкономика; национальная инновационная система; инновации.*

The article reviews the preconditions which are necessary for the postindustrial society foundation in Russia with the support of the institutional-evolutionary approach. The paper also examines the formation of a national innovation system in Russia.

Keywords: *institutions; the new economy; the national innovation system; innovation*

Коды классификатора JEL: *B52, F59, O31.*

Трансформация плановой экономики в рыночную, а затем в инновационную и постиндустриальную с высокой степенью необходимости предполагает модернизацию сложившейся системы норм и правил, регулирующих общественную и хозяйственную деятельность людей, смену принципов, мировоззрений, парадигм и т.п., то есть основывается на глубинных институциональных изменениях в общественно-экономическом устройстве как естественном процессе, характерном для всех подвергающихся реформированию социально-экономических систем стран с переходной экономикой. Выбор оптимального пути формирования механизмов обеспечения национальной конкурентоспособности, долгосрочного устойчивого развития, поддержания процессов саморегулирования в экономике и обществе, а также возможность управления этими изменениями требуют выявления закономерностей функционирования социально-экономических систем в периоды кризисного, посткризисного и устойчивого развития.

В России начинается постепенное созревание предпосылок для перехода к постиндустриальному типу развития, наиболее полно описанному Д. Беллом (*Bell*, 1973), который считал, что основными секторами такого общества должны стать:

- третичный (коммуникации, транспорт);
- четвертичный (торговля, страхование, недвижимость финансы);
- пятеричный (образование, наука, управление, здравоохранение, отдых).

В развитии этих секторов постиндустриального общества ведущую роль должны сыграть транснациональные сетевые структуры, и поэтому оно должно характеризоваться высокой степенью открытости. В то же время, учитывая политические, социально-культурные, экономические особенности России, полная открытость экономики и общества приведет к снижению устойчивости и безопасности развития. Поэтому, на наш взгляд, речь должна идти о рациональной открытости (*Белокрылова и Своеволин*, 2004). Как утверждает С. Кузнец, основным источником современного роста стало многократное

© В.Ю. Своеволин, 2010

увеличение потенциала науки как основы развития технологии (*Кузнец,* 2003). Поэтому важной характеристикой постиндустриального общества является его инновационный характер, высокий уровень развития человеческого потенциала. Такое общество может сформироваться только на основе «экономики знаний». Рассмотрим предпосылки, необходимые для становления в России постиндустриального общества, с использованием институционально-эволюционного подхода.

Сфера институционально-эволюционных исследований является междисциплинарной и представляет собой область, в которой пересекаются научные интересы представителей экономической теории (прежде всего, неоинституциональной), теории управления экономическими системами, общесистемных концепций развития, социологии, теории систем и др. При этом общество и экономика рассматриваются как эволюционные открытые самоорганизующиеся системы. Эволюционный подход противопоставлен телеологическому и опирается на три принципа: наследственность, изменчивость и естественный отбор.

Эволюционное направление в экономической науке заложено еще в работах Т. Мальтуса, а экономико-теоретическая разработка обобщений эволюционного типа, отличных от экономического «мэйнстрима», осуществлена Й. Шумпетером (*Шумпетер,*1982). В настоящее время эволюционная экономика не имеет такого развитого теоретического аппарата как неоклассическая теория. Методологической основой анализа эволюционной динамики социально-экономических систем послужила интеграция ряда системно-синергетических, естественно-научных подходов в рамках общего научного направления, для которого характерен перенос эволюционных представлений из естественных наук в экономику, позволяющего моделировать механизмы самоорганизации, организации и трансформации сложных систем. Так, на основе синергетического подхода к экономике, разработанного Г. Хакеном (*Хакен,* 1980), появилось направление «синергетическая экономика» (*Занг,* 1999). Как направление экономической теории «эволюционная экономика» получила развитие в работах Р. Нельсона, С. Уинтера (*Нельсон и Уинтер*, 2000) и др. Появились также «экоматермика» (*Бурдаков,* 1997), «эконофизика» (*Mantegna and Stanley,* 1999), «биономика» (*Rothschild,* 1990), в основе которых также лежат достижения физики, биофизики, биологии, экологии, термодинамики, синергетики и др.

В соответствии с постулатами эволюционной экономики предполагается, что институты, обладающие максимальным набором благоприятных свойств, которые помогают эффективно развиваться обществу и экономике, сохраняются и получают дальнейшее распространение. Однако существуют и такие варианты социально-экономического развития, когда в силу случайных причин институт развивается по неоптимальному пути, носящему тупиковый характер. Такое развитие института может сопровождаться расширением связанной исключительно с ним и благоприятствующей ему инфраструктуры («хреодный эффект»[1]), и неэффективный институт становится устойчивым. В трансформационной экономике часто наблюдается ситуация, когда аффилированные с властью группы с особыми интересами препятствуют «отбраковке» институтов, исчерпавших свой потенциал. Это связано с культурно-историческими особенностями формирования хозяйственной и политической систем (например, в России это вызвано продолжительным существованием института «власти-собственности», начиная с системы кормлений воевод). При этом механизмы отбора и селекции институтов блокируются и препятствуют переходу страны на инновационный путь развития. В целом институциональные преобразования можно проводить при выполнении двух условий: во-первых, это наличие сильной и авторитетной власти, во-вторых, консолидированное общество, способное к самоорганизации. Последнее свойство приобретает ключевое значение именно в условиях постиндустриальной экономики, характеризующейся переходом к расширенному производству услуг, исследований и т.д. В неоэкономике значительно возрастает роль индивида, его интеллекта и творческого начала, а способность к генерированию новых знаний становится главным ресурсом устойчивого развития.

[1] Суть «хреодного эффекта» (от греч. *chre* — предопределенный, *odos* — путь) состоит в том, что в силу случайных обстоятельств явление, начав развитие по неоптимальному (неэффективному) пути, продолжает развиваться по первоначальной траектории, даже если она является тупиковой. Формирующаяся при этом внешняя среда блокирует действие механизмов селекции *(Нестеренко А.* Современное состояние институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики. — 1997. — № 3). Хреодный эффект является крайним случаем проявления зависимости от предшествующего пути развития (*path dependence*).

Прошлое состояние экономики ограничивает выбор «аттрактора» (точки притяжения вариантов развития) в момент перехода («скачка», «катастрофы») социально-экономической системы: из почти множества путей развития она выбирает лишь соответствующие ее природе, уровню развития, сформированным согласно «принципу непрерывности» Визера. Иными словами: выбранному пути должен соответствовать сложившийся потенциал экономики и общества. В противном случае возникает опасность нарастания в обществе энтропийных тенденций, снижения детерминированности неоэкономики, ее деинституционализации и хаотизации. Последняя выступает, с одной стороны, как дестабилизирующий фактор, а с другой — как необходимое условие институциональных мутаций, в результате которых обеспечивается адаптация общественных и экономических институтов к перманентно изменяющимся условиям функционирования, а также возникновение новых институтов. Если возмущения (флуктуации) в обществе или экономике недостаточно сильны, институциональная система отреагирует на них возникновением сильных тенденций возврата к старому состоянию, структуре или поведению, что раскрывает глубинную причину неудач многих социально-экономических реформ. Когда дисбалансы усиливаются, то вероятны следующие варианты развития:

- ❖ система может разрушиться;
- ❖ сформируется новая структура;
- ❖ изменится состояние, поведение и/или состав институциональной системы.

Важной характеристикой самоорганизующихся систем является их открытость. Открытость экономики, с ее «спонтанным порядком» (по Ф. Хайеку), с объективной необходимостью детерминирует постоянный процесс внутренних и внешних колебаний, в совокупности препятствующих установлению стабильного общего равновесия в институциональной среде и делающих систему динамичной, постоянно трансформирующейся, неравновесной и полицентричной. Степень открытости социально-экономической системы является важной предпосылкой формирования механизма рыночной самоорганизации, обеспечивающего самоупорядочение и дальнейшее самоусложнение всех подсистем (экономических и общественных институтов) за счет гармонизации их взаимодействия.

Существует объективная взаимосвязь степени открытости национальной и региональных социально-экономических систем с их эволюционной динамикой и институциональной организацией, что проявляется — при прочих равных условиях — в более высокой степени устойчивости и управляемости открытых систем по сравнению с закрытыми. Эффективность воздействия государства как управляющей подсистемы на преодоление закрытости экономики (в том числе региональной) определяется созданием институциональных предпосылок для функционирования механизмов самоорганизации в процессе дерегулирования и управления развитием макро- и мезоэкономических систем через разработку соответствующей государственной (инвестиционной, инновационной и др.) политики, способствующей достижению их рациональной открытости.

Инновационность является имманентным свойством развитых рыночных экономик, сформировавшихся в ходе продолжительного эволюционного развития экономических институтов как результат их метаконкуренции. Отдельные элементы «экономики знаний» присутствовали и в социалистических странах и были связаны, прежде всего, с обеспечением национальной обороны и государственной безопасности, поскольку в военно-промышленном комплексе в фундаментальные и прикладные исследования вкладывались средства, сопоставимые с расходами ведущих промышленных стран. В настоящее время по отдельным научным направлениям Россия (космос, оборонные отрасли и др.) обладает заделом, опережающим на многие годы мировые державы.

Институциональная трансформация 1990-х гг. вызвала общесистемный кризис и привела к разбалансированности механизмов государственного и рыночного воздействия, устранив синергию в экономике и обществе. Крах формальных и неформальных институтов, усилившийся в результате разрыва хозяйственных и кооперационных связей между предприятиями и организациями из-за распада СССР, обусловил потребность в проведении «шоковых» реформ и заимствовании зарубежных институтов гражданского общества,

предпринимательской культуры, государственного управления и т.д. Дальнейший опыт показал, что практика трансплантации (*Полтерович*, 2001) экономических институтов не способна обеспечить их адекватное встраивание в общество и экономику, требуется их взращивание с учетом национальных особенностей. Заинтересованность постсоветского общества в формировании постиндустриальной экономики, проявляемая в потреблении (или стремлении к потреблению) соответствующих публичных благ, часто характеризуется очень низкой индивидуальной ценностью, что ведет к возникновению проблемы «безбилетника».

Социальная инерция традиционалистского постсоветского общества осложнила быструю имплантацию зарубежных институтов на местной почве, что не позволило России адекватно отреагировать на действие такого внешнего фактора, влияющего на институциональную структуру трансформационной экономики, как глобализация, ускорившая процессы мутации формальных и неформальных институтов. Российская экономика потенциально обладала свойствами целенаправленной адаптации к меняющимся условиям среды, но отсутствие четких стратегических целей экономического развития, воспринимаемых населением и субъектами управляющей подсистемы (чиновниками), послужило одной из причин долговременности трансформационного кризиса. Поскольку наличие цели долгосрочного стратегического развития упорядочивает развитие и повышает устойчивость социально-экономической системы, то очевидна необходимость разработки на федеральном уровне единого комплекса целей, задач и приоритетов для кратко-, средне- и долгосрочного периодов, обеспечивающих сохранение единого территориального и экономического пространства России, снижение межрегиональной асимметрии ее развития. Такая работа началась только в последние годы.

Форсированная трансформация российской экономики в рыночную с использованием инструментов «шоковой терапии» резко снизила степень ее организованности, поскольку выбранному пути развития не соответствовал сложившийся производственно-экономический, инфраструктурный и институциональный потенциал. Адаптация субъектов хозяйствования к рынку предполагает наличие в экономике элементов, способных к самоорганизации и обеспечению движения в избранном направлении, в качестве которых выступают средний класс, ассоциации малого бизнеса, промышленников и предпринимателей, корпорации с контролем аутсайдеров, саморегулируемые организации, общественные объединения и т.д. Отсутствие таких элементов в начале рыночных реформ только усилило дезорганизацию.

Усиление процессов глобализации, отказ от автаркии, во многом характерной для СССР, повышение степени открытости национальной экономики, стремление к развитию гражданского общества поставили перед страной выбор: или Россия остается экономически и социально развитой мировой державой, или становится *de facto* сырьевым придатком мощных западных и азиатских экономик. Был выбран первый путь, что повлекло за собой активную трансплантацию отдельных элементов институциональной среды, характерных для стран с развитой рыночной экономикой, на фоне размывания исторически унаследованных институтов традиционного общества. Процесс инициировался государством, сохранившим свою роль не только в качестве «ночного сторожа». Развитие сырьевых компаний, связанное с благоприятной конъюнктурой на внешних рынках, стало основой институционализации национальной олигархии. Это также привело к усилению позиций государственной бюрократии (чиновничество) и олигархии, фактически «приватизировавших» власть, и активизации такой общественной группы, как «силовики» («государственники»). Сформировавшиеся на их основе политические сети[2], консервативно настроенные по отношению к экономике и обществу, стали развиваться в симбиозе и практически не заинтересованы в либерализации социальных и экономических процессов, необходимых для формирования постиндустриального общества в России.

Расширение рыночной самостоятельности экономических субъектов постсоветских стран, суверенизация их регионов не снижают их устойчивости при условии осуществления

[2] Альянсы политических акторов, созданные вокруг общих стратегических интересов, с высокой устойчивостью и наличием моделей координации и реализующиеся через коллективные действия (Comparing Policy Networks / Ed. by D.Marsh. Buckinham, 1998, 38).

целенаправленной государственной политики по обеспечению безопасности и конкурентоспособности. Напротив, «закрытые» (автаркические) социально-экономические системы в силу введения в них формальных и неформальных институциональных ограничений на внешние связи «отсекаются» от мировых рынков, культурных и информационных потоков, что в конечном итоге приводит к снижению темпов макроэкономической и институциональной динамики, утрате национальной конкурентоспособности, повышению вероятности разрушения или поглощения такой стагнирующей системы. Таким образом, использование свойства рыночной системы самопроизвольно упорядочивать свою структуру путем усиления тесноты взаимосвязей экономических субъектов и расширения их территориальной масштабности обеспечивает эффективность государственного регулирования процессов рыночной трансформации экономики.

Импорт новых институтов привел к созданию неоднородной институциональной среды, в которой дисгармонично соединяются новые и традиционные правила (формальные и неформальные), ограничивающие и оформляющие действия экономических субъектов. Здесь институциональная среда находится на стадии усвоения инноваций, которые с трудностями приживаются на неподготовленной российской почве и не имеют пока необходимых внутренних предпосылок для своего становления и развития. Поэтому скорость институциональных преобразований весьма различна не только в каждой из постсоветских стран, но и внутри их регионов.

Изменения неформальных институтов происходят дольше, чем формальных. Институциональный хаос (вакуум) или — по В. Тамбовцеву (*Тамбовцев*, 1996, 15–22) — «институциональный рынок», «рынок правил», при котором существуют старые и новые правила и нормы хозяйствования в транзитивных экономиках, разрешается выбором наиболее эффективного института. При этом институциональный рынок с его дополнительными трансакционными издержками отвлекает ресурсы агентов от их основной деятельности. Как пишет Д. Норт: «Эволюционная теория обосновывает вывод о том, что с течением времени неэффективные институты отмирают, а эффективные — выживают, и поэтому происходит постепенное развитие более эффективных форм экономической, политической и социальной организации». Однако могут получить развитие и закрепиться неэффективные институты (эффект блокировки, «lock-in»), имеющие устойчивый самоподдерживающийся характер (*Норт*, 1997, 118).

Управляемый переход на инновационный путь развития приведет общество к повышению степени его открытости, способствующей становлению постиндустриального общества в России с максимальным сохранением эффективных институтов. Произошедшие в последнее время трансформационные процессы в мире подтвердили императив открытости экономики как важнейшего фактора, обеспечивающего динамичное развитие национального хозяйства. Поэтому экономическая политика России с момента приобретения суверенитета была ориентирована на либерально-рыночные преобразования и повышение степени открытости экономики.

Российская экономика нами идентифицируется как квазиоткрытая, поскольку характеризуется достаточно высокой степенью открытости на макроуровне, но является частично открытой на мезоуровне отдельных регионов и отраслей. Во многих регионах также наблюдается достаточно высокая степень закрытости как самого общества, так и местных властных структур («кланов») от местного сообщества, что связано с неэффективностью выборной системы в России (особенно в национальных республиках Северного Кавказа). Снижение степени взаимосвязи и взаимодействия мезокомпонентов социально-экономической системы усиливает ее трансформационную дезорганизацию, а развитие центров рыночно-институциональной самоорганизации, на наш взгляд, обеспечивает снижение трансакционных издержек, улучшение социального самочувствия, стимулируя формирование регламентированных рыночных процессов и институтов. Эволюция организации постсоветской экономики осуществляется в форме перехода от директивного управления к институтам регулируемой государством рыночной самоорганизации с доминирующей ролью механизмов конкурентного отбора (*Белокрылова и Своеволин*, 2004, 103–104).

Как утверждает В. Тамбовцев, спонтанное формирование новых рыночных институтов в условиях радикального реформирования не является эффективным процессом. Напротив, по его мнению, рыночная самоорганизация ведет к усилению защитной функции социально-экономической системы, направленной на сохранение старых традиций и норм поведения экономических агентов (*Тамбовцев,* 2005, 5). Деинституционализация системы государственного регулирования в этот период неизбежно привела к экономическому и политическому хаосу. Государство может стать дополнительным фактором нестабильности или, напротив, гарантом соблюдения «правил игры», регулятором, обеспечивающим гармонизацию общественных и частных интересов. Д. Норт, Р. Коуз, Г. Саймон, О. Уильямсон и др. не отрицают значения государства в создании институциональной структуры, а также рыночных условий, но отмечают, что генерация и трансмутация институтов носит, прежде всего, эволюционный характер. По нашему мнению, долгосрочный и положительный эффект от создания самоорганизующихся структур в экономике и обществе, их сочетание со сложившимися государственными институтами достигается на базе смешанной матричной структуры управления с двумя координирующими уровнями: иерархическим и гетерархическим. Иерархический уровень соответствует вертикально-властной системе управления экономикой и обществом, обеспечивает полноценное функционирование вытесняемых институтов индустриальной экономики и их мутацию, создает условия для институтогенеза принципиально новых (инновационных, постиндустриальных) структур. Гетерархический уровень[3] обеспечивает гибкость системы государственного управления по горизонтали, гармоничность развития новых рыночных сегментов в рамках прежних формальных и неформальных институтов, способствует развитию конкуренции и содействует тем самым повышению конкурентоспособности экономических субъектов и страны в целом. Доминирование гетерархической координации общественных и экономических институтов позволяет без масштабного их разрушения в процессе рыночно-трансформационной модернизации эволюционно генерировать новые элементы постиндустриального общества в России. Стабилизационные и преобразующие функции при этом реализуются различными управляющими подсистемами для адекватного государственного управления разнорежимными процессами в условиях неоэкономики.

Внедрение институциональных инноваций детерминирует изменение пропорций в обществе. Для выявления механизма реализации этих процессов в экономической практике необходимо определить состав институциональных инноваторов, получаемые ими выгоды, реальные и декларируемые мотивы. Скорость формирования институтов неоэкономики также зависит от того, кто выступает в качестве институционального инноватора. Так, в России основным инноватором является государство, генерирующее вокруг себя властное пространство, а все остальные институты вынуждены следовать его воле и интересам, поступаясь в определенной мере собственными интересами и целями. Это обусловлено, в первую очередь, тем, что государство единолично формирует формальные институты рыночного порядка (законы, контрольно-надзорные и регулирующие органы). Осуществление институционального изменения часто требует довольно значительных затрат (финансовых, организационных и др.), которые могут быть осуществлены государством или широким общественным движением («цветные революции»). Но, являясь большой группой, государство сталкивается с проблемой «безбилетника», и поэтому для осуществления институциональной инновации необходимо наличие механизмов политического принятия решения, насилия для его проведения и контроля за его исполнением. Поэтому в условиях государственной монополии на осуществление насилия функции институционального инноватора могут брать на себя группы с особыми (политическими, финансово-экономическими, социальными) интересами при наличии у них избирательных стимулов (национальные элиты, партии), которые выступают как самостоятельные агенты.

Само возникновение общественных институтов является следствием присущей социуму и отдельным индивидам конкурентной борьбы за обладание властными полномочиями, за ограничение действия других в соответствии со своими интересами и выгодами.

[3] То есть децентрализованные институты, обеспечивающие саморегулирование на основе правил, частично регламентирующих деятельность.

Д. Найт утверждает, что социальные институты — не столько продукт усилий, направленных на ограничение социальных акторов в коллективных целях, сколько продукт усилий отдельного актора с целью ограничения действий других акторов, с которыми он взаимодействует (*Knight,* 1992, 19, 38). Поскольку определенная группа с особыми интересами обладает властью (политической, экономической и др.), то она, как правило, имеет тенденцию к разрастанию как в направлении расширения сферы своих интересов, так и к росту количества новых участников. В процессе расширения сферы интересов и количества участников внутри такой группы рождается все больше неформальных правил, каждое из которых новыми участниками группы начинает трактоваться по-разному, или отдельные участники не желают подчиняться неформальным правилам, пытаясь оспорить лидерство во властной группе. Такая ситуация детерминирует необходимость формализации применяющихся правил для акторов, имеющих более сильные позиции на властном пространстве и опасающихся их (позиции) потерять, что в некоторых случаях может привести к устранению «ослабевших» акторов с политической или экономической сцены.

Для получения дополнительных преимуществ и обеспечения прежней эффективности неформальных институтов акторы стремятся привлечь механизмы государственного принуждения. «Как только государство становится фокальной точкой для конфликта по поводу институциональных изменений, институты государства сами по себе становятся новым источником конфликта. Как и другие формы социальных институтов, правила, посредством которых структурируется политическая конкуренция, …влияют на распределение влияния в процессе принятия решений» (*Д. Найт*) (*Knight,* 1992, 193). Акторы, имеющие власть, в условиях нестабильной институциональной среды стремятся усилить и закрепить свое влияние посредством инкорпорирования в социально-политические институты (законодательная власть, органы государственного управления и местного самоуправления). Достижение такой цели может реализовываться посредством создания новой партии («партии власти») или участием своих представителей в деятельности существующей организации. Таким способом обеспечивается стабильность властной группы как минимум в течение выборного цикла.

Снижение эффективности социальных и политических институтов вызывает рост трансакционных издержек правящей элиты и детерминирует ее стремление к проведению институциональных изменений для восстановления своей легитимности (авторитета (*Вебер,* 1994, 68)) и конкурентоспособности относительно других акторов. В условиях кризисного или посткризисного развития снижение эффективности функционирования социальных и политических институтов ведет к тому, что они становятся неспособными поддерживать стабильность в обществе, а это является их ключевой функцией.

Существует и другой путь обеспечения легитимности/авторитета и конкурентоспособности, связанный с устранением своих существующих и потенциальных конкурентов с политической или экономической сцены путем внесения институционально-правовых изменений, направленных на формализацию правил исключительно в своих интересах, которые затруднят или заблокируют эффективное функционирование институтов соперников. Такая деятельность может при необходимости дополняться применением «административного ресурса». Примерами этого могут служить: на политической сцене — повышение избирательного порога, завышенные требования к численности общественных организаций и партий, на экономической — искусственное ограничение конкуренции на определенных рынках (в интересах государственных корпораций, естественных монополий и т.д.), чрезмерные и постоянные проверки налоговых и иных контрольно-надзорных инстанций. При этом требуется обеспечить вынесение желаемых судебных решений при отсутствии, соответственно, реальной независимости судебной власти. В результате таких действий можно обеспечить стабильность социально-политических и экономических институтов, связанных с группами с особыми интересами, но ценой этого станут рост трансакционных издержек (то есть институты станут неэффективными) и низкая конкурентоспособность страны в средне- и долгосрочном периоде. Сложившаяся ситуация идентична состоянию закрытой (квазиоткрытой) системы в системно-синергетических теориях.

Если практически полная финализации трансформационных процессов в российской экономике и ее рыночный характер сомнению не подлежат, то в политической сфере институциональная среда, на наш взгляд, все еще находится в переходном состоянии. При описании переходных процессов в отечественной экономике Р. Капелюшников обращал внимание на следующие особенности институционального развития: слабость механизмов инфорсмента[4] и особые место и роль неформальных институтов (*Капелюшников,* 2001, 139). Слабость механизмов инфорсмента и вытеснение формальных правил из хозяйственного оборота — это важные признаки трансформационных экономик с позиций институционализма. В политической сфере России нарушается конкурентное взаимодействие между формальными и неформальными институтами, происходит чрезмерное использование механизмов инфорсмента для ослабления политической конкуренции, что ведет к сбоям в автоматическом и систематическом применении новых формальных правил. В результате снижается общая эффективность политической системы в стране, повышается результативность личных связей как инструмента защиты своих интересов, что ведет к росту коррупционной составляющей в экономике и обществе. Политическое регулирование начинает осуществляться в «ручном» режиме, исчезает конкуренция за избирателя, и, как следствие, «партия власти» начинает представлять не своих избирателей (народ), а бюрократию (группы с особыми интересами). В результате происходит стабилизация фрагментарно институционализированного и поэтому неэффективного порядка. Безусловно, полная открытость политической системы (особенно внешняя) не ведет к стабильности в обществе, однако отсутствие элементарной транспарентности и самоорганизации общественных групп делает маловероятным переход к постиндустриальному обществу. Поэтому экономическая и общественная деятельность приобретает имплицитный[5] характер.

Политические сети государственно-силовой бюрократии дифференцированы по степени сплоченности, значимости санкций, уровню доверия и др. В значительной степени симбиотическое развитие бюрократии, «силовиков» и олигархических группировок чрезвычайно усилило коррупционные процессы в российском обществе. Коррупция, пустившая метастазы во всех частях общества и экономики, препятствует эффективной реаллокации ресурсов, развитию рыночной конкуренции и метаконкуренции институтов. Более того, чем дольше борьба с коррупцией будет демонстрироваться, а не вестись на самом деле, тем больший негативный эффект это окажет на последующее развитие общества, поскольку социальные процессы имеют более инерционный характер по сравнению с экономическими, обладают значительным кумулятивным эффектом, накапливая прямые и косвенные следствия изменений институциональной среды. Такие негативные социальные явления возвращаются в хозяйственную практику через сознание и поведение людей, впоследствии детерминируя их поведение. По данным *Transparency International*, Россия в рейтинге «Индекс восприятия коррупции — 2007» заняла 143 место среди 180 стран, поделив его с Гамбией, Индонезией и Того[6]. Безусловно, этот рейтинг, равно как и многие другие, не отражает реального положения в России, но в любом случае сигнализирует о наличии значительных проблем с коррупционной составляющей экономического и общественно-политического развития.

Сложившееся положение в целом понятно и приемлемо для определенной части общества, характеризующейся патерналистскими взглядами, особенно проживших значительную часть жизни в СССР. Однако такая ситуация не устраивает наиболее активную часть российского общества — представителей научных и творческих профессий, предпринимателей, занимающихся малым и средним бизнесом. Последние особенно страдают от административных барьеров и коррупции. Этим во многом обусловлены ухудшение социального самочувствия в обществе и «утечка мозгов» за границу. Следует особо отметить, что едва ли не единственным институтом, который власть практически и не пыталась импортировать на российскую почву, является институт борьбы с коррупцией (борьба с конфликтами служебных и личных интересов, декларирование доходов не только судей,

[4] *Инфорсмент* — механизмы, процедуры и инстанции, обеспечивающие соблюдение норм и правил.
[5] *Имплицитность* — неявность, подразумеваемость.
[6] См.: www.transparency.org.ru.

чиновников и др., но и их близких родственников, и др.). В России до сих пор отсутствует закон по борьбе с коррупцией. Это явно демонстрирует слабость институтов гражданского общества и является, на наш взгляд, результатом действия групп с особыми интересами в органах власти.

В связи с переходом России от стадии посткризисного восстановительного развития к макроэкономической стабилизации актуализуется задача создания предпосылок, в том числе институциональных, для формирования экономики принципиально нового типа — инновационной, основанной на знаниях и развитии человеческого капитала. Однако в России устойчивость тенденции макроэкономической стабилизации вызывает определенную обеспокоенность в связи с остающейся значительной ролью сырьевых отраслей как источников доходов государственного бюджета, низкой конкурентоспособностью отраслей промышленности и сферы услуг, а также слабым развитием институтов гражданского общества. Для достижения долговременного устойчивого роста необходимо обеспечить диверсификацию российской экономики, используя потенциал наукоемких отраслей.

На самом высоком властном уровне постоянно декларируется, что императивом проведения рыночно-трансформационных преобразований является переход на инновационный путь развития, однако дальше использования разрозненных инструментов дело не идет. Так, до сих пор в России отсутствует федеральный закон об инновационной деятельности, официально дефинирующий понятия «инновация», «инновационная деятельность», «инновационное предприятие» и определяющий льготы, преференции и т.д. Российской экономике свойственна и определенная противоречивость: несмотря на то что она нуждается в инновациях, в реальности они практически невостребованы: в настоящее время инновационная продукция занимает в ВВП России меньше 1%, а в Италии, Испании, Португалии — от 10 до 20%, в Финляндии — 30%[7]. До сих пор не сформированы институты управления модернизационным развитием макро- и мезоэкономики, агрегированные в национальной инновационной системе и ее региональных подсистемах. Ключевое значение приобретает институционализация среды, содействующей инновациям во всех сферах российской экономии и общества, то есть формирование благоприятного инновационного климата.

Одним из ключевых элементов институциональной системы неоэкономики выступает национальная инновационная система (НИС). В экономико-институциональном аспекте НИС представляет собой комплекс институтов, участвующих в производстве, передаче и использовании новых знаний (фирмы, научно-исследовательская система, элементы технологической и экономической инфраструктуры), а также элементы, непосредственно и опосредованно влияющие на инновационный процесс (государственная экономическая политика, рынок труда, система образования и переподготовки, конкурентные рынки, финансовая и информационно-телекоммуникационная системы и т.д.) (*Lundvall*, 1992). Организационно-функциональная и экономическая инфраструктура НИС должна координировать все составляющие инновационной деятельности, содействуя адаптации промышленности, науки и образования к рыночным условиям, обеспечивать саморазвитие научно-технической и промышленной сфер.

В период формирования российской НИС большое значение имеет государственное содействие совместным научно-исследовательским и прикладным проектам, повышению академической мобильности, формированию сетей и кластеров предприятий и организаций и др. Процесс глобализации исследований и разработок должен контролироваться на предмет угроз национальной безопасности. В течение последних десяти лет российское правительство периодически демонстрировало активность по созданию различных элементов НИС, однако на мировом рынке наукоемкой продукции Россия занимает по разным оценкам ничтожно малую по сравнению с имеющимся инновационным потенциалом долю (от 0,35 до 1%).

Формирование НИС не ограничивается процессом институционализации системы использования технологических инноваций, обеспечивающей конкурентоспособность отраслей народного хозяйства на внешнем и внутреннем рынках (*Nelson*, 1993). Технологи-

[7] См.: www.transparency.org.ru.

ческое развитие в условиях неоэкономики не следует рассматривать только в рамках цикла «наука —производство», этот процесс гораздо шире и включает в себя взаимодействие обратных связей между всем комплексом общественных, политических, экономических, управленческих и др. факторов, детерминирующих перманентную генерацию инноваций (*Edquist,* 1997). Инновационная экономика подразумевает и постоянное внедрение институциональных (управленческих, социальных, образовательных и др.) инноваций (*Freeman,* 1994).

Практически во всех научных исследованиях, посвященных анализу национальных инновационных систем, обращается внимание на то, что ключевую роль в инновационном процессе играют взаимосвязи между институтами. Научное и технологическое развитие является результатом сложного комплекса взаимосвязей между участникам иинновационной системы — предприятиями, университетами и государственными научными учреждениями и др. Использование такого критерия, как «измерение и оценка потоков знаний и информации»[8] в различных НИС, позволяет ввести понятие «социальная система инноваций», выделив при этом четыре ее основных типа (*Amable, Barre and Boyer,* 1997):

- мезокорпоратистскую (Япония),
- рыночную (Великобритания, США),
- социал-демократическую (Скандинавия),
- интеграционно-европейскую (Франция, Германия, Голландия, Италия).

Историческое прошлое страны («предшествующий путь развития») детерминирует особенности институциональной системы, определяющей технологическую динамику (подобие «институциональной матрицы» (*Кирдина,* 2001)) применительно к НИС. Оптимальной конфигурации этих институтов не существует, и речь может идти о взаимодополняемости отдельных НИС и разной скорости реакции на технологические трансформации. Поэтому, на наш взгляд, имплантация институтов инновационной системы из развитых стран на российскую почву без соответствующей их адаптации и реинжиниринга, скорее всего, обречена на провал. Следовательно, оптимальным сценарием формирования инновационной экономики в России является эволюционный, то есть «выращивание» на местной «почве» институтов, позволяющих снизить степень неопределенности в обществе и экономике. Так, например, поскольку особенностью отечественной науки является проведение исследований в рамках крупных государственных научно-исследовательских организаций (университетов, НИИ, РАН и других государственных академий наук), то неэффективно просто закрыть или расчленять эти структуры исходя из западного опыта. Следует их постепенно трансформировать, оптимизировать и модернизировать, например, создавая дочерние или самостоятельные малые инновационные фирмы, занятые коммерциализацией конкретной прикладной разработки. Такая работа с 1994 года эффективно ведется государственным Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, в 2007 году создан фонд фондов — «Российская венчурная компания». В стране действуют 19 региональных венчурных фондов, созданных на принципах государственно-частного партнерства.

В России государство выступает организующим элементом институциональной структуры/среды для осуществления инновационной деятельности. В начале 1990-х гг. на базе вузов и государственных научных организаций был создан ряд новых форм организации научно-технической деятельности, в настоящий период составляющих основу инновационной инфраструктуры (технологические парки, инновационно-технологические центры и т.д.). Однако затем государство практически перестало уделять особое внимание инновационному сектору экономики, который стал развиваться в большей степени самостоятельно. Вузовские и частные малые инновационные предприятия и организации занимались поиском венчурного финансирования, защитой объектов интеллектуальной собственности и т.д. Высокорисковая природа инновационной деятельности и сложившиеся модели поведения субъектов постсоветской экономики повлекли за собой уклонение от уплаты налогов, теневизацию бизнеса, продажу

[8] См.: Независимая газета. — 2007. — 24 января.

технологий за бесценок, появилось значительное количество псевдоинновационных разработок (например, в последнее время стало «модным» использование приставки «нано» для обозначения продукции, произведенной на основе нанотехнологий, хотя в большинстве случаев это только маркетинговый прием).

Ускоренное формирование национальной инновационной системы и институциональной среды для ее эффективного функционирования позволит перейти от трансплантации заимствованных экономических институтов, не способных к саморазвитию в специфической российской среде, к институциональной инженерии, что будет способствовать снижению степени неопределенности для субъектов инновационной деятельности, уменьшению их трансакционных издержек и получению за счет этого намеченного результата. Синергия может быть достаточно велика, поскольку российское национальное хозяйство имеет огромный научно-технический потенциал, доставшийся в наследство от Советского Союза, хотя и подвергшийся мутациям в процессе рыночно-трансформационной модернизации экономики. Для коммерциализации этого потенциала необходимо перейти от деклараций и теоретических разработок к практическому построению «экономики знаний». Особое внимание необходимо уделять развитию предпосылок для формирования постиндустриального общества во всех регионах России, обеспечивая тем самым целостность ее производственно-экономического пространства.

ЛИТЕРАТУРА

Белокрылова О.С. Рациональная открытость трансформационной экономики / О.С. Белокрылова, В.Ю. Своеволин. — Ростов н/Д: Изд-во Ростовского университета, 2004.

Бурдаков В.П. Эффективность жизни (введение в экоматермику) / В.П. Бурдаков. — М.: Энергоатомиздат, 1997.

Вебер М. Избранное. Образ общества / М. Вебер. — М.: Гардарики, 1994.

Занг В.-Б. Синергетическая экономика: время и перемены в нелинейной экономической теории / В.-Б. Занг. — М.: Мир, 1999.

Капелюшников Р. Где начало того конца? (к вопросу об окончании переходного периода в России) / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. — 2001. — № 1.

Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России /С.Г. Кирдина. — М.: ТЕИС, 2001.

Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция / С. Кузнец // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России / под ред. Ю.В. Яковца — СПб.: Гуманистика, 2003.

Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. — М.: Финстатинформ, 2000.

Нестеренко А. Современное состояние институционально-эволюционной теории / А. Нестеренко // Вопросы экономики. — 1997. — № 3.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — М., 1997.

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

Тамбовцев В.Л. О предмете теории переходной экономики / В.Л. Тамбовцев // Вестник МГУ. — Сер. 6 «Экономика». — 1996.— № 3.

Тамбовцев В.Л. Экономическая теория институциональных изменений / В.Л. Тамбовцев. — М.: ТЕИС. 2005.

Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен. — М.: Мир, 1980.

Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. — М.: Прогресс, 1982.

Amable B., Barre R. and Boyer R. Les systemes d'innovation a l'ere de la globalisation. — P. 1997.

Bell D. The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. — N.Y. 1973.

Edquist C. Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations. — L. 1997.

Freeman C. (1994). The Economics of Technical Change // Cambridge Journal of Economics. — 1994. —№ 18.

Knight J. Institutions and Social Conflict. — Cambridge. 1992.

Lundvall B.-A. National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. — London. 1992.

Mantegna R.N. and Stanley H.E. An Introduction to Econophysics: Correlations and Complexity in Finance. — Cambridge. 1999.

Nelson R. National Innovation Systems: A Comparative Analysis. — N.Y. 1993

Rothschild M. Bionomics: Economy as Ecosystem. — N.Y. 1990.

IX КОНФЕРЕНЦИЯ «ЛЕОНТЬЕВСКИЕ ЧТЕНИЯ»: ЭКОНОМИКА И ИНСТИТУТЫ

ЗАОСТРОВЦЕВ АНДРЕЙ ПАВЛОВИЧ,
кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский государственный
университет экономики и финансов,
Электронный адрес: zaoand21@gmail.com

Проходившая в Петербурге 12–13 февраля 2010 г. конференция была организована Международным центром социально-экономических исследований («Леонтьевский центр»). Это событие следует выделить по двум причинам.

Во-первых, отличием «Леонтьевских чтений» от многих других конференций является ориентация на основательные доклады зарекомендовавших себя исследователей. В то же время, это не означает дискриминацию молодых ученых. В число докладчиков отбираются те из них, которые на основе своих публикаций обрели репутацию способных и перспективных экономистов и социологов. Это позволяет избежать главной беды многих научных форумов в виде наличия массы проходных докладов, которые делаются ради «галочки» (строчки в автореферате кандидатской диссертации, отчетности той или иной организации и т.п.).

Во-вторых, тематика конференции — «Экономика и институты». Для «Журнала институциональных исследований» по понятным причинам она представляла особый интерес. Поэтому в ней приняли участие четыре представителя его редакции во главе с главным редактором Р.М. Нуреевым. Это обстоятельство позволяет начать обзор с их докладов.

Доклад Р.М. Нуреева был назван «Институциональная среда российского бизнеса — эффект колеи». В первой части доклады рассматривалась теория «колеи» (*path dependency*). Здесь привлек внимание тезис докладчика о том, что модели поведения людей отражают идеи, идеологию, убеждения, которые далеко не всегда отражают реальную картину мира и плохо поддаются воздействию механизма обратной связи. В результате последствия их поведения являются не только неопределенными, но и непредсказуемыми. И, в частности, поэтому изменения происходят далеко не всегда в «оптимальном», с точки зрения развития рыночной экономики, направлении.

Далее в докладе были приведены убедительные данные, основанные на межстрановых обзорах Всемирного банка «Ведение бизнеса» (*Doing Business*) за ряд последних лет. Они красноречиво свидетельствовали о том, что в России среда для бизнеса крайне неблагоприятная и все эти годы она ухудшалась. В итоге констатировалось, что административный ресурс приводит к дуализму норм (делению на «своих» и «чужих») и через преференции (льготы, налоговые освобождения) ведет к ограничению экономической конкуренции.

В заключительной части доклада были рассмотрены тенденции к модификации института выборов в России. Они сводятся к тому, что выборы перестают быть контролирующим механизмом мнения граждан для властей и превращаются в механизм государственного контроля над действиями региональных и местных бюрократов и общества в целом.

В итоге были сделаны следующие три вывода: отсутствие в России работоспособных нормативно-правовых и иных регуляторов деятельности политиков приводит к дальнейшему увеличению роли власти-собственности; появляются черты автократического режима, когда власть концентрируется в одних руках; ограничивается конкуренция и усиливается экономический монополизм.

Доклад А.А. Аузана «Модернизация как проблема: в поисках национальной формулы» был посвящен международным сравнениям в развитии групп различных стран. В соответствии с теорией «эффекта колеи» было показано, что, несмотря на бурный рост Испании и подтягивание к уровню ведущих европейских стран по ВВП на душу населения, она сохраняет и значительный отрыв от них. Более того, современный кризис она переживает острее, чем ведущие страны ЕС.

© А.П. Заостровцев, 2010

Большой интерес вызвал тезис Аузана о «четырех Китаях»: КНР, Гонконге, Тайване и Сингапуре. Последние «три Китая» значительно опередили континентальный Китай по показателю душевого ВВП. Можно сказать, что найденная ими «национальная формула модернизации» работает успешнее, несмотря на то что сегодня внимание всего мира привлечено к континентальному Китаю.

В докладе было также отмечено, что не вся Восточная Азия демонстрирует прорыв к благополучию. Есть в ней и такие страны, как Непал, Бирма, Пакистан, Филиппины, которые либо стагнируют, либо развиваются далеко не столь быстрыми темпами, которые привычно видеть у известных стран-лидеров из этого региона.

Весьма показательным было сравнение динамики душевого ВВП Израиля с нефтедобывающими арабскими странами. Первый демонстрирует устойчивый рост показателя, тогда как для арабских нефтегазоэкспортеров типичны взлеты и падения, следующие вслед за взлетами и падениями цен на мировом рынке углеводородов. При этом по абсолютной его величине Израиль в периоды спада на этом рынке оказывается впереди.

Докладчик, конечно, не вывел «формулы модернизации» для каждой страны, но тем не менее наглядно показал, что найти таковую получается далеко не у всех.

Доклад Ю.В. Латова «Измерение и компаративистский анализ доверия» оказался его совместной работой с М. Сасаки, представлявшим университет Чуо (Япония). Исследовалось доверие как социальный капитал, при этом оно подразделялось на межличностное доверие (обобщенное межличностное доверие к «людям вообще» и доверие к конкретным группам лиц) и институциональное доверие (доверие к правительству, бизнесу, общественным организациям и др.). По полученным данным опросов были сделаны три вывода: уровень доверия в России по общемировым меркам скорее средний, чем низкий; временное снижение обобщенного межличностного доверия наблюдалось в переходный период во многих транзитивных странах (не только в России); тенденция к росту обобщенного межличностного доверия в России — проявление роста запасов национального социального капитала.

В докладе И.В. Розмаинского «Государство, неопределенность и выбор активов длительного пользования» автор от описания роли неопределенности в посткейнсианской традиции перешел к представлениям о роли государства в той же школе экономической мысли. Дело в том, что посткейнсианцы рассматривают государство как институт, уменьшающий неопределенность, а важнейшую задачу государства видят в упорядочивании хозяйственной жизни в условиях неопределенности.

Далее Розмаинский говорил о явлении институциональной неадекватности государства, когда оно оказывается неспособным или нежелающим выполнять функцию защиты контрактов и прочие институциональные функции. Эта неадекватность приводит к завышенному уровню неопределенности в экономической системе, что можно наблюдать на примере ряда постсоветских стран, в том числе и России.

Докладчик на основе статистических данных по США отмечал сокращение глубины и продолжительности спадов во второй половине XX века по сравнению с первой. Связывал он это с большей институциональной адекватностью государства, выполнением им своих основных макроэкономических функций, в которые посткейнсианцы включают антициклическую фискальную и денежную политику, встроенные стабилизаторы, политику доходов, промышленную политику и укрепление финансовой системы (страхование депозитов и т.п.).

В заключительной части доклада был дан критический анализ антиэтатистских теорий Хайека, Бьюкенена и Лукаса. Теория спонтанного порядка и рассеянного знания Хайека не учитывает роли рыночной власти и сознательного проектирования институтов. Концепция Бьюкенена о преследовании политиками/чиновниками личных интересов не учитывает влияния неопределенности на их целевые функции, а также влияния групповых интересов. Критическое воззрение Лукаса, согласно которому макрополитика изменяет макроэкономические связи, не учитывает ограниченности счетных и познавательных способностей агентов при фундаментальной неопределенности.

Общий вывод докладчика состоял в том, что капиталистическая экономика нуждается в государственных институтах, играющих роль якоря в океане фундаментальной неопределенности. К таким институтам можно отнести не только эффективно работающие законы, но и дискреционную макрополитику.

На конференции было представлено и немало других интересных работ. Так, В.Л. Полтерович сделал доклад «Трансплантация институтов, заимствование технологий и экономическое развитие». Одним из основных вопросов доклада был вопрос о том, почему не удается заимствовать институты. Первой причиной была названа ориентация на институты слишком высокого уровня без учета стадии развития экономики (игнорирование институциональных, технологических и культурных препятствий). Сказалось и отсутствие (до последнего времени) адекватной теории догоняющего развития: стратегии разрабатывались без учета опыта других стран. Был сделан вывод о том, что для эффективного развития нужны институциональные инновации в форме промежуточных институтов.

Дальнейшее изложение было во многом посвящено стратегии промежуточных институтов, под которой понималось создание желательного института путем построения цепочки сменяющих друг друга (промежуточных) институтов — институциональной траектории в подходящем институциональном пространстве. Приводились примеры из реальной практики Китая, в частности, постепенная либерализация цен (через систему двойных — государственных и рыночных цен), внешней торговли (через свободные экономические зоны), приватизация (с помощью городских и деревенских коллективных предприятий).

В ходе доклада было проведено сравнение шоковой терапии со стратегией выращивания институтов и стратегией промежуточных институтов. У каждой из них были отмечены свои плюсы и минусы, но предпочтение было отдано последней. Она наиболее гибкая, поскольку позволяет сочетать трансплантацию институтов, их выращивание и институциональные эксперименты. Промежуточные институты способствуют ослаблению ограничений — культурных, институциональных или ресурсных, которые препятствуют дальнейшему движению.

В отношении трансплантации институтов были высказаны четыре гипотезы.

1. Появление нового института — редкое событие. Институциональное развитие осуществляется главным образом за счет трансплантации.
2. Стратегия промежуточных институтов дает более высокие шансы на успех, нежели шоковая трансплантация. «Прыжки» ведут к дисфункциям.
3. Рациональная стратегия трансплантации ускоряет развитие института в среде реципиента по сравнению с донором.
4. Структурная аналогия: трансплантаты в разных странах эволюционируют по аналогичным сх*емам*.

В итоге Полтерович сформулировал следующие рекомендации по проектированию реформ:

- стратегия промежуточных институтов (а не шок);
- сдерживание «поиска ренты»;
- выбор последовательности реформ;
- компенсация проигравшим;
- стимулиро*вание роста*.

Кроме того, каждая реформа должна быть авторской, целесообразна организация нескольких конкурирующих проектов. Только обеспечив качественный процесс реформирования, можно надеяться на быстрый и стабильный экономический рост.

Не имея возможности рассмотреть все состоявшиеся на конференции доклады, продолжим краткое изложение тех из них, которые наиболее близки тематике журнала.

А.П. Заостровцев в докладе «Демократия, автократия и развитие: сравнительный анализ экономических концепций» провел сравнение между теориями Мансура Олсона и Дугласа Норта. В них наблюдается как заметное сходство, так и не менее заметное различие. Новейшая концепция Норта (в соавторстве с Б. Уэйнгастом и Дж. Уоллисом) выделяет в качестве одной из ступеней в развитии человечества порядок закрытого доступа, который идет на смену примитивному порядку. Этот переход можно сопоставить с переходом от ситуации с кочующим бандитом к ситуации с преимущественно оседлым бандитом у Олсона.

В то же время, как известно, Олсон выдвинул концепцию «институционального склероза», которую связывал с деятельностью организаций, представляющих узкие группы интересов. Однако, согласно Норту, Уоллису и Уэйнгасту (НУУ), высший порядок — порядок открытого доступа — означает свободный, не зависящий от персональных отношений с государством вход в политические, экономические и прочие организации. Согласно

Олсону, это путь к торможению развития, поскольку открывается простор для представительства препятствующих росту интересов отдельных групп.

Докладчик подчеркнул вывод НУУ о том, что одни и те же институциональные формы работают по-разному в разных общественных порядках. Институциональные формы могут наполняться иным содержанием: например, выборы в порядке ограниченного доступа становятся скорее демонстрацией лояльности властной коалиции, чем инструментом выявления воли граждан.

А.С. Скоробогатов посвятил свое выступление на тему «Институциональное понимание истории» роли экономического человека и насилия в истории. Он рассматривает распределение силы как ключевой фактор истории. «Общества в истории — это системы долгосрочных отношений между людьми с различным силовым потенциалом, что сообщает этим системам иерархический и контрактный характер».

Основываясь на этом положении, Скоробогатов пришел к следующим трем обобщениям:

- «экономический человек» — наиболее типичный и значимый деятель в истории;
- силовой потенциал — основное передаточное звено между личным интересом и действиями экономического человека;
- общества — это сети контрактов между «бандитами» (по Олсону) и обираемыми.

Доклад Н.П. Дроздовой «Новая институциональная экономическая история: достижения и проблемы» состоял из трех частей. В первой из них рассматривалась хронология развития этого направления экономических исследований. Вторая часть была посвящена классификации исследований по новой институциональной экономической истории (НИЭИ). В третьей речь шла о проблемных вопросах НИЭИ.

Докладчик отмечал, что НИЭИ появляется в 70-е гг. XX века как синтез двух направлений исследования: новой экономической истории (клиометрии) и новой институциональной экономической теории (НИЭТ). В дальнейшем она распадается на две части: традиционная НИЭИ и новейшая институциональная экономическая история (конец 1990-х — начало 2000-х гг.), которая еще называется и более общим термином «новые институциональные социальные науки». Последняя, новейшая, ветвь синтезирует в себе политологию, социологию, когнитивистику.

Что же касается классификации исследований, то здесь сталкиваются два подхода. Одни видят в НИЭИ вспомогательную экономическую дисциплину в рамках НИЭТ, другие рассматривают ее как более самостоятельную науку, что-то вроде общей теории исторических изменений по Норту.

К проблемам НИЭИ докладчик отнес проблемы методологии (нереалистичность предпосылки в виде методологического индивидуализма), нечеткость дефиниций (например, таких понятий, как «институт», «идеология», структура»), неразработанность ряда концепций (например, механизма институциональных изменений), сложности с фактологическим обоснованием теории, противоречивость выводов о роли культуры и роли институтов, в частности, их влияния на экономический рост. Делается вывод о том, что проблематично создание единой концептуальной картины всемирной истории или истории отдельной страны на базе неоинституционального подхода.

Д.Е. Расков выступал с докладом «“Ви́дение” экономики в старом и новом институционализме». Для старого институционализма экономика — неравновесная, эволюционная система. Кроме того, это сложная система, непреднамеренный, адаптивный процесс. Она характеризуется «кумулятивной причинностью» и является неотъемлемой частью цивилизации и культуры. Для него старого институционализма экономика — больше чем рынок.

Для нового институционализма экономика — рыночная система, конкуренция с ограничениями институционального, правового, организационного характера. В центре — мотивация и решения, принимаемые индивидом, но включаются также иерархии и структуры управления контрактами.

По мнению Раскова, Норт является некой «переходной фигурой» между старым и новым институционализмом. Ссылаясь на книгу Норта «Насилие и социальные порядки» (2009), написанную им в соавторстве с Уэйнгастом и Уоллисом, докладчик утверждал, что Норт проделал путь от марксизма к клиометрике, новой экономической истории, когнитивным и, наконец, политическим наукам.

Расков полагает, что пространство взаимных мостов, пересечений и диалога между старым и новым институционализмом будет возрастать по мере исчерпания «наращивания» институциональной проблематики в рамках «поведенческого» видения.

В докладе А.Е. Шаститко «Новая институциональная экономика как исследовательская программа» были поставлены вопросы для идентификации НИЭТ в качестве таковой. К ним докладчик отнес возможность модификации исследовательской программы, включая проблему гибридных моделей; выделения в рамках одной исследовательской программы разных исследовательских подпрограмм, имеющих свое «жесткое ядро» и «защитный пояс»; выделения категориального каркаса и основополагающих допущений, отражающих в первую очередь компоненты жесткого ядра исследовательской программы.

В докладе были подробно перечислены характеристики НИЭТ как исследовательской программы. Здесь в первую очередь было указано на то, что институты имеют значение как с точки зрения эффективности размещения ресурсов, так и с точки зрения устойчивости экономического развития, которое в свою очередь также влияет на состояние институтов и направление институциональных изменений. Также подчеркивалось, что институты имеют значение не сами по себе, а в связи с их влиянием (и, одновременно, зависимостью) на действия лиц, принимающих экономические решения (функционал ограничения в ситуации индивидуального выбора). Кроме того, в рамках НИЭТ все общественные явления рассматриваются на основе действий отдельных людей (презумпция методологического индивидуализма).

Были предложены два варианта классификации НИЭТ. С одной стороны, НИЭТ как «нормальная исследовательская программа» наряду с другими исследовательскими программами в рамках экономической теории. С другой стороны, НИЭТ — обозначение, объединяющее на основе узкого набора принципов несколько «нормальных исследовательских программ», демонстрирующих существенные различия на уровне жесткого ядра и способах формулирования и проверки гипотез.

Свое выступление Шаститко завершил вопросом: «НИЭТ — новое издание экономической теории как таковой?».

В ходе конференции состоялась презентация «Международного журнала институциональных исследований». Главный редактор Р.М. Нуреев вместе с Ю.В. Латовым и А.С. Скоробогатовым рассказали о концепции журнала, его перспективах и обратились к собравшимся исследователям с предложением присылать статьи и быть активными его читателями.

Конференция была наполнена интересными событиями. В частности, Л.М. Григорьев (президент Фонда «Институт энергетики и финансов») выступил с презентацией доклада Института современного развития (ИНСОР) «Россия XXI века: образ желаемого будущего».

В завершение конференции состоялось торжественное вручение международных Леонтьевских медалей «За вклад в реформирование экономики» ее лауреатам за 2009 год. Ими стали: Янош Корнаи (профессор Гарвардского университета и института Коллегиум, Будапешт), Г.О. Греф (Президент, Председатель Правления Сбербанка РФ), Н.В. Зубаревич (директор региональной программы АНО «Независимый институт социальной политики») и Я.И. Кузьминов (ректор Государственного университета — Высшей школы экономики). Присутствовавшие на церемонии награждения с большим интересом прослушали лекции Корнаи «Леонтьев, математическое планирование: мечты и реальность» и Зубаревич «Региональное развитие и институты: российская специфика».

Представители российской институциональной школы, собравшиеся на конференции, обратились с пожеланием к руководителям Международного Центра социально-экономических исследований «Леонтьевский центр» выделить и на предстоящих в следующем году «Леонтьевских чтениях» место для продолжения обсуждения проблем институциональной экономики. Если Петербург станет регулярным форумом Международной организации институциональных исследований в России, то можно считать, что с помощью «Леонтьевского центра» достигнут важный рубеж в укреплении научного сообщества экономистов-институционалистов.

Дополнительную информацию о прошедшей конференции можно получить на интернет-сайте «Леонтьевского центра» http://www.leontief.ru. В настоящее время «Леонтьевский центр» готовит к изданию сборник присланных участниками конференции докладов. Его также можно будет прочитать на сайте Центра.

ФОРУМ ИНСТИТУЦИОНАЛИСТОВ

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,
доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
Электронный адрес: volchik@sfedu.ru

Необходимость проведения конференции, о которой долго говорили отечественные экономисты-институционалисты, была очевидной. За последнее десятилетие институциональная экономическая теория стала привычным предметом на экономических факультетах ведущих российских университетов.

Успех развития институционализма в России, действительно, трудно не заметить. И тому есть несколько причин. Во-первых, институциональный подход к исследованию экономических явлений очень близок к марксизму. Именно традиционный институционализм вебленовского толка является логичным продуктом эволюции радикальной марксистской политической экономии. Неслучайно некоторые известнейшие зарубежные представители традиционного (старого) институционализма в начале своей карьеры были правоверными марксистами. Длительное господство марксистской политической экономии в России подготовило почву, на которой расцвел российский традиционный институционализм.

Второй причиной развития идей теперь уже неоинституционализма может служить его реалистичность по сравнению с неоклассикой. И третьей причиной популярности институциональных теорий является тот факт, что переходные процессы в российской экономике, удачи и неудачи рыночных преобразований во многом связаны с формированием и трансформацией экономических институтов.

Российский институционализм неоднороден и, как подобает действительно живому экономическому течению, разнороден, амбициозен и плодовит. Хотя не все, кто прикрывается знаменами различных институционализмов, понимают суть институционального подхода, все-таки это способствует формированию социального капитала в сообществе отечественных экономистов.

Идея собрать экономистов, преподающих институциональную экономику, работающих на соответствующих кафедрах и пишущих статьи и монографии по данной проблематике, принадлежит чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнеру. Именно он явился организатором прошедшей конференции.

Если лаконично обозначить итог этой конференции, то можно сказать — конференция удалась! Организаторы конференции сумели собрать на одном форуме очень известных, представляющих различные отечественные экономические школы, и порой непримиримых, друзей и последователей институционального подхода в экономической теории.

В научной среде существует, кроме институциональных и организационных особенностей, важный механизм координации, который условно можно назвать «тусовкой». Прошедший форум институционалистов также можно отнести к этому механизму координации, который способствует формированию институтов, облегчающих коммуникацию внутри научного сообщества экономистов-институционалистов.

На конференции были представлены фактически все отечественные школы, работающие в рамках институционально-эволюционного направления в экономической теории. На пленарном заседании прозвучали доклады, в которых был затронут широкий спектр как фундаментальных, так и прикладных проблем институциональной экономической теории. С докладами выступили: академик С.Ю. Глазьев, профессор В.Л. Тамбовцев, чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнер, профессор Д.Н. Земляков, профессор Р.М. Нуреев, академик В.М. Полтерович, профессор С. Роузфилд, профессор В.В. Вольчик, академик В.И. Маевский, профессор Б.А. Ерзнкян, профессор Е.В. Попов, профессор А.А. Аузан, профессор С.Г. Кирдина.

© В.В. Вольчик, 2010

На секциях конференции выступили более 40 исследователей — от профессора до аспиранта. Высокий уровень докладов и выступлений органично сочетался с теоретическим и методологическим плюрализмом, который характерен для современной бурно развивающейся институциональной экономической теории.

Преподавание институциональной экономики в университетах способствует привлечению интереса к очень сложной, формализованной и оторванной от хозяйственных реалий науки, которой стала экономическая теория в ее мейнстримовском варианте. Поэтому важно рассматривать институциональную экономическую теорию не только как фундаментальную дисциплину, но как прикладную, например, при анализе формальных институтов и их влияния на экономические процессы.

Большой интерес к конференции институционалистов в научном сообществе и ее высокий уровень являются аргументами за продолжение начатого дела. Конференция обещает быть регулярной, следующая запланирована на ноябрь 2011 года.

Нобелевский лауреат Д. Норт, определяя институты, обращал внимание на то, что они структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми. Хочется верить, что прошедшая конференция будет способствовать формированию институтов и механизмов координации, которые позволят регулярно собираться и обмениваться мнениями относительно путей развития институционализма!

МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
КИЕВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. ВАДИМА ГЕТЬМАНА
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ — ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ (МОСКВА)
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАН УКРАИНЫ
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНФОРМАЦИОННОЕ УВЕДОМЛЕНИЕ О VIII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ АССОЦИАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

14–15 октября 2010 г.
г. Киев, Украина

Цель конференции — поощрить исследования в области институциональной экономической теории, а также облегчить контакты между сторонниками институционализма, как стран СНГ, так и дальнего зарубежья.

Главная тема конференции: «Права собственности на постсоветском пространстве».
Права собственности выступают ключевыми правилами игры между экономическими агентами. Почему реформирование структуры прав собственности в трансформационных экономиках стран СНГ за последние 20 лет привело к возникновению неэффективной, но весьма устойчивой системы прав собственности? Возможны ли устойчивый экономический рост и инновации при такой системе прав собственности? Каковы условия рациональной спецификации прав собственности на постсоветском пространстве?

Основные направления работы конференции:

- ✓ институциональное измерение мирового экономического кризиса
- ✓ институциональная теория фирмы
- ✓ экономическая теория права
- ✓ институциональная структура на постсоветском пространстве
- ✓ институты и экономическая власть
- ✓ собственность как основной институт экономики
- ✓ государство и институциональная система переходной экономики

Место проведения: Киевский национальный экономический университет, Украина, Киев, пр-т Победы, 54/1 .

Организационный комитет конференции:

Председатели организационного комитета:
Дементьев В.В. — проректор, заведующий кафедрой экономической теории Донецкого национального технического университета, д.э.н., профессор**,** сопредседатель международной ассоциации институциональных исследований;
Нуреев Р.М. — заведующий кафедрой экономического анализа организаций и рынков Государственного университета — Высшей школы экономики, д.э.н., профессор (г. Москва), сопредседатель международной ассоциации институциональных исследований;
Павленко А.Ф. — ректор Киевского национального экономического университета им. В. Гетьмана, д.э.н., профессор.

Члены организационного комитета:
Гриценко А.А., чл.-корр. НАН Украины, заместитель директора Института экономики и прогнозирования НАН Украины, д.э.н., профессор**;**
Степаненко С.В., проректор**,** заведующий кафедрой истории экономических учений и экономической истории Киевского национального экономического университета им. В. Гетьмана, к.э.н., профессор;
Малый И.Й., заведующий кафедрой макроэкономики и государственного управления Киевского национального экономического университета им. В. Гетьмана, д.э.н., профессор.

Ответственные секретари конференции — Тарасенко А.В., к.э.н., доцент; Логинов Н.М., к.э.н., доцент; Ефремов Д.П., к.э.н., ст. преподаватель.

Условием участия в конференции является членство в Международной ассоциации институциональных исследований.

Заявка на участие и доклад
Желающие принять участие в конференции должны **до 15 мая 2010 г.** выслать **на электронный адрес** Оргкомитета **(**maii.conf.2010@gmail.com**)** текст доклада и заявку.
Авторы докладов, принятых Оргкомитетом к участию в конференции, будут извещены об этом до **15 сентября 2010 г.**
Принятые Оргкомитетом доклады будут опубликованы в сборнике научных трудов Киевского национального экономического университета, входящем в перечень профессиональных изданий ВАК Украины, а также размещены на сайте МАИИ в свободном доступе по адресу http://www.instud.org в разделе «Материалы конференции».

Электронный адрес Оргкомитета: maii.conf.2010@gmail.com
Телефоны Оргкомитета: +38 (044) 3716257, +38 (044) 3716177, +38 (044)3715158

EDITORIAL 5

ARTICLES:

Levin S.N. The institutional expansion alternatives for developing and post-socialist countries: «post-industrialism» and «globalism» mythologems and the real tendencies 6

Lebedeva N.M., Tatarko A.N. Values and social capital as the basis for socio-economic development 17

Temnitsky A.L. Social and cultural manifestations of noneconomic dependency institutions in the Russian labor sphere 35

Kurbatova M.V. Post-industrial economy institutional environment formation problems in modern Russia 54

Alekseev A.V. The state economic policy main priorities when generating the new economy 67

Matveenko V.D. Institutional modernization is the condition of sustainable economic growth in Russia. 84

Svoevolin V.Yu.
Formation of the innovative economy in Russia as the basis for postindustrial society: institutional and evolutionary approach 100

CONFERENCES

Zaostrovtzev A.P. IX Conference «Leontief Readings»: Economics and institutions. 112

Volchik V.V. Forum of institutionalists 117

ПОДПИСКА-2010

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С АПРЕЛЯ 2010 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2010»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ

Подписной индекс 82295.

Условия оформления подписки *(аннотация, индекс(ы), стоимость)*
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

ПОДПИСКА-2010

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С АПРЕЛЯ 2010 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2010»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ

по индексу ***42503.***

Условия оформления подписки *(аннотация, индекс(ы), стоимость)*
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 2, № 1.2010

Выпускающий редактор: Е. Бузаева
Дизайн и верстка: Л. Ткаченко
Корректор: Т. Анастасова

Тираж: 500 экз.
Заказ №