

МОСКОВСКИЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ НАУЧНЫЙ ФОНД

## **Экономические субъекты постсоветской России**

**(институциональный анализ)**

### **Часть 2. Фирмы современной России**

Издание второе,  
исправленное и дополненное

Под редакцией  
д.э.н., проф. Р.М. Нуриева

**Москва  
2003**

*Редакционная коллегия серии «Независимый экономический анализ»:*

к.э.н. В.Б. Беневоленский, д.ю.н. Ч.А. Кэдвелл,  
д.э.н. Л.И. Полищук, проф. д.э.н. Л.И. Якобсон.

**Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ).**  
*Под редакцией д.э.н., проф. Р.М. Нуреева. Издание второе, исправленное и дополненное. В трех частях. Часть вторая. Фирмы современной России.*

*Редакционная коллегия:*

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

*Авторский коллектив:*

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

Мнения, высказанные в изданиях серии, отражают исключительно личные взгляды авторов и не обязательно совпадают с позициями Московского общественного научного фонда и/или Агентства по международному развитию США (USAID).

Книга распространяется бесплатно.

**ISBN 5-89554-244-1**

© Р.М. Нуреев, 2003.

**УДК 330.117**

© Московский общественный научный фонд, 2003.

**ББК 65.01**

**Э 40**

## **СОДЕРЖАНИЕ**

### **ЧАСТЬ 2. ФИРМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....7**

#### **Глава 7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИРМЫ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА .....12**

7.1 Неоклассическая трактовка фирмы: фирма как черный ящик .....	12
7.2 Контрактная природа фирмы: новый институциональный подход.....	15
7.3 Неоинституциональный подход к типологии фирм.....	18

#### **Глава 8. ГЕНЕЗИС РОССИЙСКОЙ ФИРМЫ В ПОСТСОВЕТСКОМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ .....23**

8.1 Абсолютные и относительные права собственности .....	23
8.2 Институциональная среда, которая формирует фирмы.....	27
8.2.1 Сравнительная характеристика институциональной среды фирмы в советской и постсоветской экономике.....	27
8.2.2 Влияние институциональной среды на контрактные соглашения: советская экономика.....	31
8.2.3 Влияние институциональной среды на контрактные соглашения: постсоветская экономика .....	35
8.3 Фирмы, которые формируют институциональную среду .....	42
8.3.1 Логика институциональных изменений: институциональные трансакции .....	42
8.3.2 Фирма как субъект институциональных изменений .....	45

#### **Глава 9. ОТКУДА ПОШЕЛ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС, ИЛИ КАК ВОЗНИКЛА "ЭКОНОМИКА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ".....49**

9.1 Бизнес в советской хозяйственной системе .....	49
9.2 Формирование рыночных институтов в советской теневой экономике.....	53
9.2.1 "Пессимистические" концепции теневых рынков в СССР .....	53
9.2.2 "Оптимистические" концепции теневых рынков в СССР .....	57
9.2.3 Двойной дуализм советской экономики .....	61
9.2.4 Роль советских теневых институтов в постсоветский период.....	66
9.3 Формирование рыночных институтов в советской легальной экономике ....	68
9.3.1 "Первый блин – комом" (реформа 1965 г.).....	71
9.3.2 Вторая попытка реформ (реформа 1983 г.) .....	74
9.3.3 Первые результаты (реформа 1987 г.) .....	76
9.3.4 Реанимация легального бизнеса (реформы 1987 – 1989 гг.) .....	81
9.3.5 Последний клапан (реформы 1990 г.) .....	84
9.3.6 Завершение возрождения легального бизнеса (реформы 1991 г.).....	85
9.3.7 Приватизация 1992 – 1995 гг. и ее итоги .....	87

---

---

## **Глава 10. ИЗМЕНЕНИЯ СПРОСА НА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ: НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИВАТИЗАЦИИ .....98**

10.1	Почему возникает спрос на изменения прав собственности? .....	98
10.2	Спрос на размытые права собственности (1988-1998).....	103
10.2.1	Спрос на размытые права собственности в советской экономике (1988-1991) .....	103
10.2.2	Институциональный шок и его последствия (1991-1998).....	118
10.3	Спрос на спецификацию и защиту прав частной собственности (1998-2003).....	128

## **Глава 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И НАЕМНЫЕ РАБОТНИКИ: КОНФЛИКТЫ И КОНСЕНСУСЫ В ПОСТСОВЕТСКОЙ ФИРМЕ..133**

11.1	Мотивация труда наемных работников.....	133
11.1.1	Структура и характер основных проблем и мотивов труда рабочих .....	134
11.1.2	Основные подходы к исследованию мотивации .....	137
11.1.3	Типы мотивации .....	140
11.1.4	Сила мотивации .....	143
11.1.5	Что может быть лучше хорошей зарплаты? .....	147
11.1.6	Преодолен ли кризис в мотивации труда? .....	149
11.2	Особенности национальной заработной платы .....	154
11.2.1	Заработка плата в России: формальная цена рабочей силы или неформальное социальное пособие в России? .....	154
11.2.2	Основная цель реформирования оплаты труда .....	164
11.3	Патерналистский союз наемных работников и предпринимателей .....	168
11.3.1	Конфликты и консенсусы .....	168
11.3.2	Факторы усиления патернализма и предпосылки развития партнерства в трудовых отношениях .....	172
11.4	Постсоветские профсоюзы как институт трудового посредничества .....	180
11.4.1	Профсоюзы – школа коммунизма или капитализма? .....	181
11.4.2	Профсоюзная инверсия .....	185
11.4.3	Ресурсы трудового посредничества и их распределение .....	189
11.4.4	Типы профсоюзных организаций на современных российских предприятиях: профсоюзы "хорошие и разные" .....	190
11.4.5	Профсоюз как социальный отдел: "надо помочь администрации". 191	
11.4.6	Как умирают профсоюзы: "все постепенно утряслось" .....	197
11.4.7	Постсоветские профсоюзы: новые институциональные рамки .....	205
11.5	Скрытые стороны "скрытой" безработицы: социальный амортизатор или экономический тормоз? .....	207
11.5.1	"Скрытая" безработица в России: наследие или приобретение? .....	207
11.5.2	"Скрытая" безработица как социально-экономическая проблема... 216	

## **Глава 12. ЭКОНОМИКА БАРТЕРА В РОССИИ: ОТ ЧАСТНОГО ЯВЛЕНИЯ К ОБЩЕСТВЕННОМУ ИНСТИТУТУ ..... 222**

12.1 Соотношение между денежной и бартерной экономикой:	
институционалисты и посткейнсианцы против неоклассиков .....	222
12.1.1 Российская переходная экономика как бартерное хозяйство .....	222
12.1.2 Соотношение между бартерной и денежной экономиками:	
неоклассический подход .....	223
12.1.3 Посткейнсианская теория "денежной экономики" .....	227
12.1.4 Посткейнсианский подход к анализу бартерной экономики и	
бартеризации хозяйства .....	234
12.1.5 Почему российская переходная экономика стала бартерным	
хозяйством?.....	237
12.2 Бартер как форма существования неэффективных предприятий .....	241
12.2.1 Советские корни современной российской бартерной экономики .	241
12.2.2 Российские экономические институты – угодливый слуга нерадивого	
хозяина?.....	246
12.2.3 Бартер и неплатежи: роль естественных монополий.....	257
12.2.4 Бартер как средство дискриминации эффективного и неэффективного	
производителя.....	261
12.2.5 Бартер как проявление "серой" экономики .....	263
12.2.6 Бартер и воспроизведение неэффективной структуры экономики..	264
12.2.7 Кому выгоден бартер?.....	265
12.3 Поиск путей преодоления бартеризации .....	267
12.3.1 Дефицит денежных средств и методы борьбы с ним .....	267
12.3.2 В поисках денежного источника (case-study).....	268
12.3.3 Бартерные отношения и эффективность управленческих решений:	
экспериментальные расчеты.....	271
12.3.4 Перспективы развития бартерной экономики.....	285

## **Глава 13. ПРАВО СИЛЫ ВМЕСТО СИЛЫ ПРАВА, ИЛИ ЭКОНОМИКА РЭКЕТА..... 287**

13.1 Угроза правам собственности в легальном бизнесе: "грабящие руки" вместо	
"невидимой руки".....	287
13.1.1 "Руки", управляющие рынком .....	287
13.1.2 Чьи руки шарят в кармане предпринимателя? .....	289
13.2 Препятствия для легальной защиты прав собственности.....	293
13.2.1 Негативный имидж российского бизнеса.....	293
13.2.2 Криминальность российского бизнеса .....	295
13.2.3 Роль экономической культуры в развитии предпринимательства ..	297
13.2.4 Этическая оценка предпринимательства в российской экономической	
культуре.....	299
13.2.5 Криминальность бизнеса как следствие культурологического	
стереотипа .....	301
13.3 Нелегальная защита прав собственности.....	304
13.3.1 Бандит как защитник прав собственности.....	305

13.3.2 Защита бизнесменов – дело рук самих бизнесменов .....	308
13.3.3 Легальные стражи порядка в роли нелегальных защитников прав собственности .....	309
13.4 Выбор предпринимателем оптимального института защиты прав собственности.....	311
13.5 Организованная преступность – государство в государстве? .....	315
13.5.1 Преступная организация как фирма.....	316
13.5.2 Преступное сообщество как теневое правительство .....	321
13.5.3 Преступная организация как община.....	324
13.5.4 Экономическая эволюция организованной преступности .....	325
13.5.5 Чем организованнее преступность, тем лучше для общества.....	327
13.6 Взлет и падение уголовного рэкета .....	329
13.6.1 Организованная преступность в СССР: "воры в законе" как криминальное правительство .....	330
13.6.2 Перестройка в обществе – перестройка в мафии: от криминального правительства – к сети криминальных фирм .....	333
<b>Оглавление монографии .....</b>	<b>340</b>



7





## ЧАСТЬ 2. ФИРМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Системная перестройка основ экономической деятельности, происходящая в России на протяжении вот уже почти десяти лет, обусловила весьма специфическую трансформацию основных институтов российского общества. Эта трансформация оказалась достаточно далекой от той, которая виделась перед началом известных социально-экономических преобразований первой половины 90-х гг. Её внешнее несовпадение с "теоретически ожидаемой", уже представляет немалый научный интерес. Значение же анализа несоответствия внутреннего содержания российских экономических институтов изначально ожидавшимся изменениям уже далеко выходит за границы чисто научного исследования и приобретает все большее общественно-политическое звучание.

В чем же причина систематического расхождения между целями, которые легли в основу программы реформирования российской экономики, и их реальными результатами? Почему так устойчивы неэффективные формы хозяйственной деятельности? Как формируются экономические институты, блокирующие позитивные перемены в экономике России? Каким образом количественное накопление бессистемных в своей основе политических и экономических решений, принимаемых в соответствии с требованием текущей экономической "конъюнктуры" (и, быть может, вполне оправданных с позиций сегодняшнего дня), трансформируется в неадаптивные, с точки зрения долгосрочных перспектив развития российского общества, модели экономического поведения? Какие новейшие достижения в экономической науке необходимо использовать для формирования экономической политики, адекватной задачам долговременного устойчивого развития российского общества? Какая система стимулов для российского товаропроизводителя в действительности лежит в основе современной экономической политики и каково видение решения этого класса проблем на перспективу? Ориентация на глубокую проработку этих проблем и обусловила логику настоящей части.

Изучение закономерностей трансформации экономических институтов дает возможность ответить на ряд вопросов, значимых с точки зрения понимания существа происходящих в экономике процессов и определения границ "коридора", внутри которого лежит область принятия реальных экономических решений. Систематическое недостижение средне- и даже краткосрочных целей, формулируемых в рамках каждой из очередной версий промышленной политики России в течение последнего пятнадцатилетия, свидетельствует о слабой теоретической проработке проблем, связанных с фундаментальными институциональными свойствами российской экономики.

ки. Невнятная социально-экономическая политика хорошо демонстрирует тот факт, что внутренняя логика, определяющая направление, формы и скорость трансформаций российского общества, до сих пор в лучшем случае до конца не осознана, а в худшем – осознана, но используется для обслуживания интересов далеко не самых перспективных социальных групп.

Системное представление трансформаций экономических институтов позволяет выявить обычно остающийся в тени факт: отдельные поведенческие реакции предприятия, каждая из которых, возможно, адаптивна по отношению к конкретным "раздражителям" экономической среды, в своей совокупности ведут предприятие не к адаптации к "окружающей экономической среде", а, напротив, к "выпадению" из нее. Таким образом, без создания системы экономических институтов, адекватных современному уровню сложности российских проблем, эффективное развитие российского бизнеса невозможно.

Общая логика второго раздела такова.

В *седьмой* главе (Р.М. Нураев) дается общая характеристика неоклассического и институционального подходов к анализу фирмы, показываются основные преимущества институционального анализа.

В *восьмой* главе (А.Б. Рунов) исследуется генезис российской фирмы в постсоветском институциональном пространстве. Для этого анализируются абсолютные и относительные права собственности, роль контрактов в этом процессе. Особенностью предложенного подхода является то, что показывается не только как институциональная среда формирует фирмы, но и как фирма формирует новую институциональную среду в постсоветском пространстве.

В *девятой* главе (Ю.В. Латов §§1, 2, Т.П. Черемисина §3) объектом исследования становится уже не общие характеристики, а специфические особенности генезиса российского бизнеса, изучено формирование рыночных институтов в советской теневой и легальной экономике. Анализ их развития наглядно показывает, как возникла "экономика физических лиц".

В *десятой* главе (А.Б. Рунов) показана эволюция спроса на права собственности в переходной экономике. Анализируется, почему в различные исторические периоды возникает спрос на изменение прав собственности, и в каких формах он проявляется (в эволюционных или революционных изменениях). Доказывается, что если с 1988 по 1998 гг. доминировал спрос на размытие прав собственности, то после кризиса 1998 г. постепенно возникает и с годами укрепляется спрос на спецификацию прав частной собственности в постсоветской России.

В *одинадцатой* главе (А.Л. Темницкий §§1, 3, Л.Г. Миляева §§2, 5, Л.Е. Петрова §4) рассматриваются отношения предпринимателей и наемных работников в постсоветской фирме.

Одна из многих непростых проблем, которую постоянно приходится решать руководству российских предприятий, – мотивирование работников к эффективной производственной деятельности. Проблема усугубляется тем обстоятельством, что работники, получившие трудовой опыт в советское время, осознанно (а в еще большей степени, неосознанно) стремятся воспроизводить привычные им модели трудового поведения в новых условиях. Явная неадекватность этих моделей рыночным реалиям обостряется конфронтационным типом решения проблем, характерным для советской экономики.

Исследование основных типов мотивации, их силы и структуры у различных типологических групп респондентов показало идентичность структуры основных мотивов труда рабочих независимо от формы собственности и экономической успешности предприятий. Большое влияние на различия в мотивации труда, ее эффективность оказывают экономический тип мотивации, внутриличностные ресурсы работника.

Весьма показателен один из основных результатов, полученный в ходе исследования: работник, ориентированный на максимизацию полезности и личной выгоды, уступает по силе мотивации работнику, ориентированному на содержательность труда. Полученные результаты свидетельствуют о слабости внешних, формально действующих институциональных факторах, направленных на изменение в мотивации труда и о большей силе неформальных и личностных институциональных составляющих в выработке и реализации стратегий трудового поведения.

В разделе, посвященном особенностям национальной заработной платы, анализируются последствия неформального самоустраниния государства в период начала рыночных преобразований в России от функции регулирования оплаты труда, формально делегированной еще только зарождающемуся в стране институту социального партнерства. В условиях неограниченной хозяйственной самостоятельности, зачастую граничащей с хаосом, после многолетней стратегии следования общим (единым для всех) "правилам игры", большинство предприятий, получив право вырабатывать собственные, не выдержали "испытания свободой". Приходится констатировать, что на исходе XX века, в хозяйственной практике укоренились, неформально получив статус "норм", ситуации, когда даже на успешно работающих производствах персонал не получает денег по несколько месяцев не потому, что работодатель не может заплатить, а потому, что не хочет, так как уже привык не платить.

Решение проблемы соотношения конфликта и консенсуса в моделях трудовых отношений на современном российском предприятии находит свое выражение в ориентации работников и менеджеров преимущественно на патерналистские формы взаимодействия. Весьма показательно, что пре-

образования 90-х гг. на предприятиях фактически не затронули патерналистских норм взаимодействий в трудовых отношениях. Произошло лишь замещение государственного патернализма хозяйственным и административным на уровне предприятий.

Важной стороной отношений между работодателями и работниками российских предприятий являются попытки восстановить, пусть и в новом качестве, роль хорошо знакомого в России института профессиональных союзов. Результаты исследования развиваются известные представления о непростой судьбе профсоюзного движения в России. Судьба профсоюза на российском предприятии в значительной степени зависит от его исторических "корней": профсоюзные организации достаточно успешно функционируют на многих бывших советских предприятиях и практически отсутствуют в компаниях, вновь созданных как российским, так и иностранным капиталом.

Проведенное исследование свидетельствует о том, что "позорно низкая" заработка плата – эта та цена, которую российская экономика вынуждена платить за поддержание относительно невысокой открытой безработицы. Изучение природы существующего крупномасштабного устойчивого "навеса" скрытой безработицы дает основание говорить о том, что "скрытая безработица" – это одновременно социальный "амортизатор" и экономический "тормоз", динамический феномен и "приобретенная", но поддающаяся лечению болезнь.

В *двенацатой* главе (И.В. Розманский §1, А.В. Алексеев и И.Ф. Герцог §§2, 3) исследуются взаимоотношения, складывающиеся между предприятиями в современных условиях.

Особое внимание уделено неэффективным предприятиям. Феномен неэффективного производителя, правящего бал российской экономики, рассматривается с позиций приложения институциональной теории к современной российской действительности. Специфика институциональной среды российской экономики - ее нестабильность и неопределенность, невыполнение государством своих основных функций: защиты прав собственности и гарантий соблюдения договорных обязательств. Наличие разных правил игры для различных хозяйствующих субъектов закономерно создает политico-экономическую среду, в которой не может развиваться эффективный производитель, зато вполне уверенно чувствует себя производитель, которому в настоящей рыночной экономике места нет. Формой существования неэффективного производителя в России 1990-х гг. стал бартер. Не отрицая очевидного факта, что без бартера российская экономика не выжила бы, результаты исследования свидетельствуют, что на определенном этапе развития бартерная экономика в России начала принимать самодовлеющий характер. Бартерные отношения довольно быстро прошли путь от по-

веденческой модели, позволяющей выжить "советскому" предприятию в резко изменившихся условиях, к такому типу экономического поведения, при котором стремление к консервации неэффективных производств и порождаемых ими общественных отношений приняло разрушительный для экономики характер.

Очевидно, что без реформирования базовых институтов российского общества успешное решение проблем, стоящих перед российским бизнесом, невозможно. Вместе с тем проведенный анализ показывает, что возможность освободиться от бартерной "удавки" есть практически у каждого российского предприятия. Для этого высшему менеджменту компании требуется лишь осознать, что бартеризация расчетов – не более чем иллюзия решения проблемы: выживание в краткосрочной перспективе закономерно ведет к краху компании в будущем. Выход же из бартерного контура, вполне возможный при реструктурировании финансово-хозяйственной деятельности, не только решает текущие финансовые проблемы предприятия, но и создает условия для будущего устойчивого развития.

В *тринадцатой* главе (Ю.В. Латов) показывается механизм защиты современного российского бизнеса и его формы: (криминальные, коммерческие и милицейские "крыши"), раскрывается взаимосвязь негативного имиджа российского бизнеса и криминальных структур, а также ставится проблема выбора предпринимателем оптимального института защиты прав собственности. В этой же главе рассматривается организованная преступность как один из неформальных институтов, стихийно заполнивший создавшийся в переходный период институциональный вакуум. Ослабление официальных государственных структур в конце 1980-х – начале 1990-х гг. создало вакуум власти, который в значительной степени заполнился именно властью мафии, на какое-то время действительно ставшей "государством в государстве". Главным источником доходов отечественной мафии в 1990-е гг. стали доходы от рэкета – нелегальной деятельности по защите прав собственности легальных и нелегальных предпринимателей. По ряду оценок, "красная мафия" занималась правоохранительной деятельностью справедливее и эффективнее официальных властей, которые скорее вредили предпринимателям, чем помогали им. Развитие рыночного хозяйства при стабилизации политической власти привело во второй половине 1990-х гг. к тому, что организованная преступность стала занимать свое "законное место" в обществе, превращаясь из системы криминальной власти в сеть криминальных фирм, так что функции "красной мафии" как теневого правительства постепенно отмирают.

## **Глава 7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИРМЫ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА**

### **7.1 Неоклассическая трактовка фирмы: фирма как черный ящик**

Одним из основных элементов рыночного хозяйства является фирма. Под *фирмой* в неоклассической теории понимается экономический субъект, который занимается производственной деятельностью и обладает хозяйственной самостоятельностью (в принятии решений о том, что, как и в каких размерах производить, где, кому и по какой цене продавать свою продукцию). Фирма объединяет ресурсы для производства определенных экономических благ с целью максимизации прибыли.

Однако такое определение неоднократно подвергалось критике в экономической литературе.

С целью уточнения этого абстрактного определения стали выделять две основные формы организации экономической деятельности: *стихийный порядок* и *планомерный порядок*, предполагающий создание иерархических структур. Оба обуславливают разделение функций и координацию деятельности между экономическими агентами. Однако в первом случае такая координация осуществляется через рынок, а во втором – путем объединения (кооперации) индивидуальных действий на основе инструкций и распоряжений предпринимателя.

В отличие от естественным образом сложившегося рыночного порядка фирмы базируются на иерархическом принципе организации экономической деятельности. Рынок предполагает обособление средств производства, фирма – их концентрацию. В условиях рынка господствуют косвенные методы контроля, на фирме – прямые. Рынок исключает диктат, он основывается на экономических стимулах; фирма, наоборот, предполагает единонаучалие, основывается на административных формах управления. "Фирма, таким образом, – писал Р. Коуз, – есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя"<sup>1</sup>.

Но подобные инструкции и распоряжения возникают не на пустом месте. Существование фирм в рыночной экономике требует научного объяснения. Если рыночный механизм является достаточно совершенным, то почему возникают фирмы? Вопрос этот можно сформулировать с точно-

<sup>1</sup> Коуз Р. Природа фирмы / В кн.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. Гл. 2. С. 38. Электронная версия книги в сети: [http://www.libertarium.ru/libertarium/l\\_lib\\_firm0](http://www.libertarium.ru/libertarium/l_lib_firm0).  
12

стью до наоборот: если основу современной рыночной экономики составляют фирмы, то почему все общество с течением времени не превращается в одну огромную фирму, которая вытеснила бы рыночный порядок?

В экономической литературе существуют различные ответы на эти вопросы. Одни экономисты рассматривают современные фирмы как итог развития кооперации и разделения труда (К. Маркс)<sup>2</sup>, другие считают, что фирмы – результат минимизации риска и неопределенности (Ф. Найт)<sup>3</sup>, третьи объясняют появление фирм необходимостью уменьшения трансакционных издержек (Р. Коуз, О. Уильямсон)<sup>4</sup>.

Рассмотрим основные современные подходы к анализу экономических организаций, одной из которых является фирма<sup>5</sup>.

Все существующие экономические теории с известной долей условности можно вслед за О. Уильямсоном разделить на две большие группы: технологические и организационные. Первую составляют те, которые подходят к теории фирм как к конкретизации теории производства и рассматривают фирму через призму производственных функций, Х-эффективности и других производственных взаимосвязей. Вторая группа теорий рассматривает фирму прежде всего как сеть контрактов, как организацию, как институт (см. рис. 7.1).

Институциональная парадигма может быть, в свою очередь, разбита на два основных течения.

Первое анализирует организации "извне", через институциональную среду, т. е. исследует социальные, юридические и политические "правила игры", без которых невозможно понять особенности функционирования и развития экономических организаций, их роль в производстве, распределении, обмене и потреблении товаров и услуг. В рамках этого направления теория прав собственности изучает институциональную среду деятельности экономических организаций в частном секторе экономики, а теория общественного выбора — институциональную среду деятельности индивидов и организаций в общественном секторе (такой подход, естественно, является упрощением, концентрирующим внимание на главном направлении исследований указанных теорий).

<sup>2</sup> См.: Маркс К. Капитал. Т. 1. Гл. 11—13. / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.

<sup>3</sup> См.: Knight F. Risk, Uncertainty and Profit. L., 1993.

<sup>4</sup> См.: Коуз Р. Указ. соч.; Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация. СПб., 1996.

<sup>5</sup> Подробнее см.: Williamson O. E. Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization // Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 146. 1990. № 1.



**Рис. 7.1. Основные подходы к анализу экономических организаций ("дерево институционализма")**

Второе направление институционализма исследует организации прежде всего "изнутри", т. е. через систему соглашений, контрактов. Теория агентов (принципала-агента) концентрирует свое внимание на предварительных предпосылках (побудительных мотивах) контрактов (ex ante), а теория трансакционной экономики — на уже реализованных соглашениях (ex post), выражаяющихся в различных управленческих структурах.

Не следует, однако, абсолютизировать предложенную Оливером Уильямсоном схему. Различия между теориями действительно имеют место, однако все они (теории трансакционной экономики, агентов, прав собственности, общественного выбора) с разных сторон анализируют предпосылки становления, развития и упадка экономических организаций на базе

контрактной парадигмы. Попробуем синтезировать основные идеи институционального анализа фирм.

## 7.2 Контрактная природа фирмы: новый институциональный подход

Стандартная неоклассическая производственная функция модифицируется в новой институциональной теории с учетом влияния ограничений, действующих на индивидуальный выбор. Ее можно представить в виде  $Q = Q(L, K, MI, T, CA_b, CA_e, APR)$ , где  $Q$  – выпуск продукции,  $L, K, MI$  – затраты факторов производства (труда, капитала и материальных ресурсов),  $T$  – вектор технологии и уровня знаний, необходимых для производства данного вида продукции. Кроме того, выпуск зависит от институциональной среды, определяющей структуру абсолютных прав собственности  $APR$  и задающей внешние "правила игры" для всех фирм, а также от внутренних "правил игры", которые существуют в его взаимоотношениях с контрагентами  $CA_e$  и на самом предприятии  $CA_i$ <sup>6</sup>.

Ключевым для ответа на вопросы "какова природа фирм" и "почему они возникают" является понятие издержек трансакций<sup>7</sup>. Трансакции совершают собственники факторов производства с целью передачи друг другу (на время или навсегда) частичных правомочий, касающихся притязаний на вещь как потенциальный источник дохода. Необходимость в трансакциях возникает вследствие предпосылки о производительности обмена. Трансакции находят отражение в контрактах. Посредством правил, составляющих контракт, трансакция (наряду с отношениями конфликта и взаимозависимости) "достраивается" включением элементов упорядоченности<sup>8</sup>.

Основные параметры оптимального контракта зависят от вида и параметров трансакций, которые им задаются, а также от правил более высокого

<sup>6</sup> Подобный подход к трактовке производственной функции впервые в явном виде предложен М. Дженсеном и У. Меклингом. См.: Jensen M., Meckling W. Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination // Journal of Business. 1979. Vol. 52, No. 4. P. 469-472; Эггерссон Т. Экономическое поведение и институты. М., 2001. С. 141-143.

<sup>7</sup> Под трансакцией понимается "деятельность индивидов в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля за выполнением обещаний, а также адаптации к непредвиденным обстоятельствам" (Шаститко А.Е. Указ. соч. С.137.). В случае производственной деятельности трансакция отражает также перемещение товаров и услуг в технологически делимом пространстве (О. Уильямсон. Указ. соч. С.27, 690).

<sup>8</sup> См. подр.: Уильямсон О. Указ. соч. С.48-151; Шаститко А.Е. Указ. соч. С. 137-147.

кого порядка, которые составляют институциональную среду. Таким образом, выбор контрактного соглашения (*Contractual arrangement - CA*) зависит от ряда параметров<sup>9</sup>:

$$CA = CA(F, D, C, AS, M, R, U, APR),$$

где *F* – частота повторения трансакции (периодичность взаимодействия между сторонами);

*D* – длительность трансакции;

*C* – сложность трансакции;

*AS* - специфичность актива, который является объектом соглашения или использование которого связано с выполнением контракта;

*M* – сложность измерения результатов;

*R* – связь с другими трансакциями;

*U* – степень неопределенности, сопровождающей реализацию контракта и его исход;

*APR* - формальная допустимость и издержки совершения данного типа трансакции<sup>10</sup> в текущей институциональной среде (правилах более высокого порядка, обязательных для всех).

В новой институциональной экономической теории под фирмой понимается коалиция владельцев факторов производства<sup>11</sup>, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего достигается минимизация трансакционных издержек.

Используя классификацию контрактного права Я. Макнейла, в экономической теории организации выделяют три основных типа контрактов<sup>12</sup>.

**Классический контракт** (*classical contract*) – это двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки и предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий. Классический контракт строг и юридически точен. Он предполагает, что отношения сторон четко определены и прекращаются после выполнения условий сделки. Он пытается учесть все возможные моменты, сведя будущие события к настоящему времени. Никаких устных договоренностей, не зафиксированных в тексте договора, он не признает.

<sup>9</sup> Такой подход восходит к Оливеру Уильямсону (см.: Уильямсон О. Указ. соч. С. 74-78, 104-117), однако мы считали своим долгом уточнить сам набор факторов, влияющий на выбор контрактного соглашения.

<sup>10</sup> Издержки совершения трансакций можно, отчасти, выразить через соотношение цены доступа к закону и цены внелегальности. (подробнее см.: de Soto Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., 1995. С.189-215; Олейник А.Н. Институциональная экономика. М., 2000. С.163-168).

<sup>11</sup> В этом наглядно проявляется принцип методологического индивидуализма.

<sup>12</sup> См.: Уильямсон О. Указ. соч. С.127-132.

**Неоклассический контракт** (*neoclassical contract*) – это долгосрочный контракт в условиях структурной неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия трансакции. Он напоминает, скорее, договор о принципах сотрудничества, чем строгий юридический документ, предусматривающий все без исключения ситуации, которые могут появиться в будущем. Обычно для решения возникающих споров стороны обращаются к выбранному ими арбитру, который решает, насколько правильно данный контракт выполняется. Поэтому договор с самого начала приобретает тройственный характер. "Дух" договора здесь перевешивает его "букву", устные договоренности учитываются наряду с письменными.

**Отношенческий контракт** (*relational contract*) – это долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Для его осуществления, как правило, и требуется планомерный порядок, предполагающий иерархию.

Система контрактов заключается между владельцами определенных ресурсов. О. Уильямсон разделил все ресурсы на три группы: общие, специфические и интерспецифические.

**Общие ресурсы** – это ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме: и внутри, и вне её они оцениваются одинаково.

**Специфические ресурсы** – это ресурсы, ценность которых внутри фирмы выше, чем вне ее.

**Интерспецифические ресурсы** – взаимодополняемые, взаимоуниверсальные ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме и посредством нее. Если фирма распадается, то каждый из интерспецифических ресурсов не сможет найти адекватной замены на рынке или в рамках другой организации.

Поэтому фирма выступает не просто как коалиция владельцев ресурсов, связанных между собой сетью контрактов. Это объединение, в основе которого лежит отношенческий контракт по поводу интерспецифических ресурсов. Наличие таких ресурсов дает синергетический эффект, превышающий простую сумму вкладов каждого участника коалиции. Естественно, фирма использует не только интерспецифические, но и другие ресурсы: специфические и общие.

Таким образом, *сердцевину* фирмы составляет долговременный *отношенческий контракт*, заключенный между собственниками интерспецифических ресурсов. Наличие интерспецифических и специфических ресурсов в фирме позволяет экономить трансакционные издержки, а их владельцам – получать экономическую прибыль. Такого рода взаимная зависимость возникает и в рамках производственно-технологических цепочек, в которых имеет место фундаментальная трансформация, когда в результате вложений в интерспецифические активы условие большого числа конкурен-

тов в ситуации торгов за первоначальный контракт (*ex ante* конкуренция) трансформируется в условие малого числа участников договорного процесса в периоды его возобновления (*ex post* конкуренция)<sup>13</sup>.

Итак, при контрактной трактовке фирма понимается как сеть контрактных соглашений, опосредующих осуществление трансакций, необходимых для производства и перераспределения продуктов<sup>14</sup>. Уникальность вступающих в коалицию интерспецифических ресурсов и особенности трансакционных издержек объясняют специфику форм контрактов, лежащих в основе разнообразных видов современных фирм. Многообразие способов минимизации трансакционных издержек предопределяет, по мнению сторонников неоинституционального подхода, многообразие фирм.

### 7.3 Неоинституциональный подход к типологии фирм

Основными формами деловых предприятий являются частнопредпринимательские фирмы и корпорации, регулируемые и государственные фирмы, потребительские кооперативы и неприбыльные организации, партнерства и самоуправляющиеся фирмы. Наиболее распространенными из них являются частнопредпринимательские фирмы, партнерства и корпорации.

Если мы сравним эти формы друг с другом, то окажется, что, например, в США на частнопредпринимательские фирмы приходится свыше 70% общего числа фирм, но только 6—7% совокупного выпуска частных фирм, на партнерства — 10% общего числа и 4—5% выпуска, на корпорации — соответственно 18—20% и 88—90%.

Подобный парадокс легко объясним, если мы подробнее познакомимся с достоинствами и недостатками каждого из указанных типов деловых предприятий.

**Частнопредпринимательская фирма** — это фирма, владелец которой самостоятельно ведет дела в собственных интересах; управляет ею, получает всю прибыль (остаточный доход) и несет персональную ответственность по всем ее обязательствам (т. е. является субъектом неограниченной ответственности). Собственник классической фирмы является центральной фигурой, с которой владельцы всех остальных ресурсов заключают контракты. Он обладает правом найма и увольнения, т. е. кон-

<sup>13</sup> Понятие фундаментальной трансформации впервые введено и раскрыто О. Уильямсоном (Указ. соч. С. 117-121).

<sup>14</sup> См.: Alchian A., Demsetz H. Production, information costs, and economic organization // American Economic Review. 1972. Vol. 62 (6). P. 777-795; Cheung S. The contractual nature of the firm // Journal of Law and Economics. 1983. Vol. 26 (1). P. 1-21; Уильямсон О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации / Уроки организации бизнеса. СПб., 1994. С. 51-62.

тролирует поведение всех остальных членов команды. Поэтому он получает весь остаточный доход — всю прибыль за вычетом издержек по ведению дела. Наконец, он вправе продать все, чем он обладает, передать все свои права другому лицу.

Обычно собственником классической фирмы является владелец наиболее важного (интерспецифического) ресурса. Таким интерспецифическим ресурсом может быть как физический, так и человеческий капитал. Например, в проектно-конструкторских организациях или в рекламном бюро и т. д. роль человеческого капитала чрезвычайно высока, поэтому владельцами фирмы являются талантливые работники.

Несомненными достоинствами частнопредпринимательской фирмы являются:

- 1) простота организации (учреждения, управления и т. д.);
- 2) свобода действий (не связанная с необходимостью согласования в принятии решений и т. д.);
- 3) сильный экономический стимул (получение всей прибыли одним лицом).

Среди очевидных недостатков частнопредпринимательской фирмы следует назвать в первую очередь:

- 1) ограниченность финансовых и материальных ресурсов (связанная как с недостатком средств собственника фирмы, так и с трудностью получения кредитов);
- 2) отсутствие развитой системы внутренней специализации производственных и управленческих функций (особенно в условиях мелкого и среднего производства, наиболее типичного для данной формы собственности);
- 3) существование неограниченной ответственности (когда собственник в случае банкротства рискует не только капиталом, вложенным в дело, но и всей своей личной собственностью).

**Партнерство** — это *фирма, организованная рядом лиц, совместно рдевающих и управляющих предприятием*. Основные права здесь принадлежат всем партнерам. Они осуществляют эффективный контроль 'за деятельностью друг друга. Партнерства типичны для различных сфер интеллектуальной деятельности, таких, как искусство, юриспруденция, медицина и т. д. Они, как правило, жизнеспособны при ограниченном числе участников. Бывает, что все партнеры принимают активное участие в работе фирмы, но чаще наряду с активными членами встречаются и партнеры, играющие пассивную роль. В ряде случаев возникают партнерства с ограниченной ответственностью. Это означает, что наряду с основными участниками, полностью отвечающими за деятельность фирмы, имеются партнеры, ответствен-

ность которых ограничивается суммой, вложенной в дело (партнеры с ограниченной ответственностью).

Партнерства разделяют большинство достоинств частнопредпринимательской фирмы (в частности, их легко организовать и ими несложно управлять). В то же время они обладают рядом преимуществ по сравнению с частнопредпринимательской фирмой. Здесь уже в большей мере можно использовать разделение труда и специализацию в производстве и управлении, легче преодолеть финансовые барьеры для начала и продолжения деятельности.

Как и частнопредпринимательская фирма, партнерства обладают рядом недостатков (скучность финансовых средств, неограниченная ответственность и др.). К ним, однако, добавляются новые. Главными из них являются разделение функций (в результате которого может возникнуть несогласованность действий и даже несовместимость интересов) и угроза потенциального распада партнерства (в результате возникающих противоречий или выхода из дела одного из партнеров).

Иногда по типу партнерства организованы большие трудовые коллективы. Так возникли **самоуправляющиеся фирмы югославского типа**. В этом случае владельцами предприятия являются все — владельцы как интерспецифических, так и общих ресурсов. Все они имеют одинаковые права. Поскольку все стратегические вопросы решаются совместно, нередким является распределение прибыли в пользу настоящего (повышения зарплаты) и в ущерб будущему (инвестициям в производство). Проедание средств создаст инвестиционный голод и, как следствие, медленные темпы научно-технического прогресса и развития производства.

Третьим, основным видом делового предприятия является современная (открытая) корпорация. **Корпорация** — это фирма, имеющая форму юридического лица, где ответственность каждого собственника ограничена его вкладом в данное предприятие.

Корпорация — общество, основанное на паях. Покупая ценные бумаги (акции и облигации), индивиды (домохозяйства) становятся собственниками корпорации. Через рынок ценных бумаг возможно быстрое привлечение финансовых средств огромного числа людей. Держатели акций получают часть дохода (дивиденд) и рискуют только той суммой, которую они заплатили при покупке акций (облигаций). Кредиторы предъявляют иск к корпорации в целом, но не к акционерам как частным лицам (право ограниченной ответственности).

Более глубокая специализация, широкое привлечение высококвалифицированных кадров способствуют росту эффективности корпорации. Благодаря корпорациям стало возможным внедрение достижений научно-

технического прогресса, постоянное обновление ассортимента выпускаемой продукции, освоение технологий массового производства.

Корпорация — это специфический тип деловых предприятий, который имеет форму существования, отличную от физических лиц (форма юридического лица). Корпорация существует независимо от ее владельцев — акционеров. Если им не нравится проводимая корпорацией политика, они вправе продать свой пай, но, как правило, не в состоянии ликвидировать компанию как таковую. Поэтому современные корпорации характеризуются известной стабильностью. Они сохраняют свои специфические ресурсы независимо от воли и желания отдельных акционеров.

Наряду с несомненными достоинствами корпорации обладают и вполне ощутимыми недостатками.

Корпорации открывают широкий простор для всевозможных злоупотреблений. Возникает разрыв между функцией собственности и функцией управления. Мелкие и средние держатели обычно не обладают необходимой и достаточной информацией для осуществления действенного контроля. В корпорации происходит размытие прав собственности, поскольку возможности контроля за деятельностью команды ослабляются. Держатели контрольного пакета акций могут осуществлять контроль лишь за высшими управляющими. Возможности оппортунистического поведения расширяются. Стремясь к личному обогащению, высшие менеджеры участвуют в чрезвычайно рискованных операциях, а иногда идут и на прямые злоупотребления властью (маневрирование с ценными бумагами, перелив капитала в дочерние компании, сомнительная производственная деятельность и т. д.).

Однако, как правило, такие злоупотребления возможны лишь в определенных пределах. Сдерживающим фактором выступает сам рынок. Если корпорация начинает работать плохо, опасность вмешательства акционеров в повседневные дела компании возрастает. Возникает угроза "поглощения" данной фирмы другой и полной смены команды (во всяком случае, ее верхнего эшелона). К тому же падает престиж менеджеров компаний на рынке менеджерского труда, что может в перспективе привести к резкому сокращению их доходов.

Другим крупным недостатком деятельности современной корпорации является двойное налогообложение. Дело в том, что часть дохода корпорации, которая выплачивается акционерам в виде дивидендов, сначала облагается налогом как прибыль корпорации, а потом как часть дохода держателя акций. В результате большая часть прибыли превращается в налоги, уплачиваемые государству.

Деятельность ряда фирм регулируется государством. в этом случае государство вводит ограничения на размеры прибыли, т. е. регулирует остав-

точный доход. Такая политика государства приводит к тому, что часть прибыли либо превращается в издержки (путем повышения заработной платы, дополнительного премирования и т. д.), либо дарится потребителям путем снижения цены выпускаемой продукции.

Помимо таких основных форм, как частнопредпринимательская фирма, партнерство и корпорация, неоинституционалисты выделяют также государственные фирмы, неприбыльные организации и кооперативы.

Главным объектом анализа во второй части коллективной монографии станет корпоративный бизнес, поскольку среди крупных и средних предприятий постсоветской России абсолютно преобладает именно эта организационная форма.

\* \* \*

Итак, неоинституциональный подход к сущности и формам организации бизнеса основан на первостепенном внимании к контрактам и механизмам их защиты.

Такой подход означает, что анализ генезиса российской фирмы невозможен без исследования эволюции контрактов и механизма принуждения их выполнения (*inforcement*). Этому анализу и посвящена восьмая глава.

## **Глава 8. ГЕНЕЗИС РОССИЙСКОЙ ФИРМЫ В ПОСТСОВЕТСКОМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ**

Цель данной главы - изучить генезис российской фирмы как процесс взаимного влияния институциональной среды и контрактных соглашений. Начав с определения основных понятий, мы затем перейдем к теоретическому исследованию взаимосвязи институциональной среды и фирм, понимаемых как институт и как организация (п. 8.1). Обратив внимание на особенности, связанные с переходом от госпредприятия как элемента централизованной партийно-хозяйственной иерархии к фирме как самостоятельному экономическому субъекту (п. 8.2), мы покажем, что если в советской государственной экономике предприятие относительно пассивно принимало диктуемые ему "правила игры", то в постсоветской России фирмы становятся активными участниками формирования правил (п. 8.3).

### **8.1 Абсолютные и относительные права собственности**

Экономический институт – это формальные правила и неформальные ограничения, которым соответствуют определенные механизмы информента<sup>15</sup>, обеспечивающие их выполнение и принуждение<sup>16</sup>. Получая формальный или неформальный общественный механизм санкционирования, правила становятся правами собственности. Они структурируют повторяющиеся взаимодействия индивидов по производству, обмену и распределению экономических благ, чем снижают структурную неопределенность и предлагают альтернативные решения проблем координации, мотивации и распределительного конфликта.

Система прав собственности – это фактически действующая в обществе система исключений из доступа к ограниченным благам, задающая матрицу взаимодействий между теми, у кого нет доступа к ресурсу, и теми, кому он открыт<sup>17</sup>. Отношение собственности всегда включает как минимум три составляющих: "собственник – предмет собственности – несобствен-

<sup>15</sup> От англ. *enforcement* - принуждение к выполнению правил, обеспечение санкций, осуществление, проведение в жизнь (закона, постановления и т.д.).

<sup>16</sup> Мы используем определение экономического института по Д. Норту. (См.: *North D. Institutions // Journal of Economic Perspectives*. 1991, Vol. 5(1). P.97.)

<sup>17</sup> Подробнее см.: Капелюшников Р.И. Что такое право собственности? // Финансовые, социальные и информационные технологии. Исследования и разработки. Вып. 3. М., 1994. С. 12-18.

ник". Поэтому система исключений из доступа к ресурсам как бы содержит в свернутом виде все способы потенциальных взаимодействий между субъектами хозяйственной системы.

Выделим два уровня прав собственности – абсолютные и относительные<sup>18</sup>.

**Институциональную среду** составляют такие "правила игры", которые задают *общие ограничения для всех*<sup>19</sup>, в частности правила, задающие возможные формы организации и контроля хозяйственной деятельности. Получая общественно признаваемую форму, они становятся *абсолютными правами собственности*. Абсолютные *де-юре* права собственности включают экономическое законодательство и иные нормативные акты: акционерное, антимонопольное законодательство, ограничения на экспортно-импортные операции, законодательство о приватизации, о несостоятельности, о лицензировании и регистрации предприятий и др. Неформализованные (*де-факто*) санкционированные правила поведения индивидов включают "обычаи делового оборота", "торговые обычаи"<sup>20</sup>, которые в конкретный исторический период могут принимать форму "понятий"<sup>21</sup>.

<sup>18</sup> Подробнее о разделении прав собственности на абсолютные и относительные см.: Furubotn E., Richter R. Institutions and economic theory: the contribution of the new institutional economics. 1997. P. 77-83.

<sup>19</sup> В соответствии с терминологией, разработанной Л. Дэвисом и Д. Нортом, **институциональная среда** (*institutional environment*) состоит из основополагающих политических, социальных и юридических правил, образующих базис для производства, обмена, распределения и потребления. **Институциональные соглашения** (*institutional arrangements*) – это контракты между хозяйственными единицами, которые определяют способы их кооперации и координации. (Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge, 1971. P. 5-6.)

<sup>20</sup> Статья 5 ГК РФ и комментарий к ней. (Комментарий к Гражданскому кодексу РФ. / Отв. ред. О.Н. Садиков. М., 1995. С. 21-22.)

<sup>21</sup> См. напр.: Олейник А.Н. "Бизнес по понятиям": об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики. 2002. № 5.

И обычаи делового оборота, и "понятия" относятся к неформальным ограничениям. Разделение между ними, как нам представляется, проходит, во-первых, по линии *социальной среды*, в которой (в результате многократного повторения) они сформировались. Во-вторых, и главным образом, различие проходит по линии гарантов. В случае "понятий" средой стали преступные сообщества и пенитенциарные учреждения, а механизмы инфорсмента, так или иначе, опосредуются деятельностью частных "силовых предпринимателей" (термин В.В. Волкова), главным образом ОПГ, но также частных и "милицейских крыш" (см. подр. п. 13.3 монографии). Средой возникновения обычаяев делового оборота являются в теневой экономике "цеховики", а сегодня – легальные бизнес-сообщества. Их гарантами выступают, в первую очередь, государственная правоохранительная, судебная и исполнительная системы.

**Контрактные соглашения** между собственниками факторов производства являются источником *относительных прав собственности*. Они существуют на микроуровне и касаются конкретных индивидов или организаций<sup>22</sup>, вступающих в кооперацию или конкуренцию друг с другом.

Неотъемлемым элементом прав собственности как института являются *механизмы инфорсмента*. Ведь правила лишь тогда эффективно выполняют свои функции, когда они соблюдаются субъектами. Значит, должны существовать, во-первых, доступная возможность придерживаться правила и, во-вторых, вероятность понести наказание за нарушение. Правила могут "самовыполняться". Большую роль в этом играют "ментальные модели", существующие в обществе<sup>23</sup>. Все остальные механизмы инфорсмента являются следствием целенаправленной деятельности индивидов или государства<sup>24</sup>.

Подход к фирме как к сети контрактов, исполнение которых растянуто во времени, в условиях структурной неопределенности заставляет обратить внимание не только на относительные права собственности, определенные первоначальным контрактом. Так как большая часть контрактов являются *a priori* неполными, то стороны получают формальную возможность вести себя оппортунистически, преследуя собственные выгоды в ущерб общему благосостоянию сторон. Следовательно, значение приобретают *ex post* институты управления трансакциями<sup>25</sup>, механизм переговоров и разрешения споров об изменении условий первоначально согласованного плана будущих действий<sup>26</sup>. В этом смысле частная иерархическая организация есть лишь одна из альтернативных структур управления поведением субъектов контрактного отношения на этапе после заключения первоначального соглашения. Другими альтернативами выступают рынок, гибридные соглашения (например, франчайзинговые сети) и, наконец, государственные унитарные предприятия (рис. 8.1)<sup>27</sup>.

По сравнению с рынком в "иерархии" сокращаются затраты на поиск партнеров, исчезает необходимость частого перезаключения контрак-

<sup>22</sup> Что часто одно и то же, если учитывать принимаемую в НИЭТ предпосылку о методологическом индивидуализме.

<sup>23</sup> Denzau A., North D. Shared mental models: Ideology and institutions // Kyklos. 1994. Vol.47 (1). P. 1-31.

<sup>24</sup> См. подробнее: Шаститко А.Е. Механизм обеспечения соблюдения правил (экономический анализ) // Вопросы экономики. 2002. №1. С.32-49.

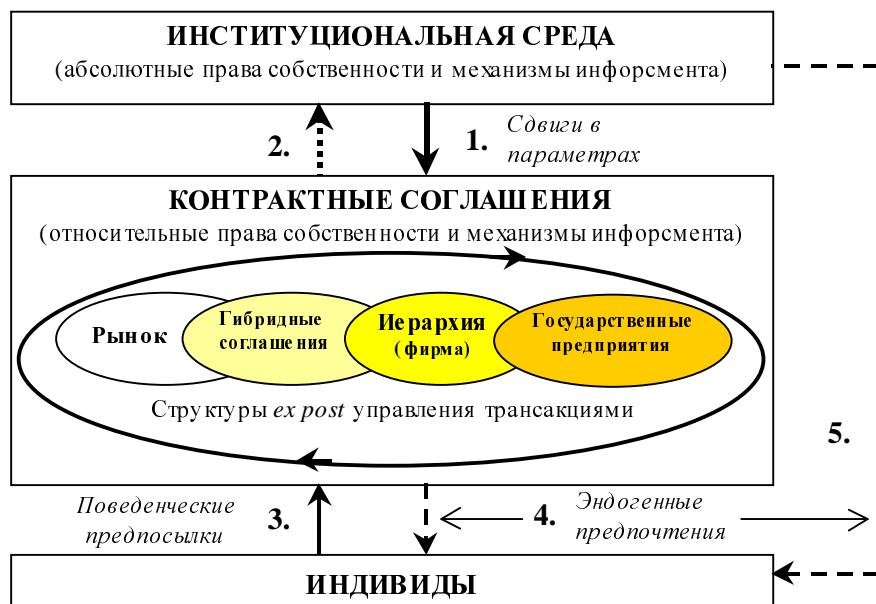
<sup>25</sup> От англ. *institutions of governance*. Используется О. Уильямсоном как синоним термина *governance structures*.

<sup>26</sup> См.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма, СПб., 1996.

<sup>27</sup> Подробнее см.: Williamson O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives / Mechanisms of Governance. N.Y., 1996. Ch.4. P.93-120.

тов, деловые связи приобретают предсказуемость и устойчивость. В то же время по мере увеличения размеров иерархии растут издержки оппортунистического поведения в отношениях "поручитель – исполнитель", что в итоге приводит к потере управляемости и исчезновению сравнительных преимуществ иерархии.

**Схема исследования** взаимосвязи институциональной среды и контрактных соглашений представлена на рис. 8.1. С одной стороны, общие правила игры в обществе определяют то, как отдельные субъекты организуют взаимодействие между собой (*влияние 1* на рис.). С другой стороны, индивидуальные контрактные соглашения служат источником правил, которые, приобретая массовый и повторяющийся характер, могут становиться общими для всех (*влияние 2* на рис.). Индивиды включены в схему с помощью связей 3,4,5.



**Рис. 8.1. Институциональная среда, контрактные соглашения и индивиды: схема исследования**

Составлено по: Williamson O. The Institutions and Governance of Economic Development and Reform / Annual World Bank Conference on Development Economics. 1994. Перепечатано в: Mechanisms of Governance. Ch.13. N.Y., 1996. P. 325-328.

Заметим, что именно трактовка фирмы как сети контрактов позволяет говорить о ней как об *экономическом институте* (наборе санкционированных формальных и неформальных правил). С другой стороны, фирма как совокупность хозяйственных агентов, объединившихся с целью трансформации ресурсов в продукт с помощью определенной технологии и выступающих на рынке как единое целое, институтом *не является*. В данном случае фирма выступает как *организация*.

Для пояснения следует вспомнить аналогию Д. Норта, назвавшего институты санкционированными правилами игры, а организации – игроками, играющими по правилам<sup>28</sup>. Как игрок, фирма становится одним из основных субъектов изменения как относительных, так и абсолютных прав собственности – институциональным предпринимателем (влияние 2 и 3 на рис. 8.1).

## 8.2 Институциональная среда, которая формирует фирмы

### 8.2.1 Сравнительная характеристика институциональной среды фирмы в советской и постсоветской экономике

С формальной точки зрения институциональная среда производственного предприятия до неузнаваемости изменилась с 1988 г. Однако одним из главных свойств изменения институтов является их инкрементность и зависимость от траектории предшествующего развития. В этом корень проблем дискретных, революционных изменений<sup>29</sup>.

Основные соответствия и различия между структурой формальных правил и неформальных ограничений фирмы в советской и постсоветской экономике видны без комментариев (см. табл. 8.1). Остановимся подробнее на подсистеме инфорсмента прав собственности и контрактов<sup>30</sup>, со-

<sup>28</sup> См.: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 19-20.

<sup>29</sup> Вот почему цель трансформации "от плана к рынку", сформулированную в 1991 г., следовало бы переформулировать как "от плана и его институтов к рынку и его институтам". В числе важнейших институтов советской экономики особняком стоят Партия и госпредприятие (см.: Кузьминов Я.И. Институты экономики советского типа / Институциональная экономика, М.: ГУ-ВШЭ, 1999. [http://www.hse.ru/rector\\_net/](http://www.hse.ru/rector_net/)).

<sup>30</sup> Инфорсмент прав собственности и контрактов считается сегодня одной из наиболее проблемных тем в литературе по собственности и корпоративному управлению. См., напр.: Радыгин А., Энтов Р., Межераус И. Проблемы правоприменения (инфосмента) в сфере защиты прав акционеров. М., 2002; Тамбовцев В.Л. Собственность и эффективность // Общественные науки и современность, 2002. №4. С. 30-38. Нам представляется, что изучение советской системы, учитывая эффект *path dependency*, поможет, отчасти, разобраться в сегодняшних проблемах.

стоящей из субъектов-гарантов и механизмов-гарантов<sup>31</sup>. Посмотрим на произошедшие в ней изменения с позиций сегодняшнего дня.

Главным субъектом-гарантом<sup>32</sup> прав собственности и контрактов в советской экономике выступала иерархическая организация КПСС, наделенная правомочиями *партийного контроля хозяйственной деятельности администрации*<sup>33</sup>. Комиссии партийного контроля действовали на всех уровнях хозяйственной иерархии, начиная от цехов, предприятий и заканчивая министерством и центральными экономическими ведомствами<sup>34</sup> (см. рис. 8.2).

Учитывая иерархическую подчиненность контрольных комиссий по партийной, а не по хозяйственной "линии", институт партийного контроля выполнял также и функции независимого (от хозяйственной администрации) аудита, позволяя (по крайней мере формально) получать с предприятия (объединения, главка) относительно объективную информацию. Вызов директора, не выполнившего план по производству, капитальному строительству или нарушившего план кооперированных поставок, в *промышленный отдел местной партийной организации* можно сравнить с сегодняшним вызовом в суд по иску (а в случае разбора внутренних дел предприятия – с отчетом менеджеров перед советом директоров<sup>35</sup>). Работа комиссий партий-

<sup>31</sup> Терминология принадлежит В.Л. Тамбовцеву. Подробнее см. п. 16.3 монографии.

<sup>32</sup> Тамбовцев В.Л., К типологии экономических систем // Экономика и математические методы. 1994. Т.30 (2). С.33-37.

<sup>33</sup> Юридически "право партийного контроля" в соответствии с практикой советской системы находило отражение в Постановлениях ЦК КПСС и совместных постановлений ЦК КПСС и Совета Министров СССР (см.: Ленин В.И., КПСС об организационно-партийной работе. Том 3. М., 1985. Часть 2). Подробнее об особенностях функционирования института партийного контроля см.: Партийное строительство (разные издания); Партийный контроль деятельности администрации. М., 1983. Важным источником эмпирических данных послужила серия глубоких интервью, проведенных автором в 2002 г. в Нижнем Новгороде. Респондентами стали первый заместитель (заместитель по промышленности) первого секретаря Горьковского горкома КПСС (годы работы в должности 1982-1986 гг.); второй секретарь парткома производственного объединения (1969-1971); помощник директора по кадрам производственного объединения (1981-1988).

<sup>34</sup> Система контроля в действительности была сложнее. Среди субъектов контроля кроме партийных органов были также органы народного контроля. Однако их деятельность жестко контролировалась партийными органами (см.: Органы народного контроля. Сборник документов. М., 1983; Иконников С.Н. Деятельность органов народного контроля Москвы (1965-1977 гг.). М., 1984).

<sup>35</sup> В практике предприятия это выражалось в проведении совместных заседаний парткома и дирекции или в "заслушивании докладов хозяйственных руководителей", приглашенных на заседание парткома.

ного контроля была близка по многим функциям контрольным органам, создаваемым собственниками рыночных корпораций. В партийной иерархии фактически сосредоточивалась также ответственность за принятие и исполнение принятых стратегических программ.

**Таблица 8.1**  
**Сравнительная характеристика структуры институциональной среды**  
**фирмы в советской и постсоветской экономике**

Советская экономика	Постсоветская экономика
<b><i>Формальные правила</i></b>	
Конституция СССР и РСФСР; Совместные постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР; Постановления пленумов ЦК КПСС; Законы и кодексы СССР и РСФСР; Решения обкомов и горкомов КПСС	Конституция РФ; Федеральные законы РФ; Указы Президента РФ; Постановления Правительства РФ; Региональное законодательство; Постановления и распоряжения глав администраций
<b><i>Неформальные ограничения</i></b>	
Нормы партийной этики; Обычаи хозяйственной практики в рамках номенклатурных сетей; Обычаи делового оборота "цеховиков"	Нормы предпринимательской этики; Обычаи делового оборота и торговые обычаи; "Понятия"; Решения предпринимательских объединений
<b><i>Механизмы инфорсмента</i></b>	
<u>Централизованные:</u> Комитеты и комиссии партийно- го контроля; Госарбитраж при Совмине СССР; Комитеты и комиссии народного контроля; Правоохранительные органы (ОБХСС, КГБ и др.) <u>Децентрализованные:</u> "Партийная" репутация Организованная "коммунистическая идеология"	<u>Централизованные:</u> Арбитражный суд; Служба судебных приставов; Гражданский суд; ФСФО; ФКЦБ; Правоохранительные органы <u>Децентрализованные:</u> Деловая репутация; Третейский суд; "Силовые предприниматели"; Идеология индивидуального предпринимательства

*Государственный Арбитраж* в этом смысле не являлся судом в традиционном для экономики, основанной на индивидуальной частной собственности, понимании. Он действовал при Совете Министров и был лишь инструментальным дополнением к органам партийно-административного регулирования<sup>36</sup>, традиционно играл подчиненную роль в системе информсмента должностных прав.

**Механизмом-гарантом** должностных прав в СССР являлась организованная коммунистическая идеология. Она (в действительности, а не в официозе) предписывала лояльность к решениям вышестоящих коллективных органов (в первую очередь партийных), поддержание доверительных отношений между членами деловых сетей в горизонтальных взаимоотношениях<sup>37</sup>. Советским аналогом неформальных санкций выступала практика *партийных взысканий*. Они выносились комиссиями при орготделах по результатам рассмотрения "персонального дела коммуниста"<sup>38</sup>. Были предусмотрены следующие меры партийного воздействия (в порядке возрастания строгости): товарищеская критика; порицание; предупреждение или указание; поставить на вид; объявление выговора или строгого выговора с занесением в учетную карточку. И наконец, высшей мерой партийного взыскания являлось исключение из КПСС<sup>39</sup>, за которым неизбежно следовал ostracism.

Ключевым источником сохранения партийного контроля за распределением фактических прав собственности выступала монополия КПСС на "подбор и расстановку руководящих кадров" на всех уровнях хозяйственной иерархии. До изменения КПСС своей кадровой политики в 1987 г. ни одно сколь угодно значимое для предприятия назначение руководителя было невозможно без утверждения кандидатуры в соответствующем партийном органе<sup>40</sup>.

Главным результатом информсмента должностных прав становились доверие и достоверность обещаний и обязательств<sup>41</sup> как в вертикальных, так

<sup>36</sup> Это неудивительно, если учесть наличие у госпредприятий скорее административной, а не гражданской правоспособности (см. подр.: Венедиктов А.В., Государственная социалистическая собственность. М.-Л., 1948. С.621-654).

<sup>37</sup> См. об организованной коммунистической идеологии и ее упадке также в п. 10.2 монографии.

<sup>38</sup> Словарь по партийному строительству. М., 1997. С.21-22.

<sup>39</sup> Устав КПСС.

<sup>40</sup> Заметим, что если считать проявлением статуса собственника в крупных корпорациях право назначать и снимать менеджеров, то организация КПСС – это фактический *коллективный* собственник госпредприятий. Подр. о кадровой политике КПСС в отношении руководящих кадров и ее трансформации в 1985-1987 гг. см.: Ленин, КПСС о работе с кадрами. М., 1988.

<sup>41</sup> От англ. *credibility of commitments*.

и в горизонтальных контрактах. Сообществами, в которых эти права собственности были признаваемы и защищаемы в каждом секторе экономики, являлись до 1988 г. объединенные единым номенклатурным происхождением и "воспитанием" партийная и хозяйственные иерархии. В рамках этой сети поддерживалось доверие<sup>42</sup>.

Права собственности в советской государственной экономике были обусловлены должностью в партийно-государственной и хозяйственной иерархии. Это позволяет использовать термин "должностные права". В "экономике должностных прав"<sup>43</sup> обладатель правомочий сохранял их до тех пор, пока сохранял лояльность к организованной коммунистической идеологии и к организации КПСС, как коллективному владельцу правомочий остаточного дохода и контроля. Должностные права в этом аспекте можно назвать *правами собственности, основанными на лояльности в противовес правам собственности, основанным на законе* в рыночной экономике<sup>44</sup>.

#### 8.2.2. Влияние институциональной среды на контрактные соглашения: советская экономика

Одни и те же операции в процессе воспроизводства могут координироваться разными типами контрактных соглашений в зависимости от текущей институциональной среды и состояния системы информсмента. Состав и структура абсолютных прав собственности *APR* влияет, таким образом, на трансакционные издержки. Это оказывает влияние на рациональный выбор субъектами того или иного вида трансакции и на то, с помощью какого контракта данная трансакция будет достроена. Иначе говоря, изменение в структуре и распределении абсолютных прав собственности между субъектами отдельных правомочий неизбежно отражается на структуре контрактных соглашений – как внешних *CA<sub>e</sub>* (с другими индивидами и организациями

<sup>42</sup> Теоретически доказано, что достоверность обязательств и доверие являются необходимым условием стабильности и эффективности системы прав собственности для достижения долгосрочного экономического роста (См.: North D., Weingast B. Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutional Governing Public Choice in Seventeenth-Century England // Journal of Economic History. 1989, Vol. 49 (4). P. 803-832.

<sup>43</sup> Применительно к современной китайской экономике термин был предложен экономистами Хуа Шэнном, Чжан Сюэдзюнем и Ло Сяопэном в серии статей 1987-1989 гг. (см.: Борох О.Н. Современная китайская экономическая мысль, М., 1998. С.69, 74-75). См. также главу 10.

<sup>44</sup> Подобная терминология уже встречается в литературе. См., напр.: Wintrobe R. The Political Economy of Dictatorship. Cambridge, 2000. P.218-225.

ми), так и внутренних  $CA_i$ , составляющих внутреннюю организационную структуру предприятия (см. рис. 8.1)<sup>45</sup>.

**Трансакции и трансакционные издержки.** Децентрализованный обмен правами собственности в советской экономике отсутствовал. Вся сфера распределения и обмена в период расцвета государственной экономики (1930-1950-е гг.) полностью контролировалась партийной иерархией. Позже часть правомочий "перетекла" в хозяйственную иерархию и центральные экономические ведомства. Таким образом, все внешние эффекты были интернализованы.

Госпредприятие являлось подчиненным звеном в иерархии. Функции управления межфирменной контрактацией, включая *ex-post* стадию мониторинга и защиты контрактов, сосредоточивали у себя центральные органы. Предприятие могло покупать ресурсы на заранее установленных условиях и поставлять продукцию, как правило, только определенным смежникам, которые также были жестко вписаны в структуру того же самого или другого министерства<sup>46</sup> (рис. 8.2). Финансовую ответственность за совершаемые госпредприятием трансакции также несли вышестоящие административные органы, поддерживая тем самым режим *мягких бюджетных ограничений*<sup>47</sup>.

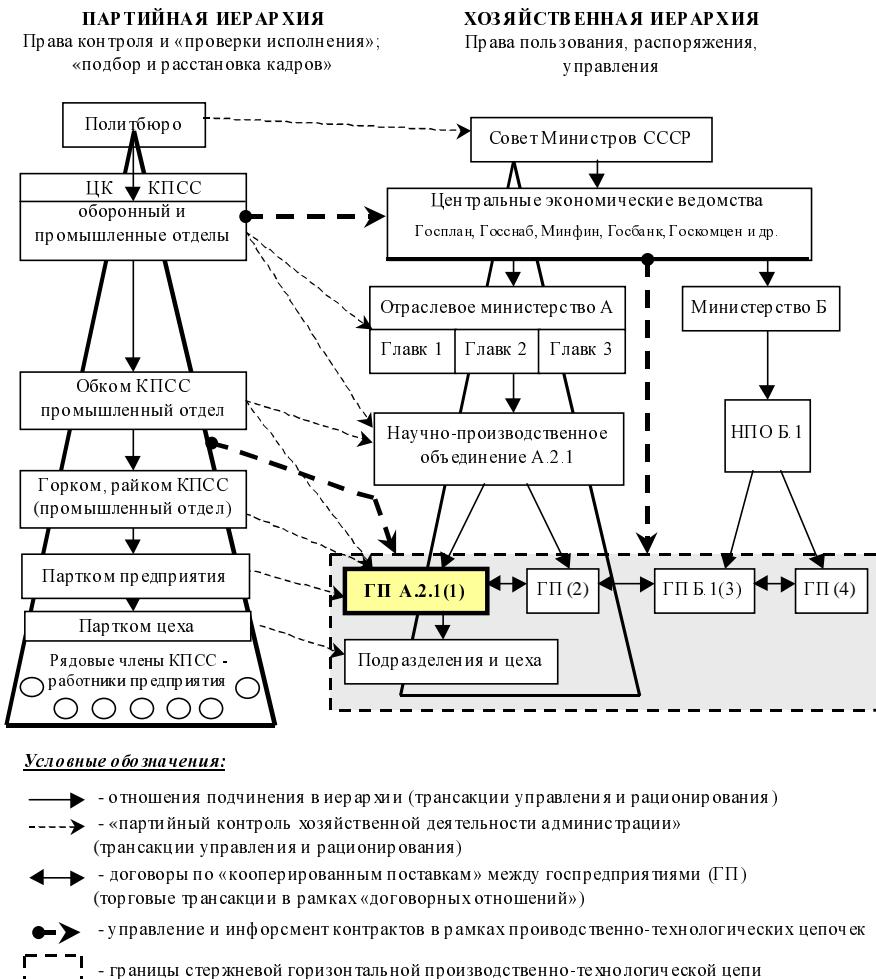
Особенности институциональной среды обуславливали преобладание специфических *трансакций рационирования в ходе планового торга* (термин Я. Корнаи<sup>48</sup>) и *трансакции управления* при администрировании на всех уровнях. В советской экономике благосостояние и престиж директора в большей степени зависели от размера предприятия, который определялся величиной основных фондов, численностью персонала и объемом выпуска. Главной задачей было выбрать в министерстве фонды на капитальные вложения, добиться повышенных лимитов на получение сырья и т.д. Это делалось с целью подстраховаться от возможных сбоев в поставках или корректировок государственного плана. На предприятиях существовал специальный штат "толкачей", которые проводили заявки предприятий сквозь бюрократические структуры министерств и ведомств. Деловые качества директора определялись его пробивной силой и связями в министерстве и вышестоящих партийных органах.

<sup>45</sup> О трансакциях см. подробнее в главе 7.

<sup>46</sup> В условиях государственной монополии на внешнюю торговлю все сделки на внешнем рынке от имени предприятия осуществляли специализированные государственные внешнеторговые организации.

<sup>47</sup> См.: Корнаи Я. Дефицит. М., 1990. С.321-344; Он же. Юридические обязательства, проблема их соблюдения и мягкие бюджетные ограничения // Вопросы экономики. 1998. №9. С.33-45.

<sup>48</sup> Термин "плановый торг" принадлежит Я.Корнаи (См.: Корнаи Я. Дефицит. С.79-80).



**Рис. 8.2. Схема "корпоративного управления" и инф ormента относительных прав собственности в советской экономике**

**Примечание к рис.8.2.** Положение центральных экономических ведомств не совсем точно отражено на рис.8.2. Они не всегда стояли выше министерств. Их отдельные подразделения по функциям выполняли скорее роль функциональных подразделений отраслевых министерств (хотя и с элементами соподчинения).

"Центр" (а не предприятие) нес различные трансакционные издержки: по поиску информации и организации информационных потоков; по разработке, заключению и защите контрактов; по содержанию аппарата соответствующих чиновников и по мониторингу их работы и предотвращению оппортунистического поведения. Издержки мотивации минимизировались в основном не с помощью экономических стимулов, а через поддержание организованной коммунистической идеологии. Таким образом, большую часть трансакционных издержек, с которыми сталкивается фирма в рыночной экономике, в советской экономике брали на себя отраслевое министерство и центральные экономические органы. Это были издержки системы в целом, а не отдельного предприятия.

Чрезвычайно высокая степень централизации управления и сосредоточения инфосмента и контрольных функций у Партии определяла важные конкретно-исторические параметры институциональной среды и обуславливала особенности контрактных соглашений в рамках одной производственно-технологической цепи по сравнению с развитыми капиталистическими странами. Стабильная централизованная система инфосмента позволяла при проектировании долгосрочных контрактов руководствоваться лишь критериями технологической, но не трансакционной эффективности<sup>49</sup>.

Перечислим эти особенности.

Во-первых, наблюдалась высокая взаимная специализация производителей и как следствие высокая интерспецифичность активов предприятий в рамках одной производственно-технологической цепи и одновременно обособленность сбытовых организаций. При создании новых предприятий абсолютно не учитывался фактор специфичности с точки зрения опасности *ex post* вымогательства квазиренты. Во-вторых, отсутствовала независимая от центральных органов информационная инфраструктура, необходимая для поиска новых контрагентов. В-третьих, отсутствовала и альтернативная система гарантий контрактов, кроме централизованной, связанной с руководящими органами КПСС. При таком дизайне структур управления трансакциями создаются предпосылки вымогательства квазиренты, если партийно-государственный инфосмент *вдруг* исчезнет.

---

<sup>49</sup> Проблемы риска вымогательства (*hold up*) *ex post* квазиренты в связи с ростом фирменно-специфических активов, аналогичные тем, с которыми столкнулись "Fisher Body" и "General Motors" в рыночной экономике (См.: Alchian A., Crawford R., Klein B. Vertical integration, appropriable rents and the competitive contracting process // Journal of Law and Economics. Vol. 21 (2). October. P. 297-326), вряд ли были проблемами для лиц, принимающих решения об инвестициях в СССР.

### *8.2.3 Влияние институциональной среды на контрактные соглашения: постсоветская экономика*

Радикальная политическая и правовая реформа 1991-1995 гг. уничтожила прежние формальные институты – партийную и хозяйственную вертикаль, централизованное планирование и ценообразование, "общенародную собственность". Как следствие, изменились свойства трансакций, структура и распределение трансакционных издержек между государством и госпредприятиями, ставшими в большинстве частными (или квазичастными<sup>50</sup>) акционерными обществами, переговорные возможности сторон, рухнула и прежняя система инфорсмента.

**Трансакции и трансакционные издержки.** Прямые трансакционные издержки госпредприятия были относительно малы, в то время как прямые и косвенные издержки государства значительны. В "один миг" став "самостоятельным", бывшее госпредприятие столкнулось с издержками межфирменных отношений, управление которыми в командной экономике в основном находилось в руках Центра.

С разрушением системы централизованного планирования выросло число межфирменных *торговых* трансакций. С крахом КПСС изменился характер подавляющего числа трансакций *управления*. Создание новой структуры государственной власти изменило трансакции *рационирования*<sup>51</sup>. У директоров появился новый объект управления. В отдельных случаях трансакционные издержки лишь перешли от государства. В других появились новые издержки, не свойственные плановой экономике.

Разрыв традиционных хозяйственных связей вызвал рост *трансакционных издержек координации на всех стадиях контрактного процесса*. После либерализации фирмам понадобились время и средства на подготовку собственных специалистов в области ценообразования, маркетинга, рекламно-выставочной деятельности. Потребовались отвлечения значительных средств на *ведение переговоров об условиях соглашений, на разработку, заключение и оформление контрактов*. Реакцией фирмы на эти издержки стало повышение статуса юридических служб. В их обязанности теперь входит составление типовых контрактов и адаптация их к условиям конкретной сделки, а также последующая модификация и защита контрактов<sup>52</sup>. Издерж-

<sup>50</sup> Об остаточной государственной собственности см. главу 16 монографии.

<sup>51</sup> Основной формой воздействия фирм на государство стало лobbирование отраслевыми и региональными "группами давления" своих интересов в законодательных и исполнительных органах власти. (См., напр.: Лоббизм в России: этапы большого пути. М.: Экспертный институт РСПП, 1995).

<sup>52</sup> Непосредственная разработка долгосрочного контракта юристами (спецификация позиций контракта) - очень дорогостоящая операция. Например, при инвестициях в

ки спецификации и защиты прав собственности. О них в разных аспектах будет подробно рассказано в главах 10, 13.1-13.4 и 19.1.

Стремление фирм минимизировать издержки поиска информации о рынке выразилось в создании подразделений маркетинга и связей с общественностью. Это приобрело массовый характер с 1994 г. и в основном закончилось к 1997 г. Издержки поиска альтернатив увеличиваются из-за неде-прозрачности или неадекватного состояния систем управленческого и бухгалтерского учета на предприятиях. Следующий класс издержек, с которыми столкнулась фирма, это издержки измерения<sup>53</sup>. Больше средств расходуется на создание репутации<sup>54</sup> и торговых марок<sup>55</sup>. Важным компонентом стали затраты на внедрение международных стандартов качества. Система государственных общеюзовых и отраслевых стандартов не была согласована с международной. Кроме того, система контроля качества работала на уровне мировых стандартов лишь для продукции ВПК<sup>56</sup>. До сих пор подача адекватного сигнала о качестве остается проблемой для многих высокотехнологичных российских фирм, ищущих сбыт на мировом рынке. Реакцией на существование издержек осуществления расчетов стало создание финансовых служб предприятий, а в них - специальных отделов<sup>57</sup> по учету векселей, взаимозачетов, бартерных операций и т.д.

Влияние трансакционных издержек на организационные инновации  $CA_i$  внутри постсоветской фирмы представлено на рис. 8.3.

---

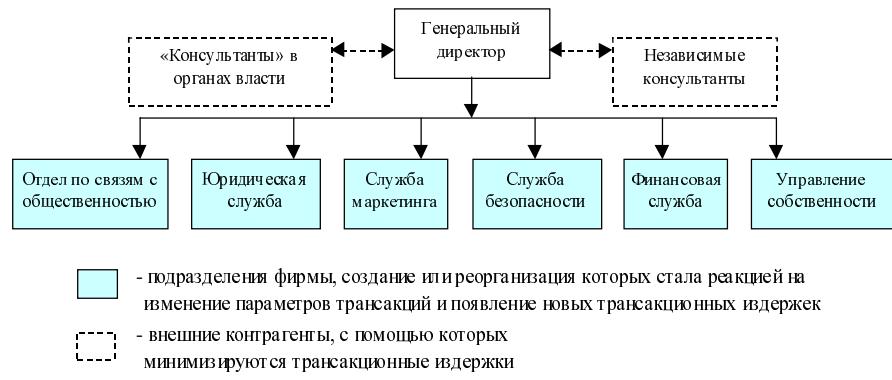
специфические активы в промышленности эти расходы составляют от 7 до 10 процентов объема сделки.

<sup>53</sup> Имеется в виду измерение любого экономически значимого параметра. Об издержках измерения на рынке компьютерной техники см., напр.: Юдкевич М.М. Издержки измерения на рынке доверительных товаров // Экономический журнал ВШЭ, 1998. Том 2 (3). С. 258-278.

<sup>54</sup> Например, авторитетный деловой журнал "Эксперт" регулярно публикует рейтинги деловой репутации российских компаний.

<sup>55</sup> См.: Трансакционные издержки, связанные с созданием и использованием товарных знаков в России / А.Е. Шаститко (ред.). М., 2000.

<sup>56</sup> Спрос на постановку систем качества и получение сертификата ISO 9000 в России начал формироваться в 1995 г. По данным на 15.09.2000 г. в России зарегистрировано 352 российские организации, имеющие официально признаваемый нашим государством сертификат системы качества по стандарту ISO 9000 (или ГОСТ Р). Среди них – Газпром, ЛогоВАЗ, Объединенные машиностроительные заводы, Северсталь и др. (См.: Сваровский Ф. Тест на отсутствие халтуры. // Ведомости. № 100 № 181. Жаждого предприятия иметь свой банк на заре реформ отчасти можно объяснять экономией на издержках расчетов.



**Рис. 8.3. Трансакционный блок в организационной структуре фирмы**

В организационной структуре появился *трансакционный блок*, функции которого – организовывать трансакции, вырабатывать относительные права собственности и управлять трансакционными издержками. В нем выделяются две части: во-первых, функциональные подразделения внутри фирмы, отвечающие за отдельные трансакционные виды деятельности; во-вторых, внешние агенты, с которыми у нее установились контрактные отношения, как правило, носящие "отношенческий" характер. Частные консультанты собирают для фирмы коммерческую информацию, защищают от конкурентов, представляют фирму в суде, проводят независимый аудит и т.д. Чиновники в органах власти, депутаты помогают фирме получать государственные заказы и/или различные режимы благоприятствования от государства, облегчают прохождение официальных процедур регистрации и контроля предпринимательской деятельности и т.д.

**Особенности контрактных соглашений.** Уникальный дизайн советской системы инфосмента делал возможным преобладание долгосрочных отношенческих контрактов, не учитывающих опасности *ex post* оппортунизма вследствие разной специфики активов у отдельных предприятий в рамках цепи. При прочих равных условиях в более выгодном положении оказались те компании, которые обладали большей долей неспецифических активов или могли ориентироваться на краткосрочные инвестиционные циклы (торговые, снабженческие организации) или имели альтернативные рынки сбыта (в частности, мировые валютные рынки для сырьевых компаний).

Все негативные свойства этой системы в полной мере проявились после августа 1991 г. с уничтожением партийного контроля над экономикой и с разрушением вертикали хозяйственного управления в результате массо-

вого акционирования и приватизации (1992-1994 гг.). Объектом приватизации было выбрано отдельное предприятие вне структуры его производственно-технологических и сбытовых связей. Итогом стала дестабилизация прав собственности и контроля в рамках производственно-технологических цепей, повлекшая за собой дезорганизацию<sup>58</sup>.

С одной стороны, это вызвало резкий рост издержек координации, которые превысили выгоды от стимулирующих эффектов конкуренции. Во многих высокотехнологичных отраслях (электроника, станкостроение и др.) со сложными продуктами это привело сначала к остановке, а затем и к разрушению производств. С другой стороны, снятие ограничений стимулировало перераспределительную деятельность, выступающую как альтернатива производству<sup>59</sup>.

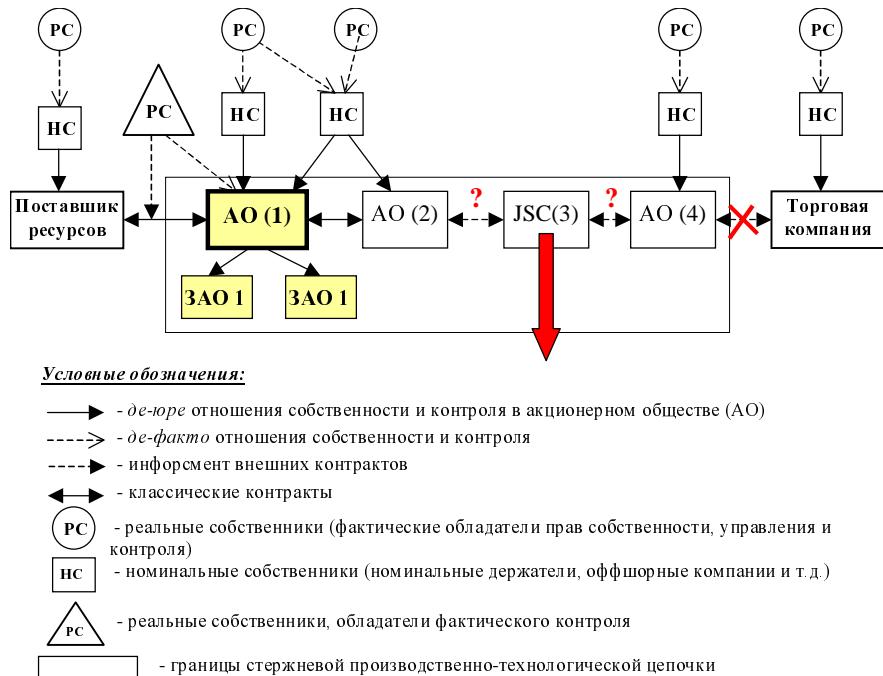
Первыми стратегию выхода из сложившихся в прежней среде контрактных соглашений и/или вымогательства квазиренты выбрали предприятия (или их фактические преемники), находящиеся на стадиях реализации продукции, а также поставщики ресурсов (в частности, энергетические компании). Кроме того, многие предприятия-смежники или поставщики сырья находились в союзных республиках и с распадом СССР оказались за границей (крупная стрелка на рис. 8.4).

Возникла ситуация, в которой *де-юре* и *де-факто* собственники не совпадают. За формальными держателями пакетов стоят реальные владельцы прав собственности и контроля (рис. 8.4). Кроме того, права собственности размыты<sup>60</sup>.

<sup>58</sup> Blanchard O., Kremer M. Disorganization // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 62 (4). P. 1091-1126.

<sup>59</sup> Термин "перераспределительная деятельность" является синонимом термина "рентоориентированное поведение" (в широком смысле). Речь идет о деятельности, направленной на изменение пропорций присвоения производимого продукта без улучшения его качества или увеличения объема. (См.: Полтерович В.М. Перераспределительная активность и трансформационный спад // Маевский В.И. (ред.) Труды IV научного семинара "Эволюционная экономика: проблемы и единство и противоречия теории и практики". М., 2001. С.189.)

<sup>60</sup> Об экономических причинах размывания и последующей спецификации прав собственности см. гл. 10.



**Рис. 8.4. Права собственности и контроля в рамках одной технологической цепи: последствия реформы 1991-1994 гг.**

Децентрализация собственности и контроля потребовала поиска возможностей восстановления интеграционных связей в новой среде. Среди распространенных форм координации хозяйственных связей в настоящее время можно выделить *интегрированные бизнес-группы*<sup>61</sup> (ИБГ).

Итак, в ходе принятого варианта приватизации предприятия на разных этапах технологической цепи приобрели формальную свободу в принятии решений. Однако удар ждал их с другой стороны. Вместе с исчезновением прежнего государства предприятия лишились и механизмов защиты прав собственности и контрактов. Бремя издержек легло на них. И сегодня

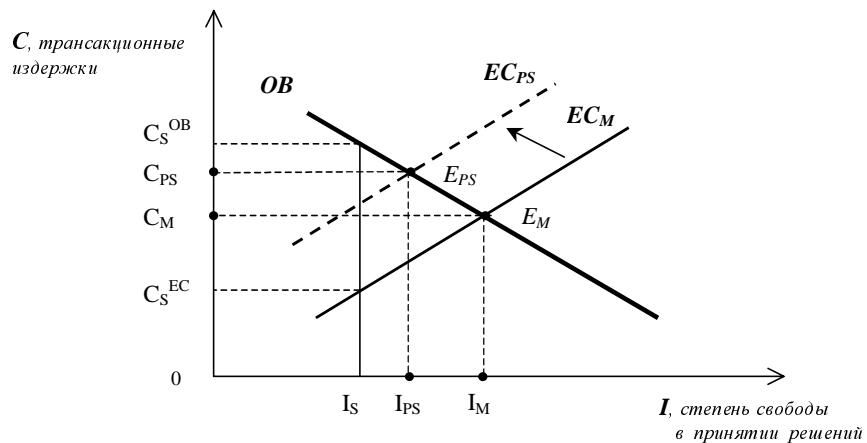
<sup>61</sup> См., напр.: Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках / Под. ред. С.Б. Авдашевой, А.З. Астаповича, А.Е. Шаститко. М., 2000; Папп Я.Ш. "Олигархи": Экономическая хроника, 1992-2000. М., 2000; Дынкин А. Соколов А. Интегрированные бизнес-группы в российской экономике // Вопросы экономики. №4. 2002.

отсутствие эффективных услуг государства по защите прав собственности и рост соответствующих трансакционных издержек приводит к тому, что оптимальным для фирм оказывается меньший равновесный уровень свободы принятия решений, чем это возможно в стабильной рыночной экономике, и ведет к интеграции по данному мотиву. Покажем это графически, развивая модель, предложенную В.Л. Тамбовцевым<sup>62</sup>.

На рис. 8.5 по оси **OI** возрастает степень свободы фирмы в принятии хозяйственных решений, по оси **OC** – трансакционные издержки. Отрицательный наклон линии **OB** отражает отрицательную зависимость между уровнем свободы в принятии решений и величиной потерь от оппортунистического поведения вследствие неэффективности централизованно принимаемых решений о распределении ресурсов и дестимуляции труда во внутрифирменной (или директивно навязываемой межфирменной) контрактации. Чем более свободна фирма в выборе партнеров по сделке и определении ее условий, тем выше мотивация не нарушать взятые обязательства. Линия **EC<sub>M</sub>** выражает зависимость между уровнем свободы принятия решений по поводу обмена и величиной внешних издержек фирмы на обеспечение трансакций при условии, что издержки спецификации и защиты правомочий собственности несет государство<sup>63</sup>. Функции защиты прав собственности в условиях слабого государства в постсоветской экономике вынуждены выполнять сама фирма, в этом случае график издержек **EC<sub>PS</sub>** лежит выше для всех уровней свободы.

<sup>62</sup> : Тамбовцев В.Л. Трансакционные издержки и эффективность / Фактор трансакционных издержек в российской экономике. М., 1998. С.109-117.

<sup>63</sup> Заметим, что уровень свободы в советской экономике фиксировался централизованно на уровне **I<sub>S</sub>**, т.е. ниже оптимального (меньше чем **I<sub>M</sub>** в рыночной экономике). Соответствующие им уровни издержек бюрократизации (отношений типа "поручитель-исполнитель") и внешних издержек контрактации составляют соответственно **C<sub>S</sub><sup>OB</sup>** и **C<sub>S</sub><sup>EC</sup>**. Заметим также, что другими факторами выбора фирмой "степени свободы" являются уровень специфики активов и ликвидность производимой продукции. Чем выше специфичность, тем меньше прирост выгоды с ростом свободы хозяйствования. Чем выше платежеспособный спрос на производимую продукцию, тем больше фирма заинтересована выбрать максимальную степень свободы в распоряжении своими активами.



**Рис. 8.5. Интеграции в постсоветской экономике как следствие экономии трансакционных издержек защиты прав собственности**

При этих предпосылках,  $E_M$  и  $E_{PS}$  – это точки равенства выгод от снижения издержек бюрократизации и затрат фирмы на координацию своих действий с другими хозяйственными агентами в идеальной рыночной и в "неидеальной" постсоветской экономике, а  $I_M$  и  $I_{PS}$  – оптимальные с точки зрения минимизации трансакционных издержек уровни свободы принятия решений.

Мы показали, как изменилась институциональная среда фирмы и как это повлияло на саму фирму, понимаемую как сеть контрактов (как *институт*). Теперь посмотрим на фирму как на *организацию*, совместную деятельность *индивидуов*.

Из стороннего наблюдателя и игрока по чужим, спускаемым "сверху", правилам российская фирма в постсоветской экономике становится полноправным субъектом институциональных изменений, она формулирует правила и формирует свою институциональную среду. Фирма становится "лидером", разрушающим существующие комбинации и структуры и создающим на их базе новые<sup>64</sup>.

<sup>64</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. Исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. М., 1982. С. 169-170.

### 8.3 Фирмы, которые формируют институциональную среду

#### 8.3.1 Логика институциональных изменений: институциональные трансакции

В постсоветской экономике фирма выступает как *институциональный предприниматель*. Она или выбирает наиболее выгодные для себя комбинации относительных прав собственности в рамках существующего набора общих ограничений, или изменяет ограничения и создает новые абсолютные права. В последнем случае наряду со стратегией "принимать все как есть, адаптироваться к существующим правилам игры" у фирмы есть альтернативная стратегия – вложить ресурсы в их изменение.

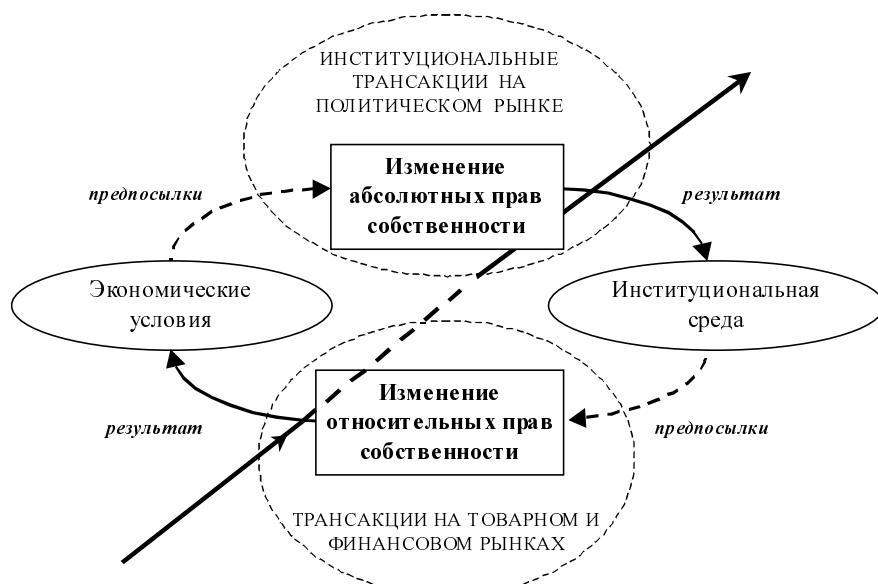


Рис. 8.6. Взаимосвязь изменений относительных и абсолютных прав собственности

Фирмы изменяют свою внутреннюю структуру, заключают контракты с другими фирмами, чтобы максимально полно использовать выгоды от обмена в *экзогенно заданной* институциональной среде, получать максимальный доход от ресурсов, оказавшихся у них в использовании. Это составляет первый этап изменения прав собственности, на котором в результате совершения товарных трансакций фирмы попутно изменяют отно-

сительные права собственности, то есть совершают контракты. Однако совершая трансакции на товарных и финансовых рынках в соответствии с общими для всех правилами игры, фирма становится одним из центральных субъектов изменения абсолютных прав собственности<sup>65</sup>.

Действия, совершаемые хозяйственными агентами для изменения существующей системы абсолютных прав собственности, составляют содержание *институциональной трансакции*<sup>66</sup>. Логику изменения прав хорошо иллюстрирует схема, предложенная А.Е. Шаститко<sup>67</sup>, связывающая торговые и институциональные трансакции. Модифицируем ее, чтобы связать изменения относительных и абсолютных прав (рис. 8.6).

Согласно положениям новой институциональной экономики, изменение прав собственности – это вид институционального изменения, которое происходит в ответ на необходимость скорректировать правила взаимодействия экономических агентов с целью повысить эффективность хозяйственной деятельности на отдельных рынках и в итоге во всей экономической системе. Если существующая структура исключительных прав ограничивает или блокирует возможность реакции на изменения в относительных ценах, технологиях или предпочтениях, то институциональное равновесие нарушается. Потерянные потенциальные выгоды будут вынуждать заинтересованных агентов вырабатывать и закреплять законодательно более адекватную систему прав собственности<sup>68</sup>. Возможность реализовать ранее не-

<sup>65</sup> "Инкрементные изменения происходят от того, что руководители экономических организаций приходят к мнению, что они могут добиться большего успеха, если привнесут в действующие институциональные рамки некие предельные изменения" (См.: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. С. 23.)

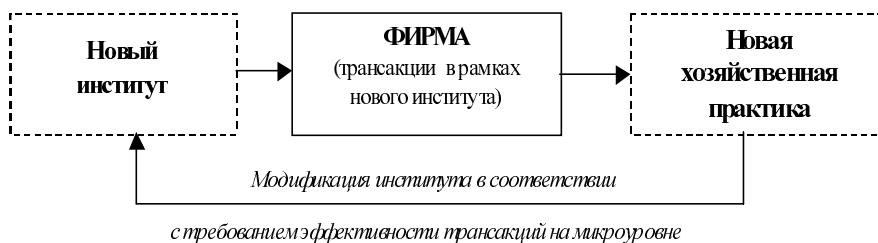
<sup>66</sup> В случае институциональных трансакций (*institutional transaction*) речь идет об обмене правомочиями и ресурсами между заинтересованными агентами (не только экономическими, но и, например, властными полномочиями и т.п.), результатом которых является изменение самой системы правил, по которым осуществляется производство товаров и услуг. Другими словами, институциональные сделки – это договоренности по поводу перераспределения прав применения правомочий владения, пользования, получения дохода и т.п. относительно некоторых ресурсов и/или потребительских благ. Предметом институциональной сделки – выступают различные (прежде всего, относительно новые, не функционирующие на момент заключения сделки среди ее участников) правила экономического поведения. Подробнее об институциональных трансакциях см.: Bromley D. Economic interests and institutions: the conceptual foundations of public policy. N.Y., 1989. P.110; Тамбовцев В.Л. Указ. соч. 1998.

<sup>67</sup> См.: Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. М., 1999. С.151.

<sup>68</sup> Libecap G. Contracting for property rights. Cambridge, 1989. P. 2.

доступные варианты воспроизведения (или иные способы получения дохода от использования редких благ) обеспечивает институциональным предпринимателям получение в будущем экономической выгоды от действий по изменению правил игры. Институциональная трансакция по поводу изменения системы собственности считается завершенной, если удается сформировать и стабилизировать ожидания экономических агентов посредством воспроизведения ограничения альтернатив, из которых они могут выбирать наилучшую.

Возможен особый вариант, когда рост благосостояния отдельных агентов не является Парето-улучшением, а достигается лишь за счет перераспределения богатства от одних к другим без производства дополнительной стоимости. Известно, что права собственности обладают значительными *перераспределительными свойствами*. Значит, для одних групп агентов права собственности могут быть "положительным благом", в то время как для других "отрицательным благом". Из-за этих особенностей спрос на права собственности со стороны одних групп агентов может сопровождаться сопротивлением изменению со стороны других групп.



**Рис. 8.7. Фирма и изменение правил институциональной среды**

Дискретное изменение правила приводит не просто к приспособлению хозяйственных агентов, которые подстраиваются под эти правила или уклоняются от их выполнения. Участие фирмы как игрока в трансформации ограничений, с которыми она сталкивается, происходит, как правило, по одной и той же схеме (рис. 8.7). Столкнувшись с новым правилом, фирма начинает совершать трансакции и заключать контракты, так или иначе руководствуясь новым ограничением. Так формируется новая хозяйственная практика. Однако, если следование правилу экономически невыгодно, то фирма через своих агентов влияния модифицирует его в соответствии со

своими потребностями. Таким образом, каждый новый институт видоизменяется хозяйственными агентами, подвергаясь деформализации<sup>69</sup>.

### 8.3.2 Фирма как субъект институциональных изменений

Изменение прав собственности в конкретный исторический период во многом определяется влиянием групп специальных интересов. Их главная роль в политическом процессе, как впервые показал М. Олсон, имеет экономические основания. Это ярко проявилось во время радикальных трансформаций собственности в переходных экономиках.

В зависимости от потенциальной возможности групп достигать общих целей их можно подразделить на малые и большие. Отвечая на вопрос, почему *большие группы* неэффективны при достижении общей цели, М. Олсон открыл особенность поведения индивидов в больших группах ("проблема безбилетника"). *Малые группы* более эффективны при достижении общей цели, так как им присущи, во-первых, общность интересов (однородность предпочтений) членов группы и, во-вторых, малые издержки принятия коллективных решений (издержки голосования)<sup>70</sup>.

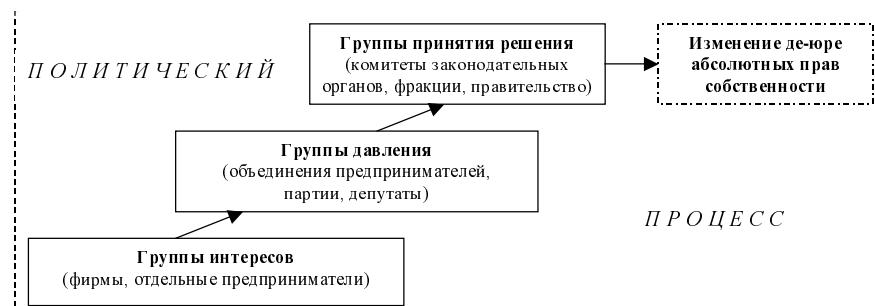


Рис. 8.8. Участие фирм в изменении абсолютных *де-юре* прав собственности

Формирование новой системы прав собственности возможно, только если в этом заинтересованы существующие в обществе группы специальных интересов, образующие группы давления. Те, в свою очередь, влияют на лиц, принимающих решения. Взаимодействие всех субъектов проис-

<sup>69</sup> О концепции деформализации правил см. подробнее: Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. Препринт WP1/2001/01. М.: ГУ-ВШЭ, 2001.

<sup>70</sup> Подробнее см.: Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М., 1995. С. 48-60.

ходит в рамках политического процесса с его атрибутами (логроллинг, манипулирование ходом голосования, деятельность по оказанию влияния и т.п.)<sup>71</sup>. Описанный процесс представлен схематично на рис. 8.8.

Если есть противоречия в интересах, то группы непроизводительно тратят ресурсы на борьбу друг с другом. При значительных затратах на борьбу суммарные выгоды от установления новой системы прав собственности могут оказаться меньше, чем затраты на изменение системы, и тогда рациональным выбором будет сохранять *status quo*.

Иллюстрацией того, как спрос на институт "искажается" под действием заинтересованных групп интересов, является программа ваучерной приватизации 1992 – 1994 гг. и последовавшие за ней залоговые аукционы. "Рынок прав собственности" принципиально искажен влиянием политических факторов в гораздо большей степени, чем рынок товаров или технологий, где сильнее влияние экономических факторов. Значит, эффективный процесс дискретного институционального изменения можно обеспечить лишь за счет вмешательства нерыночных сил. В стабильных экономиках эти функции выполняет государство<sup>72</sup>. В противном случае, место государства занимают децентрализованные механизмы<sup>73</sup>.

Здесь уместно употребить классификацию институциональных инноваций А. Олейника, который выделяет три их вида: во-первых, организационные, которые производятся и существуют как частные блага, во-вторых, организационно-рыночные, которые являются клубными благами, и, в-третьих, имеющие характеристики чисто общественных благ<sup>74</sup>. Фирма как предприниматель заинтересована в прибыли и поэтому будет производить только блага 1-го и 2-го вида. Выгода для фирмы-предпринимателя от инновации абсолютных правил в общем случае не сравнима с издержками.

Первоначальное изменение прав собственности может приводить к значительному перераспределению благосостояния, при этом возможно сильное изменение предпочтений лиц, принимающих решения. Высокие трансакционные издержки перераспределения прав собственности и неполная спецификация прав могут сделать недостижимой оптимальную структуру производства, как это следует из теоретических моделей неоклассической теории. В этом смысле можно сделать вывод, что в случае дискретного

<sup>71</sup> Подробнее см.: Нуреев Р.М. Теория общественного выбора // Вопросы экономики. 2002. №11,12; 2003. №1.

<sup>72</sup> О государстве как институциональном инноваторе см. главу 15.

<sup>73</sup> В России ими стали теневые группы партийной, государственной и советской номенклатуры, криминальные структуры и др.

<sup>74</sup> Олейник А.Н. Институциональные аспекты социально-экономических трансформаций. М., 2000.

изменения системы собственности возникает известная неопределенность в вариантах конечного распределения факторов производства между агентами и эффективности достигнутых равновесий. Может получиться так, что на перераспределение прав тратятся значительные ресурсы, не сопоставимые с величиной полученных выгод; из предоставленного поля возможностей агенты выбирают другие стратегии, нежели предполагается заранее, исходя из практики других экономических систем<sup>75</sup>. Наконец, равновесия могут оказаться хотя и устойчивыми, но не эффективными.

Примером институционального предпринимательства является деятельность крупнейших интегрированных бизнес-групп, объединенных Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП)<sup>76</sup>. РСПП инициировал в 1999 – 2001 гг. реформу налогового, акционерного и таможенного законодательства. Другим примером является деятельность Всероссийской ассоциации приватизируемых и частных предприятий<sup>77</sup>, юристы которой являются авторами одного из законопроектов о национализации<sup>78</sup>. Подобные инициативы распространены и на региональном уровне, где объединения предприятий инициируют изменения в региональном законодательстве.

Остановимся подробнее на изменениях в законодательстве о страховании автогражданской ответственности владельцев транспортных средств. В 1998 г. российские страховые компании (среди которых – все крупнейшие игроки рынка), заинтересованные в законе об обязательном страховании "автогражданки", создали Ассоциацию страховщиков ответственности владельцев автотранспорта (АСОВТ)<sup>79</sup>. Главной целью ассоциации стала организация коллективного действия по разработке и лobbированию соответствующего законопроекта в Госдуме и по согласованию новых правил в структурах исполнительной власти. После принятия закона в апреле 2002 г.<sup>80</sup> деятельность ассоциации сосредоточилась на координации разработки и принятия сопутствующих нормативных актов (правил страхования

<sup>75</sup> Выбор конкретных стратегий сильно зависит, во-первых, от предпочтений лиц, принимающих решения, и, во-вторых, от механизмов соблюдения правил, "приставляемых" к каждой такой возможности.

<sup>76</sup> Подробнее см.: <http://www.rsppr.ru/>

<sup>77</sup> Подробнее см.: <http://www.vap.tsr.ru/> Законопроект №24105-3, 2001 г. "Об отчуждении собственности в пользу Российской Федерации" (внесен депутатом Госдумы РФ Г.А. Томчным).

<sup>78</sup> Подробнее см. п.16.3 монографии.

<sup>79</sup> К концу 2002 г. число членов АСОВТ составило 96 компаний (См. сайт АСОВТ: <http://www.rasovt.ru>).

<sup>80</sup> Федеральный закон №40 ФЗ от 25.04.2002 "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств".

ния, тарифов и т.д.). По мере приближения дня вступления закона в силу (1 июля 2003 г.) задачи деятельности АСОВТ можно считать выполненными. Уже в октябре 2002 г. 48 компаний-участников АСОВТ создали новое профобъединение – Российский Союз Автостраховщиков (РСА)<sup>81</sup>, одной из главных функций которого должен стать *частный инфорсмент* принятых правил в роли *негосударственного субъекта-гаранта*.

Итак, фирма играет активную роль в определении направления, скорости, интенсивности трансформации экономических институтов и в формировании институциональной среды рыночной экономики в целом (в процессах институциональной трансформации экономики в переходный период). Это происходит, в частности, через создание фирмами так называемых *частных институтов* (ассоциаций, кодексов поведения в сообществах предпринимателей, частных третейских судов, внутренних комиссий по качеству и этике в рамках профессиональных)<sup>82</sup>.

Рассмотрим теперь, как в нашей стране протекало формирование фирм.

---

<sup>81</sup> К апрелю 2003 г. число членов РСА составило 85 компаний (См. сайт РСА: <http://www.autoins.ru>).

<sup>82</sup> См., напр.: Bessy C., Brousseau E. Technology Licensing Contracts: Features and Diversity // International Review of Law and Economics. 1998. Dec. Vol. 18. P. 451-489.

## Глава 9. ОТКУДА ПОШЕЛ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС, ИЛИ КАК ВОЗНИКЛА "ЭКОНОМИКА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ"

С чего начинался российский бизнес? Когда в России появляются фирмы как особый тип производственной организации? Можно ли обнаружить в экономике СССР предпринимательскую деятельность и организационные структуры, подобные фирмам? Рассмотрим эти вопросы подробнее.

### 9.1 Бизнес в советской хозяйственной системе

Проблема масштабов и роли предпринимательской деятельности в советской экономике производна от более общей проблемы – характеристики сущности самой советской системы хозяйства. Ответ на вопрос, чем же была советская система хозяйства, зарубежные и отечественные обществоведы ищут не одно десятилетие, и хотя объект их исследования уже прекратил свое существование, дискуссии продолжаются.

С некоторой долей условности все концепции по поводу сущности советской командной экономики можно разделить на три группы (см. рис. 9.1).



Рис. 9.1. Основные подходы к объяснению сущности советской экономики

Советская экономика как система более высокого уровня, чем рыночная. Официальная советская идеология последних десятилетий существования СССР именовала экономику страны "*реальным социализмом*" (и даже "*развитым социализмом*"), подчеркивая тем самым, что социалистиче-

ская трансформация общества в основном завершена. Если соглашаться с "пост-рыночной" трактовкой советского общества, то искать в нем предпринимательство и фирмы бесполезно – их не может быть в принципе, поскольку они являются "архаичными" институтами рыночного хозяйства. Однако уже в 1980-е гг. этот тезис подвергался серьезной критике. В контексте марксистской теории социализм – это общество *более высокого уровня развития*, чем капиталистическое, причем главным его качественным отличием должно быть *экономическое освобождение*. В реальном же советском обществе эти признаки определенно отсутствовали.

Под экономическим освобождением понимают скачок "из царства необходимости в царство свободы", освобождение индивида от давления материальных ограничений. В СССР противоречиво сочетались всеобщность простейших социальных гарантий с сохранением и даже постепенным усилением отчуждения работников. Всем был практически гарантирован определенный (не очень высокий) уровень жизни, который трудно было заметно повысить из-за тенденции к уравниловке в доходах. Поскольку советский человек не видел возможности качественно повышать свое благосостояние, он относился к огосударствленному труду как к чему-то чужому, принудительному. Называть это экономическим освобождением вряд ли корректно.

Таким образом, мало оснований считать советскую экономику чем-то более высоким, чем рыночная система хозяйства. Соответственно, нет оснований считать, что предпринимательство как институт было в СССР преодолено.

*Советская экономика как система более низкая, чем рыночная.* Поскольку тезис о "реальном социализме" в советской экономике оказывается весьма сомнительным, напрашивается предположение, что возникновение советской системы хозяйства на самом деле было неким регрессом, регенерацией отношений более низких, чем рыночные (подобно тому как в южных штатах США в XVIII – первой половине XIX вв. произошла регенерация рабовладельческих отношений).

Одним из первых с подобной концепцией выступил в 1950-е гг. американский обществовед Карл Август Виттфогель, назвавший советскую экономику индустриальным вариантом "восточного деспотизма"<sup>83</sup>, т. е. азиатского способа производства. Действительно, тенденция к тотальному огосударствлению хозяйства имеет прямые аналогии в древних и средневековых "азиатских" обществах. Однако при классическом азиатском способе

<sup>83</sup> Wittfogel K.-A. Oriental Despotism. A Comparative Study of Total Power. L., 1957. См.: Латов Ю.В. К.А. Виттфогель о "восточном деспотизме" (реферативный обзор). 1992.

производства государственная бюрократия является не только политически господствующей группой, но и коллективным эксплуататором подданных. Между тем советологам пока так и не удалось доказать, что доходы советской номенклатуры можно рассматривать как эксплуататорские, что разница доходов бюрократов и рядовых советских граждан превосходила различия в полезном эффекте от их деятельности.

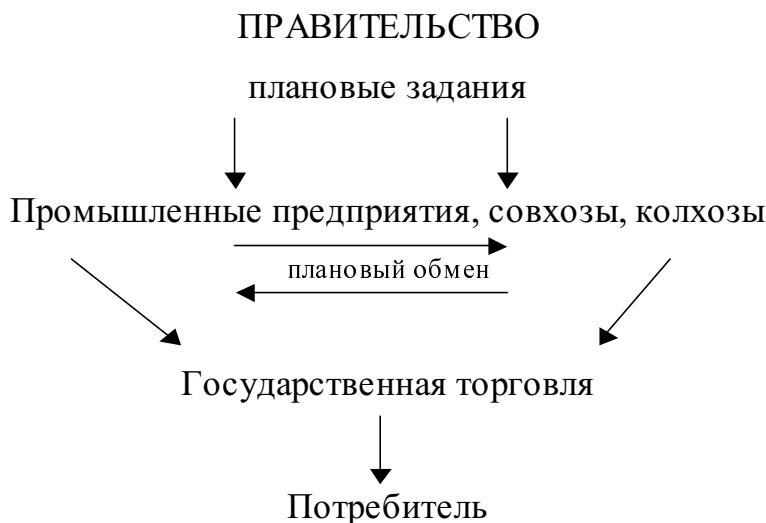
Поэтому в российской литературе этот подход в 1980-е гг. распространился в ослабленной форме – как концепция *административной системы*, выдвинутая советским экономистом Гавриилом Харитоновичем Поповым<sup>84</sup>. Согласно этой концепции, советская экономика есть система вертикальных связей, где горизонтальные связи практически отсутствуют, где правящая верхушка обладает полнотой власти, но нет обратных сигналов "снизу вверх" (см. рис. 9.2). В сталинскую эпоху экономическая власть полностью концентрировалась в руках высшей партийной верхушки, в брежневскую же она постепенно "стекала" вниз, в руки номенклатуры среднего звена.

Если в концепции азиатского способа производства советская номенклатура рассматривается как эксплуататор, присваивающий прибавочный продукт, то в концепции административно-командной системы, своего рода "государственного способа производства", – скорее как угнетатель, присваивающий волю подданных. В обоих случаях предпринимательства в СССР тоже не могло быть – но не потому, что советское общество "переросло" этот институт, а, наоборот, потому, что оно до него еще "не доросло".

Концепции "государственного способа производства" в конечном счете исходят из официальной картины советской экономики, которая якобы действовала как единый механизм. Однако реальная степень централизованной управляемости хозяйством определено была ниже (особенно в последние десятилетия существования СССР).

Советская экономика как специфическая модификация рыночной системы. В последние годы исследователи все чаще высказывают сомнения о том, что различия между советской экономикой и рыночной системой хозяйства были настолько велики, как считалось ранее. Высказываются мнения, что де-факто советская экономика тоже была смешанной, хотя, конечно, с большим перевесом элементов государственного регулирования над рыночной саморегуляцией. При таком подходе поиск в СССР предпринимателей и фирм становится вполне оправданным и закономерным.

<sup>84</sup> Попов Г.Х. С точки зрения экономиста // Уроки горькие, но необходимые. М.: Мысль, 1988.



**Рис. 9.2. Хозяйственные связи в командно-административной системе**

Наиболее популярной из подобных теорий является концепция "экономики дефицита", выдвинутая венгерским экономистом Яношем Корнаи<sup>85</sup>. В "социалистической" экономике, указывает он, есть цены, которые, однако, фальсифицированы и не отражают реальных издержек производства; финансовые ограничения для госпредприятий очень мягки, поскольку государство отпускает им средства практически независимо от результатов их деятельности. Этот государственный патернализм ведет к ускоренному экстенсивному росту при хроническом дефиците товаров и ресурсов. Фактически речь идет о том, что рыночные формы при "социализме" имели весьма поверхностный характер.

Несколько иначе освещают этот вопрос экономисты, изучающие развитие в СССР теневой экономики. По их мнению, при "социализме" существовал скрытый дуализм: если в легальном секторе господствовало плановое начало, то стремительно растущий в 1960 – 1980-е гг. теневой сектор покоялся на рыночных принципах и до некоторой степени приглушал негативные последствия государственного администрирования.

Концепции "теневых рынков в СССР" известны, в отличие от теории Я. Корнаи, заметно слабее. Между тем в поисках первоистоков рыноч-

<sup>85</sup> См., например: Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990.

ных институтов следует обращать первостепенное внимание именно на теневые, а не на официальные экономические отношения – по той хотя бы причине, что развитие рынка в легальной советской экономике шло вразрез с официальной социалистической доктриной, в то время как нелегальная экономика по определению всегда и везде оппозиционна по отношению к официальным доктринаам.

Поскольку дать комплексное изложение эволюции теневых отношений в СССР при данном уровне знаний не представляется возможным, то формирование рыночных институтов в советской теневой экономике мы рассмотрим гносеологически – как развитие научных взглядов по этому вопросу. Что касается зарождения рыночных институтов в советской легальной экономике, то этот вопрос мы осветим онтологически, прослеживая основные стадии постепенной трансформации советских предприятий в некое подобие "нормальных" рыночных фирм.

## 9.2 Формирование рыночных институтов в советской теневой экономике

Изучение теневых экономических отношений в обществах советского типа имеет четвертьвековую историю. На протяжении этого периода в литературе сталкиваются два разных концептуальных подхода к осмыслению роли теневой экономики в СССР – с известной долей условности их можно назвать "пессимистическим" и "оптимистическим". В рамках первого из них нелегальная экономическая деятельность рассматривается как проявление известного несовершенства человеческой природы, постоянного разлада между индивидуальным и общественным, преодолеть который не смогло даже "общество светлого будущего". Сторонники второго, напротив, видят в советской теневой экономике "экономику здравого смысла", побеждающую абсурдную зарегулированность административно-командной системы.

### 9.2.1 "Пессимистические" концепции теневых рынков в СССР

В 1977 г. практически одновременно в США были опубликованы две концептуальные статьи о формах и масштабах теневой экономической деятельности в советской экономике: американского советолога Грегори Гроссмана "Вторая экономика в СССР" и бывшего советского экономиста, эмигрировавшего в Америку, Аарона Каценелинбоягена "Цветные рынки в Советском Союзе"<sup>86</sup>. Они положили начало обширному потоку советологи-

<sup>86</sup> Grossman G. The "Second Economy" of the USSR // Problems of Communism. 1977. Sept. – Oct. P.25 – 40; Katsenelinboigen A. Coloured Markets in the Soviet Union // Soviet Studies. 1977. Vol. 29. № 1. P. 62 – 85. Работа А. Каценелинбоягена была написана

ческих исследований о самостоятельной хозяйственной жизнедеятельности в СССР и странах Восточной Европы, приглушенной претензиями централизованного планирования на тотальный учет и контроль, но отнюдь не уничтоженной.

Оба "первооткрывателя" подчеркивали, что фактически действующие механизмы советской экономики заметно отличаются от формально провозглашенной модели, пропагандируемой в официальной прессе. Особенно любопытна статья А. Каценелинбайгена, в которой была представлена наиболее подробная классификация рыночных отношений в якобы totally планируемом советском хозяйстве (см. табл. 9.1). В рамках предложенного им подхода теневые отношения выглядят не как аномалия, а как один из компонентов системы рыночных связей. "Советский опыт показал, в противовес марксистским ожиданиям, — писал автор статьи, — что плановая социалистическая система нуждается в элементах рынка. В самом деле, можно говорить о целом ряде [разновидностей] рынков, существующих в СССР"<sup>87</sup>.

По А. Каценелинбайгену, в советской экономике действовало шесть разновидностей рынков, отличающихся и по субъектам, и по объектам, и по степени легальности<sup>88</sup>. Ровно половина из них —рынки теневые. Таким образом, предложенный А. Каценелинбайгеном подход к советской экономике предлагал рассматривать ее как своеобразный синтез официально-плановых отношений с рыночными — легальными, полулегальными и совершенно нелегальными. Тем самым по существу ставился вопрос о скрытой многоукладности советского хозяйственного строя.

---

на им еще в СССР, до эмиграции в США, и ходила в рукописи в диссидентских кругах, а потому именно ее следует считать пионерной. С русскоязычной версией этой статьи можно ознакомиться по изданию: Каценелинбайген А. Цветные рынки и советская экономика // Советская экономика и политика. 1988. Кн. 3. С. 5 – 83.

<sup>87</sup> Katsenelinboigen A. Op. cit. P. 62.

<sup>88</sup> "Если правительство и люди открыто поддерживают определенный вид рынка — это *легальная* разновидность рынка. Такие рынки я буду обозначать ясными, светлыми цветами: *красный, розовый, белый*. Если народ признает какой-либо рынок, а правительству он не нравится, но временами оно "закрывает на него глаза" (идет на компромисс), то такая разновидность рынка является *полулегальной*, и я буду обозначать его *серым* цветом. Если люди (или хотя бы некоторые из них) признают какой-либо вид рынка, который запрещается правительством, то он является *нелегальным* и будет обозначаться темными цветами — *коричневым и черным*" (Katsenelinboigen A. Op. cit. P. 62).

**Таблица 9.1**  
**Цветные рынки в СССР, по А. Каценелинбойгену**

Рынки	Степень законности		Участники товарных сделок	
	источников товаров	методов продажи	продавцы	покупатели
<b>1. Легальные</b>				
Красный	Законны	Законны	Работники государственных магазинов	Любые люди
Розовый	Законны	Законны	Любые люди	Любые люди
Белый	Законны	Законны	Колхозники	Любые люди
<b>2. Полулегальные</b>				
Серый:				
а) потребительские товары	Законны	Полузаконны	Любые люди	Любые люди
б) производительные товары	Полузаконны	Законны	Государственные менеджеры	Государственные менеджеры
<b>3. Нелегальные</b>				
Коричневый:				
а) потребительские товары	Полузаконны	Полузаконны	Работники государственных магазинов	Любые люди
б) производительные товары	Незаконны	Незаконны	Государственные рабочие	Колхозы
Черный				
а) законные товары				
- законно произведенные, дефицитные	Полузаконны	Незаконны	Спекулянты	Любые люди
- законно произведенные, лимитируемые в продаже	Законны	Незаконны	Спекулянты	Любые люди
- незаконно приобретенные	Незаконны	Незаконны	Расхитители	Любые люди
б) незаконные товары	Незаконны	Незаконны	Скупщики валюты, простиутки	Любые люди

Составлено по: *Katsenelinboigen A.* Op. cit. P. 63.

В 1980-е гг. советологи вообще стали приходить к мнению, что за ширмой всеобщей планомерности и зарегулированности в СССР фактически скрывается экономическая система *смешанного типа*, где неформаль-

ное, неконтролируемое производство играет во многих отношениях не меньшую роль, чем производство официальное<sup>89</sup>.

Развитие теневой экономики рассматривалось советологами как проявление ущербности советской модели, ее неспособности вырабатывать приемлемые для всех правила хозяйственной жизни. В то же время зарубежные исследователи отнюдь не были склонны преувеличивать различия между развитием теневых отношений на Востоке и на Западе. Подчеркивалось, что многие виды теневой экономической деятельности – уклонение от налогов, искажение официальной отчетности, вторичная занятость, коррупция – встречаются как при социализме, так и в развитой рыночной экономике. В целом при разных общественных системах, полагали они, люди мало различаются по своим основным недостаткам, которые и являются причиной стремления отдельных индивидов "играть" вопреки общим правилам. Все общественные системы, писал, например, П. Вилес, практически опираются на "бойскаутскую" ("пионерскую") мораль: любовь к богу (или к Марксу), верность королю (или Политбюро), идеологическая лояльность, упорный труд, уплата налогов, экономия денег, законопослушность. Теневая экономическая деятельность всегда нарушает эти универсальные моральные нормы, даже если приносит экономическую пользу<sup>90</sup>.

Едва при Горбачеве был снят запрет на обсуждение пороков советской системы, как советские исследователи довольно быстро включились в обсуждение роли и масштабов теневой экономики в СССР. Как правило, они разделяли общую методологическую установку зарубежных советологов, согласно которой теневая экономическая деятельность рассматривалась как отклонение от нормы, проявление "болезни" хозяйственного организма. Характерны сами заголовки публикаций того периода: "Теневые опухоли легальной экономики", "Порок нации или..?"<sup>91</sup>. Соответственно, общепринятым на некоторое время стало убеждение, будто "излечиться" от этой "болезни" можно довольно быстро – путем либо "очищения" социалистического строя от "родимых пятен" и "пороков", либо – более радикально – путем рыночных реформ, которые ликвидируют сам строй, что порождает вредоносную тень.

<sup>89</sup> Первым и пока единственным обзором советологических концепций советской "второй экономики" остается опубликованная почти 15 лет назад статья С. Хавиной и Л. Суперфина (Хавина С., Суперфин Л. Буржуазная теория "второй экономики" // Вопросы экономики. 1986. № 11. С.104 – 112).

<sup>90</sup> Wiles P. The second economy, its definitional problems // The Unofficial Economy. Consequences and Perspectives in Different Economic Systems. Ed. by S. Alessandrini and B. Dallago. Gower, 1987. P. 21 – 33.

<sup>91</sup> См.: Теневая экономика. М.: Экономика, 1991.

### 9.2.2 "Оптимистические" концепции теневых рынков в СССР

Новый подход к анализу теневой экономики связан с идеями перуанского экономиста Эрнандо де Сото, чья монография "Иной путь"<sup>92</sup>, опубликованная в 1989 г., произвела буквально революцию в представлениях о роли и значении теневой экономики в современном рыночном хозяйстве. Именно концепция "Иного пути" определяет сейчас преобладающую в литературе парадигму теорий неформального сектора экономики, да и теневой экономики в целом<sup>93</sup>.

Традиционный, господствовавший в 1970–1980-е гг. подход к проблеме теневой экономики в странах "третьего мира" трактовал открытую английским социологом К. Хартом неформальную занятость как порождение бедности, нищеты и отсталости. Экономическое подполье виделось маргинальной прослойкой: бывшие крестьяне уходят в поисках более высоких заработка в города, но не могут в силу своей низкой квалификации найти работу в современной промышленности и потому вынуждены перебиваться теневой деятельностью, с трудом обеспечивая себе прожиточный минимум. Неформальный сектор, с такой точки зрения, — экономическое гетто, не имеющее позитивных перспектив. Данные о бурном разрастании неформального сектора в городской экономике развивающихся стран истолковывались при таком подходе как показатель деградации периферийного капитализма.

Согласно же концепции Э. де Сото, теневая экономика есть закономерная форма генезиса массовых, "народных" форм капиталистического предпринимательства на периферии современного мирового хозяйства. Главная причина ее разбухания — не бедность и слаборазвитость, а бюрократическая зарегулированность. Связанные с властями капиталисты-олигархи легко обходят бюрократические рогатки, которые в то же время становятся непреодолимым препятствием на пути небогатых людей, желающих заниматься обычным мелким бизнесом (возить пассажиров в личных машинах, торговать с лотка или в киоске, производить простые про-

<sup>92</sup> де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

<sup>93</sup> Хотя по поводу понятийного аппарата еще не достигнуто полного единогласия, в науке утвердилось представление, что теневая экономика (совокупность экономических отношений, не отражаемых в официальной статистике и, как правило, связанных с нарушением закона) слагается из трех основных элементов: экономической преступности легальных фирм (экономическая, или "беловоротничковая", преступность), производства обычных товаров и услуг незарегистрированными субъектами (неформальная экономика) и производства незарегистрированными субъектами запрещенных товаров и услуг (криминальная экономика). Самый крупный сегмент — это, как правило, неформальная экономика.

мышленные товары). В результате легальная экономика стран "третьего мира" становится заповедником для привилегированных крупных бизнесменов, а мелкий бизнес принудительно выталкивается в "тень". В таком случае рост теневой экономики в "третьем мире" следует, по Э. де Сото, рассматривать как форму развития "нормального" конкурентного предпринимательства, которое прорывается сквозь сковывающие его путы насилистических меркантилистских ограничений. Неформалы, которые раньше рассматривались как жертвы империалистической эксплуатации, предстают при этом подле победителями бюрократического угнетения.

Если теперь сравнить парадигму "десотианской революции" с исследованиями по советской теневой экономике, то трудно удержаться от ощущения, что Россия – на самом деле "родина слонов". Почти за десятилетие до "Иного пути" Э. де Сото за рубежом получают распространение работы советского диссиденты Льва Михайловича Тимофеева, самая известная из которых "Технология черного рынка, или Крестьянское искусство голодать", была написана им для "самиздата" еще в 1978 г. Именно в этой работе впервые сделан вывод, что советская теневая экономика образует "живую" альтернативу нежизнеспособной плановой экономике. "От «социалистического сектора экономики», который вообще никогда не существовал в чистом виде, к началу 80-х ... мало что осталось: вся цепочка управления экономикой, ... и межотраслевые связи в том числе, были сверху донизу коррумпированы и пронизаны отношениями «черного рынка», – писал уже в постсоветские времена Л. Тимофеев. – Но, как ни парадоксально, именно «черный рынок» и обеспечивал более или менее нормальный производственный процесс... Не для того ли и реформы, чтобы снять назревшее противоречие между оболочкой и содержанием, – именно в пользу здравых рыночных отношений и частной собственности?"<sup>94</sup>.

Впрочем, главная ценность "диссидентского обществоведения" – отнюдь не в предвосхищении идей Э. де Сото. В монографии перуанского экономиста главное внимание сосредоточено на том общем, что объединяет неформальную экономическую деятельность в различных странах. Л. Тимофеев обратил преимущественное внимание на те характеристики теневых экономических отношений, которые специфичны именно для советской хозяйственной системы и потому остались за рамками исследований "десотианцев". В частности, в исследованиях теневой экономики в развитых и развивающихся странах сложилась устойчивая традиция рассматривать теневую и легальную экономическую деятельность как относительно самостоятельные, обособленные друг от друга сферы. Этот стереотип заметен и у Э. де Сото: он подробно анализирует механизмы самоорганизации "тене-

<sup>94</sup> Тимофеев Л.М. Институциональная коррупция. М.: РГГУ, 2000. С. 231.

виков", но вот их взаимоотношения с представителями официальных кругов остаются в лучшем случае где-то на периферии его внимания. Он констатирует наличие бюрократических рогаток, но не задается вопросами: кто и зачем их создал? кому они выгодны? почему они сохраняются? Зато у отечественных специалистов по теневой экономике именно эти проблемы оказались на переднем плане.

Для правильного понимания места теневых отношений в советской хозяйственной системе Л. Тимофеев использует понятие "*институциональная коррупция*". В обычном рыночном хозяйстве, основанном на конкуренции и безличных горизонтальных связях, коррупция – налаживание личных отношений с принимающими ответственные решения должностными лицами – есть элемент, инородный основным принципам экономической жизни. В советском же хозяйстве, в условиях тотального запрета на частную собственность и "нормальные" рыночные обмены, сложился институт всеобъемлющих теневых рынков, где "стабильность каждого отдельного административного статуса, ...а значит, и человеческое благополучие его обладателя, обеспечивалось по мере и за счет коррупции всей системы в целом"<sup>95</sup>. Иначе говоря, теневые отношения рассматриваются в концепции институциональной коррупции не как "болезнь", а как нормальное, "здравое" состояние советской хозяйственной системы. Знаменитая теория "экономики дефицита" Я. Корнаи, в которой государственные предприятия законопослушно трудятся над реализацией правительенных программ, оказывается при таком подходе условной моделью, имеющей весьма отдаленное отношение к реальной жизни<sup>96</sup>.

*Советская экономика предстает перед нами как совокупность действий нормальных "экономических людей", каждый из которых стремится максимизировать собственное благосостояние, используя казенные ресурсы.* Говорить о " злоупотреблении служебным положением" в рамках такой интерпретации просто бессмысленно: любое "служебное положение" ценится именно теми нелегальными возможностями, которые оно предоставляет занимающему его лицу, и "белой вороной" выглядел бы тот идеалист, который стал бы использовать это положение исключительно в рамках легальной нормы. Итак, под покровом тотального планирования, как считает Л. Тимофеев, скрывается "*черный рынок*" – всеобъемлющая система экономических отношений, возникшая как компенсация "фунда-

---

<sup>95</sup> Там же. С. 10.

<sup>96</sup> Быть может, корнаистская интерпретация социализма отражает реалии стран Восточной Европы, культура которых отличается большим, чем в России, уважением к предписанным законам нормам?

ментальных разрушений естественных экономических (рыночных) связей"<sup>97</sup>.

Тот феномен, который у Л. Тимофеева назван "институциональной коррупцией", рассматривался также и другим представителем "диссидентского обществоведения" – Симоном Кордонским. Главный институт советского общества он именует "*административным рынком*" – "иерархизированной синкетической системой (где экономический и политический компоненты даже аналитически не могли быть разделены), в которой социальные статусы и потребительские блага конвертируются друг в друга по определенным, отчасти неписанным правилам, меняющимся во времени"<sup>98</sup>. На этом рынке можно было приобрести практически все, но не всем. Деньги сами по себе не играли в этой системе роль всеобщего эквивалента, гораздо важнее было наличие "блата", властных привилегий. В результате "политический рынок" совпадал в СССР с рынком обычных потребительских благ. Если на Западе политики, согласно теории общественного выбора, максимизируют прежде всего свой политический рейтинг, то в Советском Союзе – скорее личный материальный достаток: дача, пищевое довольствие и медицинское обслуживание пропорциональны административному статусу, а потому повышение уровня жизни неотделимо от продвижения по служебной лестнице. При этом легальные привилегии и льготы органически дополнялись нелегальными, официально не признаваемыми, но всем известными.

Сравнивая оба подхода, следует констатировать, что они определенным образом взаимодополняют друг друга. С. Кордонский сосредоточил свое внимание преимущественно на взаимоотношениях внутри властно-коммерческой элиты (советская номенклатура, постсоветские элитные группы – от депутатов до "воров в законе"). Тем самым создается впечатление, будто "теневые игры" велись и ведутся только в "верхах". Напротив, Л. Тимофеев последовательно подчеркивает тотальность теневых прав собственности, в которых участвовали все – от члена Политбюро, распределяющего по своему усмотрению должности, привилегии и плановые задания, до лесника, торгующего "налево" неучтенным лесом (см. табл. 9.2). Таким образом, согласно административно-рыночным концепциям, в советской системе участниками нелегальных рыночных отношений был буквально каждый, и именно эта тотальность теневых рыночных связей облегчила рыноч-

<sup>97</sup> Тимофеев Л.М. Институциональная коррупция. С. 240.

<sup>98</sup> Кордонский С.Г. Рынки власти. Административные рынки СССР и России. М.: ОГИ, 2000. С. 11.

ную модернизацию 1990-х гг. – рыночные институты не рождались на пустом месте, а всего лишь трансформировались из теневых в легальные<sup>99</sup>.

**Таблица 9.2**  
**Теневые права собственности в СССР (на примере лесного хозяйства),  
по Л.М. Тимофееву**

Субъекты прав	Объекты прав	Рынок должностей и привилегий	Рынок административно-хозяйственных согласований	Рынок бартера	Черный рынок
Члены Политбюро	Сектора хозяйства СССР	XXXX	XXXX		
Министр лесного хозяйства	Все леса СССР	XXX	XXXX		
Региональные начальники	Леса регионов	XX	XXX		
Директора лесхозов	Леса района	X	XX	XXX	X
Лесничие	Лесничества		X	XX	XX
Лесники	Несколько кварталов леса			X	XXX

Количество значков X показывает сравнительный объем теневых прав собственности, находящихся в руках субъектов теневых рыночных отношений.  
Источник: Тимофеев Л.М. Ук. соч. С. 128.

### 9.2.3 Двойной дуализм советской экономики

Работы Л. Тимофеева и С. Кордонского не только подводят итоги "оптимистического" подхода к анализу советской теневой экономики, но и позволяют наметить перспективы дальнейших ее исследований. Эта пер-

<sup>99</sup> Помимо Л. Тимофеева и С. Кордонского схожую административно-рыночную интерпретацию советской экономики предлагают и другие исследователи – В.А. Найшуль, С.Ю. Павленко и др. (Павленко С.Ю. Неформальные управленические взаимодействия // Постижение. М.: Прогресс, 1989. С. 190 – 202; Найшуль В.А. Либерализм, обычные права и экономические реформы / [http://www.commuinware.ru/libertarium/l\\_libnau1\\_cright](http://www.commuinware.ru/libertarium/l_libnau1_cright)).

спектива заметна, если обратить пристальное внимание на некоторые детали их концепций, которые кажутся уязвимыми для критики.

Концепция "административных рынков" С. Кордонского порождает острые вопросы уже по поводу самого своего названия. Можно ли называть *рынком* систему отношений, где субъекты торга неравноправны, где нет свободы выбора партнеров, где нет денег как всеобщего эквивалента и где главным объектом торга становятся не столько потребительские и капитальные блага, сколько объем властных полномочий? В концепции Л. Тимофеева "рыночные" мотивы несколько приглушены, но все же дают о себе знать. Само использование понятий "черный рынок", "рынок должностей и привилегий", "рынок административно-хозяйственных согласований", "рынок бартера" заставляет рассматривать его действующих лиц, как бы ни были они неприятны, в качестве главных претендентов на роль агентов "нормального" рынка. "Моралисты сегодня тревожит, – писал Л. Тимофеев, – что вчерашние секретари райкомов сделались президентами банков и бирж и, как прежде, распоряжаются всеми материальными ценностями в стране, но только уже на правах частной собственности. Увы, таковы законы рынка, и какие бы программы приватизации ни были приняты, собственность все равно в конечном итоге оседает на руках наиболее наглых, наиболее бессовестных, наиболее нахрапистых дельцов. [...] Неизбежность [этого] процесса ... хорошо выразил политолог Андраник Мигранян: «То, что должно быть украдено, должно быть украдено как можно скорее. И это единственный способ прекратить грабеж»<sup>100</sup>. Однако возникает законный вопрос: насколько навыки "грабителя" подходят для производительного управления награбленным?

"Новые русские", в большинстве своем выходцы из "старой" хозяйствственно-политической элиты, как известно, став легальными предпринимателями, отнюдь не высказывают горячего стремления совершенствовать производство, предпочитая этому различные способы рентоискательства. Их поведение – это не столько стремление к "честной прибыли" по Веберу и страсть к творческой самореализации по Шумпетеру, сколько готовность "попирать все человеческие законы" по Марксу, помноженная на престижное потребление, как у "праздного класса" Веблена<sup>101</sup>. Аналогично, и рядовые работники отнюдь не проявляют радости по поводу ликвидации советских административных "рогаток" и появления возможности в открытую

<sup>100</sup> Тимофеев Л.М. Институциональная коррупция. С. 231 – 232.

<sup>101</sup> Эта критическая оценка современных российских предпринимателей опирается, прежде всего, на преобладающий в России стереотип. Доказательство его приблизительного соответствия реальной ситуации будет дано в дальнейших главах данного раздела монографии.

"играть" по рыночным правилам – получать доход в соответствии с реальным качеством и количеством труда, конкурировать за рабочие места, пробовать свои силы в качестве бизнесменов. Бывшие участники советского "административного рынка" – и менеджеры, и работники – слишком часто ведут себя в современной России как активные *враги* нормальной рыночной конкуренции. Подобное совершенно не-рыночное, анти-рыночное поведение заставляет предположить, что и в прошлом, будучи субъектами теневых отношений в СССР, они участвовали не в рыночной системе, а в какой-то совсем другой.

Исследователей теневых отношений в СССР, видимо, подводит представление, что рынок существует всюду, где есть обмен. На самом же деле еще в 1940-е гг. американский историк-экономист Карл Поланьи<sup>102</sup> выделил три принципиально различных метода координации действий участников общественного производства через обмен – реципрокность (взаимообмен дарами), редистрибуцию (централизованное перераспределение) и рынок. Либералы любят называть рынок "естественной" хозяйственной системой – на самом деле каждый из этих типов отношений обмена по-своему "естественн", выполняя свои специфические функции в системе общественных отношений. То, что в "диссидентском обществоведении" называют административными рынками, на самом деле является скорее системой отношений редистрибуции (см. табл. 9.3).

*Редистрибутивный продуктовобмен*, который был основой доиндустриальных цивилизаций, является натуральным (без использования денег), он осуществляется по вертикали – государство принудительно изымает у своих подданных часть произведенных ими продуктов для последующего перераспределения. Этот метод координации характерен прежде всего для обществ азиатского способа производства, с характерными для него отношениями власти-собственности (это и есть то, что С. Кордонский называет "административным рынком"). *Рыночный же товарообмен* активно использует денежные соизмерители, он осуществляется по горизонтали, между равноправными производителями, каждый из которых имеет полную свободу

<sup>102</sup> Polanyi K. Great Transformation. Chicago, 1944 (Русск. пер.: Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002). С концепциями экономической антропологии, одним из основоположников которой стал К.Поланьи, можно ознакомиться по следующим изданиям: Бутинов Н.А. Американская экономическая антропология (формализм и субстантивизм) // Актуальные проблемы этнографии и современная зарубежная наука. Под ред. Ю.В. Мартина и Б.Н. Путилова. Л.: Наука, 1979. С. 68 – 91; Глух Н.А. Сравнительная экономика К. Поланьи // Вестник Московского университета. Сер. Экономика. 1997. № 3. С. 21 – 40; Шрадер Х. Экономическая антропология. СПб.: "Петербургское Востоковедение", 1999.

ду выбора партнеров по купле-продаже. Если при редистрибутивном продуктообмене эквивалентность (соподразмерность отдаваемого и получаемого при обмене) наблюдается только в долгосрочном периоде либо не наблюдается вообще, то при рыночном товарообмене при каждой купле-продаже нормой является именно эквивалентность.

**Таблица 9.3**

**Сравнение характеристик методов координации в общественном разделении труда**

<i>Редистрибутивный продуктообмен</i>	<i>Рыночный товарообмен</i>
Преобладает в доиндустриальных обществах	Преобладает в индустриальном обществе
Носит вертикальный характер (поданные – правители), исключает конкуренцию	Носит горизонтальный характер (производитель № 1 – производитель № 2), основан на конкуренции
Централизованное регулирование	Саморегуляция (механизм "невидимой руки")
Деньги не используются (или играют второстепенную роль)	Используются деньги
Имеет принудительный характер	Имеет добровольный характер
Возмездность, но неэквивалентность	Эквивалентность при каждой купле-продаже

Если попытаться теперь взглянуть на советскую экономику сквозь призму концепции К. Поланьи, то окажется, что для нее характерен *двойной дуализм*, сегменты которого образовывали не отдельные самостоятельные уклады, а единую систему (см. табл. 9.4).

**Таблица 9.4**

**Двойной дуализм советской экономики**

	Командная экономика (редистрибутивный продуктообмен)	Рыночная экономика (рыночный товарообмен)
Легальная экономика	1) Плановое хозяйство	2) Колхозные рынки и др.
Нелегальная экономика	4) "Клановый социализм"	3) Неформальный сектор

С точки зрения теории экономических систем в экономике СССР как системе институциональной коррупции противостояли друг другу и взаимодополняли друг друга четыре сектора:

1) *легальная командная экономика* (именно это плановое хозяйство описывалось Г.Х. Поповым как "административная система" и Я. Корнаи как "экономика дефицита");

2) *легальная рыночная экономика* (колхозные рынки, рынки потребительских товаров – словом, все то, что в классификации А. Каценелинбоягена называется красным, розовым и белым рынками);

3) *нелегальная рыночная экономика* (неформальный сектор – все то, что в классификации А. Каценелинбоягена называется серым, коричневым и черным рынками, а в теории Л. Тимофеева – собственно "черным рынком");

4) *нелегальная командная экономика* ("клановый социализм"<sup>103</sup> – отношения, описываемые Л. Тимофеевым как рынки должностей и привилегий, административно-хозяйственных согласований и бартера, а С. Кордовским – как административные рынки).

Таким образом, в советской хозяйственной системе существовала не одна, а две параллельные командные экономики – легальная (выполнение плановых заданий) и нелегальная (получение нелегальных личных благ и привилегий благодаря личным связям)<sup>104</sup>. Общим правилом было совмещение ролей: каждый государственный служащий участвовал не только в формировании плановых заданий и их выполнении, но и в обеспечении себя и "своих людей" дефицитными жизненными благами в обход официальных норм.

---

<sup>103</sup> Данный термин взят по аналогии с используемым в работах российского социолога Л.Я. Косалса термином "клановый капитализм", которым он характеризует постсоветскую Россию. (См., например: *Косалс Л.Я.* Центр реформ – микроуровень // НГ-Политэкономия. 2000. 18 янв. № 1 (42) // [http://politeconomy.ng.ru/real/2000-01-18/5\\_microllevel.html](http://politeconomy.ng.ru/real/2000-01-18/5_microllevel.html).) Именно в концепции Л.Я. Косалса впервые четко сформулирована мысль о нерыночном характере многих институтов современного российского бизнеса.

<sup>104</sup> Ранее в отечественной литературе уже предлагались интерпретации советской экономики как хозяйственной системы, основанной на редистрибутивных принципах, но при этом рассматривался только официальный, легальный сектор хозяйственной деятельности. См.: *Нуреев Р.М.* Азиатский способ производства и социализм // Вопросы экономики. 1990, № 3; *Стариков Е.Н.* Общество-казарма от фараонов до наших дней. Новосибирск, 1996; *Бессонова О.Э.* Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. Новосибирск, 1997; *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.

#### *9.2.4 Роль советских теневых институтов в постсоветский период*

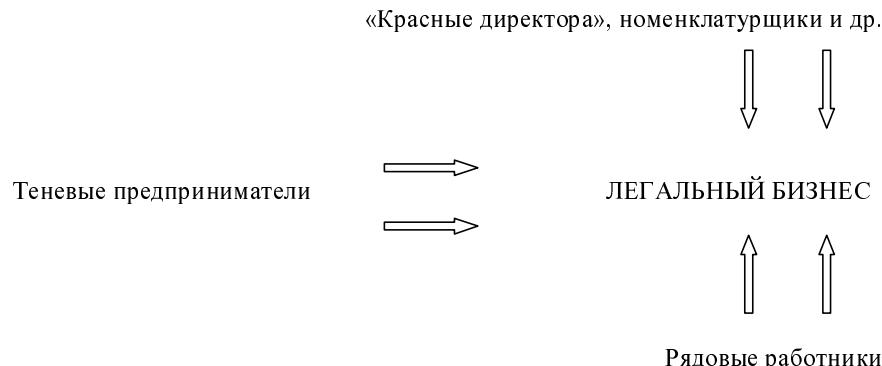
Предложенная интерпретация советской экономики позволяет несколько по-иному взглянуть и на постсоветское общество.

Наивные либералы замечали в советской теневой экономике только нелегальный рыночный сектор, а потому полагали, что достаточно освободить людей от жестких административных запретов и ограничений, стесняющих хозяйственную гибкость (избавить его от давления легального командного сектора), как Россия немедленно с радостью начнет дышать воздухом экономической свободы и заживет "полной чашей". Концепция двойного дуализма позволяет сформулировать более полный ответ на вопрос о том, в какой степени теневую экономику советских времен можно считать "инкубатором" рыночных институтов.

*С одной стороны, существование теневого рынка обычных товаров и услуг прививало "простому советскому человеку" некоторые элементарные представления о рыночных отношениях: надо строить с людьми отношения взаимовыгодно, по принципу "ты – мне, я – тебе"; деньги – великий соизмеритель; купля-продажа должна осуществляться в ситуации выбора и по взаимному согласию сторон. С другой стороны, теневые отношения патернализма и клиентализма приучали всех и каждого глядеть на официальные правила и законы как на пустые формальности, вкладывать свой человеческий капитал не в совершенствование трудовой квалификации, а в налаживание личных отношений с "нужными людьми". Поэтому советская теневая экономика одновременно и ускоряла, и тормозила формирование рыночных институтов.*

Суммирующее влияние советских теневых институтов на готовящиеся в начале 1990-х гг. рыночные реформы изначально было неясным. Какое именно влияние – ускоряющее или тормозящее – сыграло более важную роль в предстоящей рыночной модернизации, зависело от решения вопроса, из каких социальных групп будет рекрутироваться новая бизнес-элита. "Верхи", как видно из таблицы 9.2, обладали лучшим опытом в нелегальных командных связях, и меньшим – в нелегальных рыночных; "низы" – наоборот. От того, кто возглавит отечественный бизнес, зависело, какой же опыт окажется более значимым.

Если рассматривать реформы 1990-х гг. в контексте противоборства нелегальных командных и нелегальных рыночных институтов, становится понятным качественное различие путей реформирования стран Восточной Европы и постсоветских республик.



**Рис. 9.3. Пути формирования предпринимательства в постсоциалистических обществах**

*При формировании класса предпринимателей в экономиках переходного типа возможны три варианта* (см. рис. 9.3): "путь снизу" (в бизнес идут бывшие рядовые работники), "путь сбоку" (осуществляется легализация ранее существовавшего теневого бизнеса) и "путь сверху" (происходит коммерциализация "социалистической" административной и хозяйственной элиты). В странах Восточной Европы общим правилом было введение люстрации – политической и экономической дискриминации бывших номенклатурщиков. В результате произошло полное обновление хозяйственной элиты – бывшие "верхи" лишились сколько-нибудь существенной экономической власти, которая перешла в руки выходцев из "низов". Когда преобладают "путь снизу" и "путь сбоку", то институты нелегальной командной экономики оказываются сильно ослабленными, а нелегальные рыночные институты, напротив, играют роль катализатора реформ.

Совсем иная ситуация сложилась в бывших республиках СССР, где произошла не "диссидентская революция", а, скорее, "революция вторых секретарей против первых". Здесь главным каналом формирования легального бизнеса определенно стал "путь сверху". В результате экономическая власть перешла в руки агентов нелегального командного сектора, которых избавили от контроля со стороны легального командного сектора. Когда советским номенклатурщикам предоставили возможность брать "столько власти, сколько смогут удержать", они стали создавать такие квазипредпринимательские структуры, в которых главную роль играли клановые связи, клиентализм и патернализм, а отнюдь не экономическая свобода и конкуренция.

В результате мы наблюдали *имитацию рыночного хозяйства при реальном сохранении основ командной экономики – но уже не централизованной* (по типу обществ азиатского способа производства), *а децентрализованной* (по типу феодальных обществ)<sup>105</sup>. Формируется своеобразный антирыночный клановый капитализм – социально-экономическая система, в которой противоборствующие кланы осуществляют погоню за прибылью рентоискательскими методами. "Нормальные" институты бизнеса, связанные с предпринимательством честным и производительным, остаются если и не маргинальными, то, по крайней мере, не главенствующими.

Таким образом, у советского "общества светлого будущего" оказалась длинная тень: *легальная командная экономика исчезла, но ее теневой двойник*, как в сказке Г.-Х. Андерсона, *пережил своего "хозяина" и продолжает тормозить рыночную модернизацию*. Российскому обществу предстоит еще долго "по капле" выдавливать это тяжелое наследие.

### 9.3 Формирование рыночных институтов в советской легальной экономике

В 1930-е гг., в период формирования в СССР жестко централизованной системы управления экономикой, в советской экономической теории и практике сложилось и укрепилось представление о том, что основным производственным звеном народного хозяйства, единицей, "кирпичиком" советской экономики является предприятие (объединение). Формально это представление вполне соответствовало складывающейся парадигме социалистической теории управления. Самостоятельность предприятия (объединения) обосновывалась приданием ему юридической самостоятельности (в трех ипостасях – как обладателя статуса юридического лица, как владельца самостоятельного расчетного и текущего счетов в банке, как обладателя самостоятельного баланса), а также его способностью к самофинансированию и самоокупаемости, т.е. к самостояльному развитию со всей полнотой материальной ответственности по своим обязательствам. Реально, одна-

<sup>105</sup> Точка зрения о квази-рыночном, не-рыночном характере многих институтов постсоветского российского бизнеса в последние годы звучит в литературе (и отечественной, и зарубежной) все чаще и чаще. См.: Ковалев Е. Взаимосвязи типа "патрон – клиент" в российской экономике // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 125 – 137; Романов П.В. Формальные организации и неформальные отношения: кейс-стади практик управления в современной России. Саратов, 2000; Колганов А. К вопросу о власти кланово-корпоративных групп в России // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 114 – 125; Ericson R.E. The Post Soviet Russian Economic System: An Industrial Feudalism? // <http://www.hhs.se/site/Publications/No140-web.pdf>.

ко, во главу угла ставилась реализация государственных интересов и допускалось рассогласование в распределении прав и ответственности за принятие хозяйственных решений между нижним и верхним эшелонами управления. В жестко централизованной командно-административной экономике предприятию отводилась сугубо подчиненная роль, не сопряженная ни с его реальными правами в управлении, ни с его серьезной ответственностью. Поэтому возникло *противоречие между формальным статусом и реальным положением советского предприятия*.

Действовавший в СССР<sup>106</sup> до перестройки хозяйственный механизм управления характеризовался следующими принципиальными чертами: директивное планирование существенного числа показателей (в том числе натуральных) производства, жестко централизованная система ценообразования, материально-технического снабжения, инвестиций (капитальных вложений), отсутствие полноценной налоговой системы и замена ее суррогатом – системой нормативного распределения прибыли и т.п. Все это не давало оснований в полной мере квалифицировать советское предприятие в качестве основного хозрасчетного звена процесса общественного воспроизводства.

Советская система управления экономикой, действовавшая в СССР до середины 1980-х гг., включала два основных уровня: централизованное управление общественным воспроизводством (реализация государственных интересов) и управление единичным воспроизводством (реализация коллективных и личных интересов субъектов производства). Нижний уровень, уровень предприятия – это и есть основное хозяйственное звено. Однако экономическая практика показывает, что предприятие до тех пор не является основным звеном, пока не достигнуто равновесие в распределении прав и ответственности за принятие хозяйственных решений между верхним и нижним уровнями управления.

В чем же проявлялось это неравновесие? Возможно ли было в принципе в рамках сформировавшейся социалистической парадигмы управления сбалансировать систему? Какие попытки в этом направлении предпринимались и привели ли они к ожидаемым результатам? Вот тот круг вопросов, ответы на которые, с одной стороны, позволят оценить изменение места и роли предприятия в советской экономике, а с другой – проследить метаморфозу самой парадигмы управления.

---

<sup>106</sup> См. работу А.Бузгалина "Мутантный капитализм как продукт полураспада мутантного социализма", в которой приводится сопоставительная характеристика социально-экономической системы "социализма" в СССР и странах Восточной Европы. (Вопросы экономики. 1999. № 6. С.102-105).

**Таблица 9.5**

**Эволюция хозяйственного механизма СССР и России, по Г.Б. Клейнеру**

<i>Периоды</i>	<i>Ключевые события</i>	<i>Основные экономические агенты</i>
Начало 1940-х – конец 1950-х гг.: "экономика государства"	Реформа управления 1940 – 1941 гг.	Государство
Конец 1950-х – середина 1960-х гг.: "экономика регионов"	Хозяйственная реформа 1957 г.	Экономические районы, совнархозы
Середина 1960-х – середина 1970-х гг.: "экономика отраслей"	Экономическая реформа 1965 г.	Отраслевые министерства
Середина 1970-х – середина 1980-х гг.: "экономика подотраслей"	Реформа управления промышленностью 1973 г. Генеральные схемы управления промышленностью	Главные управления министерств, всесоюзные промышленные объединения
Середина 1980-х гг. – 1992 г.: "экономика крупных предприятий"	Перестройка 1985 г.	Крупные предприятия, объединения
1992 – 1993 гг.: "экономика малых предприятий"	Приватизация 1991 г.	Предприятия; малые предприятия, выделившиеся из крупных
1993 – 1995 гг.: "экономика физических лиц"	Ваучерная и постваучерная приватизация	Руководители предприятий, их подразделений, физические лица

Составлено по: Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997. С. 48.

В отечественной литературе ранее уже предпринимались попытки системно проследить эволюцию советского хозяйственного механизма с точки зрения повышения степени самостоятельности низовых звеньев. В этом отношении спорной, но интересной представляется периодизация развития экономики СССР и России по критерию выделения основных самостоятельных субъектов экономических взаимоотношений с начала 1940-х до середины 1990-х гг., приведенная в работах Г.Б. Клейнера<sup>107</sup> (см. табл. 9.5). По его мнению, уровень и размеры основных экономических агентов

<sup>107</sup> Клейнер Г. Современная экономика России как "экономика физических лиц" // Вопросы экономики. 1996. № 4. С. 86 – 93.

постепенно снижались от "экономики государства" и "экономики регионов" к "экономике отраслей, подотраслей, крупных предприятий" и к "экономике малых предприятий и физических лиц". К середине 1990-х гг., как считает Г. Клейнер, российские предприятия утратили черты основного звена экономики. Однако на смену предприятиям пришли не фирмы, как можно было ожидать, а физические лица – руководители предприятий и их подразделений – со своим "тоталитарным стилем внутрифирменного управления". Интересы руководителей в значительной мере вытесняли из пространства их целей интересы руководимых ими предприятий.

Наше исследование направлено на то, чтобы уточнить и расширить эту концепцию.

### 9.3.1 "Первый блин – комом" (реформа 1965 г.)

Первой попыткой привести в равновесие права и ответственность хозяйствующих субъектов в дву-, а в некоторых случаях трех- и даже четырехуровневой системе управления советской экономикой была хозяйственная реформа 1965 г.

Цель реформы была обозначена как совершенствование важнейшей составляющей хозяйственного механизма – экономических рычагов управления. Идея заключалась в том, чтобы полнее учитывать экономические интересы предприятий, состоящие в получении доходов, источником которых служит произведенный продукт. В отсутствие нормальной системы налогообложения предприятий заинтересованность в результатах производства определялась порядком их распределения. Экономические же рычаги и призваны были служить механизмом распределения (регулирования) доходов предприятий, чтобы стимулировать повышение эффективности производства. Таким образом, центральная идея реформы – активизация экономических рычагов управления промышленностью, опирающаяся на расширение самостоятельности предприятий.

Для активизации экономических рычагов и методов управления предусматривалось следующее: расширить самостоятельность предприятий в выборе хозяйственных решений (сократить круг обязательных плановых заданий); усилить ответственность предприятий-поставщиков за доведение продукции до потребителя, ее качество и вообще соответствие нуждам народного хозяйства (перейти от показателя валовой продукции к показателю объема реализации); стимулировать эффективную работу предприятий в целом (повысить роль показателя прибыли и уровень рентабельности).

В 1968 и 1972 гг. для оценки эффективности мероприятий реформы коллективом сотрудников ИЭиОПП СО РАН под руководством профессора Р.Г. Карагедова был проведен анкетный опрос директоров промышленных

предприятий Сибири и Дальнего Востока. Анализ намечавшихся хозяйственной реформой мероприятий и степени их практической реализации привел к выводу об отсутствии заметного и устойчивого воздействия этих мероприятий на темпы развития производства<sup>108</sup>. Этот вывод, несомненно, имел большое значение, но более важной задачей, которую поставили исследователи, была задача проанализировать причины, вызвавшие такой результат. Исследование подтвердило, что главные причины крылись в области принципиальных черт схемы управления экономикой, а именно, в несбалансированности прав и ответственности звеньев системы управления.

Так, опрос руководителей выявил их стремление к значительно большей самостоятельности. Интересно, что в начале перехода на новые условия хозяйствования – это показал опрос 1968 г. – права руководителей действительно были несколько расширены, но постепенно – к моменту опроса 1972 г. – эти права оказались вновь урезаны до исходного уровня. Отсутствие действительной, реальной самостоятельности предприятий проявлялось, по мнению участвовавших в опросе директоров, в первую очередь в недостаточности прав их руководителей – в области труда и заработной платы, финансовых, капитальных вложений, выбора номенклатуры выпускаемой продукции, ценообразования. По-прежнему самой острой проблемой предприятия оставалось материально-техническое снабжение.

Попытка изменить роль и место предприятия в системе управления народным хозяйством не привела к ожидаемым результатам. Более того, на долгие годы – до середины 1983 г. – были "законсервированы" урезанные права предприятий и их сугубо подчиненное положение в иерархической системе управления советской экономикой. Укрепившийся за этот период хозяйственный механизм не только ориентировал управление на принятие неэффективных экономических решений, но и вел к накоплению перекосов и проблем, систематический характер которых позволял говорить о закономерности негативных явлений, следовавших именно из условий хозяйствова-

<sup>108</sup> Экономические проблемы совершенствования управления промышленным предприятием. Сб. науч. трудов. Науч. ред. Р.Г. Карагедов, Г.В. Гренбэк, В.А. Григорьев. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1973; Вопросы управления промышленными предприятиями (анализ, моделирование, экономическое стимулирование). Сб. науч. трудов под редакцией Р.Г. Карагедова. Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1976; Карагедов Р.Г. Хозяйственный механизм, хозрасчет и экономические рычаги управления // Хозяйственный механизм и управление предприятиями. Новосибирск: Изд-во "Наука", Сибирское отделение, 1979. С.3-33; Карагедов Р.Г. Закономерности развития системы управления социалистической промышленностью: Препринт к сов.-венгер. семинару "Технический прогресс и совершенствование организации и планирования производства" (Венгрия, Будапешт, октябрь 1980 г.). Новосибирск: ИЭиОПП СО АН СССР, 1980.

*вания. Наиболее острой проблемой советской экономики в этот период стало отсутствие прямой зависимости между доходами предприятий и результатами его деятельности – оборотная сторона проблемы рас согласования прав и ответственности.*

Основные причины этого, укоренившиеся в хозяйственном механизме, состояли в следующем.

**1. Централизованное перераспределение финансовых ресурсов** (фондов амортизации, оборотных средств, свободного остатка прибыли, недоиспользованных остатков фондов и т.п.) между предприятием, отраслью и государством. Такой порядок перераспределения приводил к тому, что выделение отраслевых средств зачастую не зависело от главного – от объективной потребности в развитии конкретного производства и от конечных результатов деятельности коллектива, а потому воспитывало отношение к этим средствам, как к "даровым деньгам", что снижало эффективность их использования. Это привело не только к общему снижению стимулирующей роли прибыли, но и к изъятию вышестоящими органами большей части амортизационных отчислений предприятий, к концентрации в министерствах средств, предназначенных на цели расширенного воспроизводства, но расходуемых на финансирование тех единовременных затрат, которые вполне могли бы быть объектом самофинансирования как предприятия, так и министерства. (Это – средства на оказание финансовой помощи, т.е. на покрытие убытков в части финансирования текущих издержек производства, планово-убыточным предприятиям; для облегчения расчетов с бюджетом по первоочередным платежам; для материального поощрения работников низкорентабельных предприятий.)

**2. Целевое финансирование затрат предприятия.** Действовавший порядок распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, предусматривал как направления использования (фонды экономического стимулирования и другие фонды предприятия), так и размеры финансирования (определяемые и нормативно, и в абсолютных размерах). Отсутствие маневренности (конвертируемости) использования финансовых средств предприятия в части перераспределения между фондами экономического стимулирования и другими фондами, а также маневренности во времени их использования привело к широкому распространению практики изъятия недоиспользованной части фондов. Невозможность их накопления была причиной нерационального расходования этих средств, поскольку важным оказывался тот факт, что деньги потрачены, и этим гарантировался неснижаемый их размер в будущем.

**3. Бесплатный характер части потребляемых предприятиями финансовых ресурсов.** Величина этой бесплатной части зависела от финансового положения предприятия: чем менее производительно оно работало, тем

большую часть его доходов составляли дотации из госбюджета, из отраслевых средств, списания долгов банку и т.п. ***Неопределенность порядка перераспределения порождала возможность под видом оказания финансовой помощи покрывать бесхозяйственность одних предприятий за счет хорошей работы других. Это усугубляло и без того пассивную роль предприятий в формировании своих доходов.***

### 9.3.2 Вторая попытка реформ (реформа 1983 г.)

К середине 1983 г. руководство страны осознало необходимость серьезного изменения роли и места предприятия в экономике, неизбежность значительного повышения самостоятельности предприятий: требовать от них реальной ответственности за конечные результаты можно только существенно расширив их права в ключевых сферах деятельности. Это нашло отражение в Постановлении ЦК КПСС и СМ СССР № 659 от 14 июля 1983 г. "О дополнительных мерах по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании и хозяйственной деятельности и по усилению их ответственности за результаты работы", положившем начало так называемому "широкомасштабному эксперименту". Он проводился в 1984 г. пятью министерствами (двумя – союзными и тремя – республиканскими), с 1.01.1985 г. его условия распространились еще на 20 министерств, а с 1.01.1986 г. практически все отрасли народного хозяйства стали работать в "новых условиях хозяйствования". Суть эксперимента состояла в том, чтобы реально и существенно расширить права предприятий (объединений) в области планирования, труда и заработной платы, а также техническом перевооружении за счет собственных средств; главный оценочный показатель конечных результатов – реализация продукции с учетом соблюдения договорных обязательств.

Анализ итогов эксперимента в 1984 – 1985 гг. на 22-х сибирских предприятиях, выполненный тем же коллективом под руководством проф. Р.Г. Карагедова<sup>109</sup>, показал:

- в области планирования – условиями эксперимента предусматривалось значительное усиление роли предприятий в разработке планов. Таких изменений не наблюдается ни в процедуре разработки, ни в согласовании годового плана; несколько сократилось число директивных показателей плана, но министерства и ведомства по-прежнему требуют пре-

<sup>109</sup> Карагедов Р.Г. О направлениях совершенствования хозяйственного механизма // Известия СО АН СССР. 1984. № 1. Серия экономики и прикладной социологии. Вып. 1. С.21-33.

доставления отчетности по всему кругу показателей, не разделяя их на директивные и расчетные;

- в области труда и заработной платы – главная идея эксперимента здесь состояла в том, чтобы размеры средств на оплату труда, социальное развитие и инвестиции зависели от конечных результатов работы предприятия, поэтому установленные министерством нормативы образования фонда заработной платы не должны были меняться в течение пятилетки. Однако в действительности принцип стабильности нормативов, в том числе и нормативов отчислений от прибыли, нарушился министерствами повсеместно;
- в области технического перевооружения – не реализованы права предприятий на использование дополнительных (собственных) средств на техническое перевооружение за счет амортизационных отчислений, части средств единого фонда развития науки и техники, не усилилась самостоятельность предприятий в использовании средств фонда развития производства.

В целом реализация возможностей, заложенных условиями эксперимента, сдерживалась стилем и методами работы отраслевых органов управления – средним звеном. В сущности, именно этим в первую очередь объясняется то, что неглубокие изменения хозяйственного механизма затронули лишь нижнее звено управления, не задев среднего, а потому экономика не получила ожидаемого эффекта. Условиями широкомасштабного эксперимента не были затронуты основы действовавшего хозяйственного механизма управления, сущностными характеристиками которого были: детализированное директивное планирование на всех уровнях управления, включающее установление обязательных заданий, в т.ч. и по натуральным показателям; жестко централизованные системы ценообразования и материально-технического снабжения; оценка эффективности, качества работы по степени выполнения обязательных плановых заданий; отраслевой принцип планирования и управления. Но, не затрагивая эти принципы, нельзя изменить сложившуюся систему распределения управленческих функций между разными уровнями и звеньями управления, а стало быть, систему распределения между ними прав и ответственности.

По мнению специалистов, оценивших в начале 1987 г. *итоги широкомасштабного эксперимента*, он был *задуман в правильном направлении, но сдвиг*, происшедший в результате принятых мер, *не был радикальным, поскольку не произошла реальная переориентация хозяйственного механизма на экономические методы управления*.

### *9.3.3 Первые результаты (реформа 1987 г.)*

Следующей попыткой изменить роль и место предприятия стала новая экономическая реформа 1987 г., центральной осью которой явилось принятие (в рамках целого пакета постановлений по совершенствованию хозяйственного механизма<sup>110</sup>) Закона СССР "О государственном предприятии (объединении)". Разработчики этого закона полагали, что с вступлением его в силу с 1.01.1988 г. в стране произойдет радикальная реформа системы управления экономикой. Предприятия, перейдя на полный хозрасчет, действительно станут основным звеном народного хозяйства, т.е. распределение прав и ответственности между нижним (основным) и верхним уровнями управления сбалансируется.

Действительно, Закон о госпредприятии, задуманный как механизм формирования новых условий хозяйствования, серьезно расширил возможности производителей в разных сферах деятельности. Важнейшим моментом объявлялся переход к экономическим методам *планирования* деятельности предприятия на основе контрольных цифр, государственных заказов, долговременных стабильных экономических нормативов и лимитов (фонды в материально-вещественной форме – прокат, трубы, цветные металлы и пр., необходимые для выполнения производственной программы). Тем самым должен был обеспечиваться отказ от директивного плана и замена его направляющим планом. Законом вводилось еще одно новшество – прямые заказы потребителей и органов материально-технического снабжения на продукцию. Таким образом, предприятия впервые получали возможность самостоятельного выбора номенклатуры, объемов и параметров качества выпускаемой продукции.

В управлении *материально-техническим снабжением, сбытом и ценами* сложившийся экономический механизм характеризовался дефицитом ресурсов в самых различных формах, погоней за валом и завышенными запасами, соединившимися в единый саморегулирующийся процесс. Основным фактором воспроизводства этого процесса оказывалось централизованное (фондовое) материально-техническое снабжение, приводившее к асимметрии во взаимоотношениях продавца и покупателя (диктат производителя-продавца), падению качества производства, снижению стимулирующей роли цен, психологическим и моральным издержкам (спекуляция, дефицит и при этом огромные запасы). Новый Закон существенно расширил права предприятия в области снабжения и сбыта: они впервые получили возможность самостоятельно реализовывать (в т.ч. импортировать) свою

---

<sup>110</sup> См.: О коренной перестройке управления экономикой. Сборник документов. М.: Издательство политической литературы, 1987.

продукцию, в полной мере самостоятельно управлять своим имуществом; создавать кооперативы и совместные предприятия; участвовать во внешнеэкономической деятельности<sup>111</sup>.

Новые условия хозяйствования существенно меняли роль *договоров*. Хозяйственный договор оказывался теперь в центре отношений предприятия, им определялись содержание и условия внешних связей, права и обязанности договаривающихся сторон. Новый смысл получило понятие экономической ответственности сторон. Поистине революционный шаг был сделан в области *ценообразования*: Закон допустил применение трех видов цен – централизованных, договорных и свободных.

В области *инвестиционной деятельности* к 1987 г. сложилась так называемая "нормативная" концепция, предусматривавшая лимитирование капитальных вложений, мощностей проектных и строительных организаций, материально-технического обеспечения, контроль инвестиционной деятельности по показателям выполнения плановых заданий. На практике реализация этой концепции привела к устойчиво пассивной роли в выработке своей инвестиционной политики предприятий, отдавших "бразды правления" центральным органам управления. Основным направлением инвестирования в результате стало наращивание производственных мощностей (в основном за счет нового строительства) в ущерб работам по их поддержанию, техническому перевооружению и реконструкции. Финансирование инвестиционной деятельности шло из разных источников, в т.ч. за счет бюджетных ассигнований (в среднем от всей суммы инвестиций) – 40%, отраслевых средств (в т.ч. части фондов амортизации, прибыли и т.п.) –

---

<sup>111</sup> Полный набор прав предприятий был таков: реализовывать свою продукцию по хозяйственным договорам с потребителями или через собственную торговую сеть; продавать населению или обменивать с другими предприятиями продукцию при условии выполнения договорных обязательств или ту продукцию, от которой отказался заключивший договор потребитель; импортировать продукцию для целей технического перевооружения и реконструкции производства, для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; передавать ее другим предприятиям или организациям, продавать, сдавать в аренду, предоставлять бесплатно во временное пользование либо взаймы здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, инвентарь и другие материальные ценности; передавать материальные и денежные ресурсы другим предприятиям и организациям, выполняющим работы или услуги для предприятия; объединять финансовые, трудовые и материальные ресурсы для выполнения совместной с другими предприятиями деятельности; совместно выполнять работы, создавать совместные научные, проектные, ремонтные, строительные и иные предприятия; участвовать во внешнеэкономической деятельности; создавать кооперативы и оказывать содействие гражданам, осуществляющим индивидуальную трудовую деятельность по договорам с предприятиями.

20%, собственных средств предприятий - 30%, заемных средства (долгосрочных банковских кредитов) – 10%. Однако оценка инвестиционных решений осуществлялась не по критерию экономического эффекта, а по показателям числа осуществленных мероприятий и суммы затрат на них.

Насколько же новый Закон изменил условия хозяйствования в инвестиционной сфере? Наряду с централизованно проводимой инвестиционной политикой предприятию предоставлялось право самостоятельно формировать натуральный разрез своей инвестиционной деятельности (в части поддержания производственных мощностей, их технического перевооружения, реконструкции и расширения), разрабатывать проектно-сметную документацию на осуществление инвестиционных работ, титульные списки на объекты строительства, осуществляемого за счет собственных и заемных средств предприятия. Повысились требования к оценке фактической эффективности инвестиционной деятельности: установлена зависимость объема средств, направляемых на научно-производственное и социальное развитие, от размера так называемого хозрасчетного дохода.

К началу 1988 г. сложившийся хозяйствственный механизм в *финансово-кредитной сфере* определялся централизованным и неэффективным перераспределением финансовых ресурсов между предприятиями, отраслью и государством; целевым характером финансирования затрат предприятий (предприятиям устанавливались "сверху" как направления использования прибыли, остающейся в их распоряжении, так и размеры финансирования); а также бесплатностью для предприятий части финансовых ресурсов (дотации из госбюджета, из министерства, списание долгов банку и т.п.). Это вело к дефициту финансовых ресурсов; отсутствию связи между остающимися в распоряжении предприятия доходами и результатами его деятельности; существованию убыточных предприятий и дотаций; примитивности форм финансово-кредитной деятельности предприятий; "неконвертируемости" денег на их счетах; автоматизму банковского кредитования.

Основные положения нового хозяйственного механизма, сформированные в Законе о госпредприятии и касающиеся финансово-кредитной сферы, были направлены, во-первых, на *установление прямой зависимости между валовым доходом предприятия (как результатом деятельности) и размером остающейся в его распоряжении прибыли (дохода)*; во-вторых, на *обоснование порядка формирования собственных финансовых средств предприятия* и, в-третьих, на *активизацию роли предприятия в финансировании всех видов затрат*<sup>112</sup>.

---

<sup>112</sup> Финансовые отношения предприятия с государственным и местным бюджетами строятся на основе стабильных долговременных нормативов: изъятие и перераспределение прибыли (дохода) и других финансовых ресурсов предприятия сверх уста-

Почти незамеченными ввиду краткосрочности периода действия Закона о госпредприятии остались попытки его разработчиков заложить основы отечественного корпоративного права и корпоративной культуры, предоставив Советам трудовых коллективов (СТК) – новым демократическим структурам на предприятиях – определенные возможности противовеса и ограничения некоторых полномочий руководителей.

Как же были реализованы идеи, положенные в основу нового хозяйственного механизма?

В *планировании* новые условия, регламентирующие процесс формирования на предприятии производственной программы, оценивались как умеренно-радикальные. Главными причинами этой умеренности явилось то, что за рамками Закона оказались важнейшие характеристики госзаказа: льготные, приоритетные условия, конкурсная основа его размещения, гарантированные сбыт и обеспечение ресурсами; масштабы госзаказа. На практике госзаказ остался тем же самым старым адресным заданием, разверсткой плана сверху. Он по-прежнему не подкреплялся ни экономическими стимулами, ни механизмом взаимной ответственности сторон, включая не только поставку готовой продукции, но и производство её для внутреннего потребления, сбыт произведенной по госзаказу продукции не гарантировался, повсеместно нарушался принцип преимущественного обеспечения госзаказа материально-техническими ресурсами. В этих условиях госзаказ, безусловно, оставался элементом административного централизованного планирования со старой системой прав и ответственности: предприятие "отвечало" лишь за процент выполнения директивного задания, оно по-прежнему "прикреплялось" к централизованно предписанным поставщикам и потребителям, практически ничего не изменилось в ценообразовании.

В управлении *материально-техническим снабжением, сбытом и ценами* центральной проблемой с введением новых условий хозяйствования оказалось отсутствие у хозяйственных руководителей умений, навыков, практического и теоретического опыта коммерческой работы. Это вело к неконтролируемому росту свободных и договорных цен на продукцию, перепроизводству и дефициту продукции одновременно, низкой надежности

---

новленных нормативов запрещено. Предприятие самостоятельно использует амортизационные отчисления, направляемые по нормативу в фонд развития производства, науки и техники (предусмотрены и иные источники пополнения этого фонда); образует за счет себестоимости ремонтный фонд; по нормативу создает фонд валютных отчислений, средства которого изъятию не подлежат и могут накапливаться. Банки выплачивают предприятию проценты за пользование его временно свободными средствами (фондов социального развития, развития производства, науки и техники).

формирующейся оптовой торговли, резкому росту запасов товарно-материалных ценностей у предприятий, сложностям выхода на внешний рынок. По-прежнему имело место вмешательство министерств и ведомств, территориальных органов Госснаба в снабженческо-сбытовую деятельность предприятий, поскольку основными для них оставались традиционные снабженческо-сбытовые каналы по фондам и нарядам, доля оптовой торговли составляла всего несколько процентов.

При кажущейся прогрессивности намеченных Законом преобразований в *инвестиционной сфере*, их можно оценить лишь как умеренно-радикальные: в них явно прослеживается компромисс между централизованным и индикативным экономическим регулированием. Предприятиям так и не были открыты все пути быстрейшего накопления финансовых ресурсов для инвестиционных целей, по-прежнему выделение централизованных капитальных вложений не носило конкурсного характера, не была устранена фактическая дискrimинация хозяйственного способа строительства (самострой) в части обеспечения его материально-техническими ресурсами и мощностями проектных организаций.

Что касается *финансово-кредитной сферы*, то установление прямой зависимости между результатами деятельности предприятия и размерами его дохода (собственных средств, прибыли) путем перевода финансовых взаимоотношений на нормативный принцип, несомненно, является шагом вперед по сравнению с директивным планированием направлений использования дохода в абсолютной сумме. Однако при этом не решается главная, коренная проблема – ограждение предприятия от административного вмешательства вышестоящих органов, в ведении которых как раз и находится установление конкретных значений нормативов (распределения прибыли, отчислений в фонды экономического стимулирования, в фонд амортизации). С другой стороны, наряду с каналами изъятия заработанных средств у предприятий, оставалось достаточно много возможностей получения ими незаработанных средств в виде помощи "сверху"<sup>113</sup>. Каналы административного регулирования сохранились и во взаимоотношении предприятий с кредитными учреждениями<sup>114</sup>.

Таким образом, очередная попытка уравновесить права и ответственность между верхним и нижним звеньями управления к заметным результатам не привела: дикторские полномочия министерств и ведомств практически не сократились, практика так называемого *нормативного рас-*

<sup>113</sup> Статьи 17, п. 4; 9, п. 2; 16, п. 4: специальные дотации, льготы, освобождения от налогов, отсрочки платежей, дифференциация налоговых и дотационных правил и т.п.

<sup>114</sup> Ст. 18,пп. 1 и 3

*пределения прибыли* предприятий (в пользу вышестоящих инстанций и плохо работающих предприятий) сохранилась, принцип стабильности и предсказуемости размера этих нормативов нарушался. **Верхние уровни управления по-прежнему "владели" промышленностью – имуществом государственных предприятий, отводя самим предприятиям лишь распорядительские функции.**

#### 9.3.4 Реанимация легального бизнеса (реформы 1987 – 1989 гг.)

Серьезным, прорывным шагом в перераспределении полномочий владения и распоряжения стали *аренда предприятия*, а чуть позже – возрождение и становление различных форм *кооперации*.

Заключать договор аренды с вышестоящим органом управления предприятиям "разрешили" еще во второй половине 1987 г., но массовый характер она приняла после опубликования в ноябре 1989 г. "Основ законодательства СССР об аренде". Дело в том, что договор аренды, заключаемый трудовым коллективом с вышестоящим органом (и серьезно повышающий статус самого коллектива<sup>115</sup>), давал предприятию ряд очевидных преимуществ:

- право выхода из состава министерства (ведомства) и вообще право работы без опеки "сверху";
- право собственности коллектива арендаторов на прибыль от реализации продукции и на имущество, приобретенное за счет этой прибыли;
- право наращивать долю собственности коллектива арендаторов в имущественном комплексе предприятия;
- право выкупа (если оно предусмотрено договором аренды) предприятия за счет собственных и заемных средств;
- право трудовых коллективов самостоятельно выбирать, назначать или нанимать руководителей; нанимать и увольнять работников;
- право принять или отказаться от госзаказа;
- право свободного установления цен по мере уменьшения доли госзаказа.

С такими возможностями аренда предприятия стала очень близка к американским корпорациям с собственностью наемного персонала и действительно могла стать главным экономическим инструментом разгосударствления и разрушения командно-административной системы. Это вполне

---

<sup>115</sup> Совет арендаторов как демократическая структура, т.е. как орган, представляющий коллектив арендаторов (трудовой коллектив арендного предприятия), получил полномочия не только противостоять диктату директора в отношении своих членов, но и участвовать в решении ключевых вопросов развития предприятия.

могло реализоваться, если бы *декларированное право собственности коллектива арендаторов на прибыль* действительно давало предприятию еще и *полную свободу выбора номенклатуры, объемов производства, потребителей и цен реализации*.

Полную свободу арендные предприятия получить не могли (не были созданы необходимые для этого институты, не создана институциональная среда), но тем не менее масштабы перехода предприятий на аренду оказались беспрецедентны: к середине 1990 г. договоры аренды заключили 2000 предприятий с числом занятых свыше 1,2 млн. чел. Это значит, что **главным фактором при выборе формы предпринимательской деятельности на тот момент представлялась самостоятельность в единстве двух ее сторон: свободы** (идеологической, предполагающей свободу принятия управленческих решений, – освобождение от опеки вышестоящих органов; экономической – право полного владения и распоряжения коллективной собственностью) и **ответственности** (производственной, экономической, социальной).

Закон "О кооперации в СССР" был принят в мае 1988 г., когда промышленность уже работала на условиях закона "О госпредприятия". Цель этого закона формулировалась так – обеспечить равноправное взаимодействие государственного и кооперативного секторов социалистической экономики, "развитие экономического соревнования, конкуренции на рынке товаров, работ, услуг как между кооперативами, так и кооперативов с государственными предприятиями и организациями". Победа в этом соревновании досталась кооперативам. И это неудивительно – закон о кооперации давал объединившимся для совместного труда членам кооператива гораздо большую по сравнению с госпредприятиями самостоятельность, которая проявлялась:

- в добровольности объединения членов кооператива;
- в полноценном праве собственности на имущество кооператива (владение, пользование, распоряжение);
- в самостоятельном определении номенклатуры и объемов выпуска;
- в самостоятельном выборе партнеров (покупателей и поставщиков – на договорной основе) и продаже (приобретении) продукции по договорным ценам;
- в самостоятельном определении форм организации труда и его оплаты;
- в налоговой форме взаимоотношений с государством (бюджетами различного уровня).

Результаты не заставили себя ждать: за первый год число действующих кооперативов выросло более чем в 4 раза, быстро росли и объемы продаж. В 1990 г. объем выручки кооперативов от реализации товаров и услуг составил 70 млрд. руб., или 8,7% национального дохода страны. Та-  
82

кой бурный старт и высокие темпы развития вызвали недовольство руководителей государственных структур (предприятий, министерств, местных и центральных органов управления) и значительной части населения (из-за роста цен). Все это способствовало активному законотворчеству, направленному на "искоренение негативных явлений в хозяйственной практике, связанных с кооперацией". Результатом этих мер стало сужение самостоятельности кооперативов до уровня госпредприятий и даже ниже этого уровня:

- запрещение или ограничение на некоторые виды деятельности для кооперативов;
- установление местными органами власти предельных уровней цен (тарифов) на основные потребительские товары (услуги), производимые и реализуемые кооперативами;
- дифференцирование налогообложения доходов кооперативов по видам деятельности (по некоторым видам облагалось до 60% дохода);
- уравнивание кооперативов с госпредприятиями по ставке налога (с 1.01.91) при разных налогооблагаемых базах (дохода и прибыли, соответственно);
- тройное налогообложение заработной платы кооператоров - в составе дохода кооператива, в виде отчислений в фонд социального страхования и через личный подоходный налог;
- введение ограничения на прирост фонда заработной платы (до 3%), введение платы за трудовые ресурсы и более высокой, чем в госсекторе, – за управлеческий персонал;
- введение повышающих коэффициентов на сырье, материалы и одновременное ограничение цены на продукцию, произведенную из этого сырья;
- вассальная зависимость производственных кооперативов, работающих по договору с госпредприятием, от своих предприятий-гарантов.

Очевидно, что эти меры были направлены на то, чтобы встроить кооперацию в административную систему хозяйствования, тогда как изначально Закон "О кооперации" был нацелен на создание сектора экономики, альтернативного государственному и способного расшатать административную систему, обеспечить переход от плановой экономики к рыночной.

Таким образом, *аренда предприятий и кооперативы стали первыми*, возникшими еще в недрах командно-административной системы управления, *генераторами* так называемого "*нового*" российского бизнеса<sup>116</sup>. Именно они пробили брешь в монолитной, единой и неделимой, госу-

---

<sup>116</sup> Довольно часто исследователи переходной экономики России возражают против

дарственной собственности на имущество предприятий, благодаря заложенным в них механизмам создания и наращивая коллективной собственности арендаторов и кооператоров. А от коллективной собственности до частной – один шаг, который, правда, так и не был сделан. Тем не менее невиданная до тех пор самостоятельность и независимость арендных предприятий и кооперативов позволили им накопить некоторый позитивный опыт и значительно облегчили подготовку к условиям рыночной экономики.

*Попытки уравновесить права и ответственность верхнего и нижнего звеньев управления в рамках жестко централизованной модели управления продолжались, но упирались они в проблему перераспределения прав и полномочий собственности: в рамках государственного предприятия это оказалось невозможно, все более очевидной становилась неизбежность глубокой ломки сложившейся системы отношений собственности.*

#### 9.3.5 Последний клапан (реформы 1990 г.)

Весной 1990 г. в центральных газетах был опубликован принятый Верховным Советом СССР "Закон о собственности в СССР", в котором была сделана еще одна робкая попытка разгосударствления производства через собственность трудового коллектива – альтернативную государственной форму собственности. По сути, в Законе лишь обозначены, но не конкретизированы три возможных канала формирования и пополнения собственности трудового коллектива: за счет части прибыли от хозяйственной деятельности, за счет приобретенного коллективом или переданного ему другими лицами имущества, а также за счет добровольных взносов членов коллектива. Закон вступил в силу с 1.06.1990 г., но слабую заинтересованность госпредприятий в реализации предоставленных им возможностей в реструктуризации имущества можно было предугадать заранее: слишком незначительными представлялись им результаты.

---

отнесения аренды предприятий к первым рыночным институтам, видимо, на том основании, что коллективная форма собственности носила промежуточный характер между государственной и частной. В частности, А.Нестеренко, классифицировавший Россию как страну с "нарождающимся" рынком, констатирует: "Первыми рыночными институтами, возникшими еще на рубеже 80-х и 90-х годов, были кооперативы и товарные биржи". *Нестеренко А.* Переходный период закончился. Что дальше? (Вопросы экономики. № 6. 2000. С. 4 – 16). Однако, на наш взгляд, такой подход преуменышает поистине революционное значение аренды предприятий, позволившей серьезно поколебать парадигму социалистического управления предприятиями.

Одновременно со вступлением в силу Закона о собственности Верховным Советом принимается "Закон о предприятиях в СССР". Его новизна состояла в признании правовыми и равными перед законом весьма широкого спектра организационных форм функционирования предприятий – индивидуальных, семейных, коллективных, принадлежащих кооперативу, акционерных (товарищества), производственных кооперативов, государственных всех уровней (от союзного подчинения до городского), совместных, малых, арендных. В отличие от предыдущей версии закона ("О госпредприятиях") новый Закон действительно расширил права предприятий в планировании (полная самостоятельность планирования, исходящего из спроса на продукцию), в ценообразовании (резко снижена доля продукции, продаваемой по государственным ценам), нормативное распределение прибыли было, наконец, заменено ее налогообложением. Это и понятно: кому кроме госпредприятий можно указывать сверху, что и как производить, кому и почем продавать и как поступать с заработанной прибылью.

Изменение роли и места предприятия в экономике страны, как видим, становится все заметнее, причем эти изменения, действительные и существенные, идут уже со значительным ускорением. Но самое главное – *происходит смена парадигмы управления, т.е. постепенное осознание ущербности прежней системы управления, необходимости ее коренной ломки* с тем, чтобы в основание экономики поставить именно предприятие. Важно, однако, отметить, что законодательного признания частной собственности еще не произошло.

#### *9.3.6 Завершение возрождения легального бизнеса (реформы 1991 г.)*

Первой, обогнав союзных законодателей, частную собственность "узаконила" Россия. В 1991 г. были приняты законы "О собственности в РФ" и "О предприятиях и предпринимательской деятельности в РСФСР", ставшие конкурентами союзным аналогам и оказавшиеся, вообще говоря, более проработанными и логичными. Именно эта "конкуренция" осталась в новейшей истории страны интереснейшим эпизодом – так называемым "парадом суверенитетов", в результате которого расположенные на территории России предприятия в массовом порядке переходили из союзного подчинения в республиканское. Это стало очевидным подтверждением не только изменения роли и места предприятий в экономике, но и того важного факта, что сами предприятия теперь осознали значимость своей роли и стали *активными* субъектами экономики.

Закон "О предприятиях и предпринимательской деятельности в РСФСР" характеризовался рядом весьма существенных правовых новаций.

В нем впервые введено понятие "предпринимательство" и определены "организационно-правовые формы" (ОПФ) его проявления, признано равенство всех ОПФ, включая предприятие в частной собственности, в их составе наведен относительный порядок, а их число сведено до 7<sup>117</sup>. Частную собственность впервые честно признали, не пытаясь спрятать за суррогатами типа "индивидуальная и семейная собственность" или "собственность советских граждан". Этот закон предоставил предприятиям невиданную до сих пор свободу в планировании, производстве и реализации продукции, ценообразовании, финансово-кредитной и внешней экономической деятельности. Порядок учреждения предприятий из разрешительного стал регистрационным. Однако предоставленная свобода не освободила предприятия от всей полноты ответственности. Российские предприятия, освободившись от "крепостной" зависимости от министерств и прочих "вышестоящих" органов, впервые за полвека стали равноправными партнерами государства (в системе бюджетных взаимоотношений), финансово-кредитных институтов (в отношениях с банками, фондами и компаниями), снабженческо-сбытовых организаций, разделив с ними ответственность поровну.

Впервые предприятия заняли достойное место – основного звена, или основного хозяйствующего субъекта – в российской системе управления экономикой. Важно отметить, что нарастание институциональных изменений в советской, а потом и в российской экономике постоянно ускорялось, достигнув в начале 1990-х гг., в ходе подготовки к радикальной экономической реформе, критических темпов, но внутренние изменения (организационной структуры и внутрихозяйственного механизма) самих предприятий шли значительно медленнее. По сути, очистившись от идеологической шелухи, заняв свое законное место в системе экономических институтов, российское предприятие, казалось бы, почти вплотную приблизилось к "нормальной" фирме.

Дело, казалось, оставалось теперь за "малым": нужно было завершить создание в России новой (рыночной) институциональной среды и "вдохнуть жизнь" в сконструированное "дитя" – предприятие, "оживить"

<sup>117</sup> К сказанному можно добавить интересную взаимосвязь, подмеченную Б.Шавансом при анализе переходных экономик стран бывшего "соцлагеря" восточной Европы и СССР. Он пишет: "Постсоциалистическая смешанная экономика характеризовалась изначальным разнообразием форм собственности на капитал и отношений «собственник-менеджер». Это целый спектр форм – от частных до государственных. Причем в первые годы реформ четкой корреляционной зависимости между формами собственности и ужесточением бюджетных ограничений не прослеживалось". Шаванс Б. Эволюционный путь от социализма // Вопросы экономики. № 6. 1999. С. 12-14.

его, чтобы оно не только выплыло и выжило в бурном океане рыночной экономики – океане совершенно новых реалий (институтов) и жесткой конкуренции, но устойчиво и стабильно развивалось дальше. **Формирование новой институциональной среды в России началось с либерализации цен** (с 1 января 1992 г.) и приватизации. Либерализация цен привела к тому, что к началу широкомасштабной приватизации (середина 1992 г.) предприятия практически остались без оборотных средств.

#### 9.3.7 Приватизация 1992 – 1995 гг. и ее итоги

*Методы, технологии и способы приватизации определили не только механизм трансформации сложившихся в России институтов собственности, но и полученные в результате состав собственников и структуру собственности приватизированных предприятий.* Спектр методов приватизации, практиковавшихся в России, включал акционирование предприятий (выставление их акций на продажу), выкупы работниками (менеджерами и служащими), разовые прямые продажи (продажи на аукционе, по конкурсу, на инвестиционных торгах), а также массовую приватизацию. *Технологией, или способом ускорения массовой приватизации в России, стал ваучер, обеспечивший формально равное участие населения в приватизации.*

К способам приватизации в России принято относить так называемые варианты льгот, которые обеспечивали участникам приватизации (в первую очередь администрации предприятий и их трудовым коллективам) фиксированные размеры пакетов акций. К этим вариантам необходимо добавлять еще один – аренду с выкупом, позволявшую инсайдерам получить до 100 % акций. Доля предприятий, приватизировавшихся последним способом, довольно значительна, особенно среди предприятий строительства (некрупных) и промышленности строительных материалов, а также пищевой и легкой промышленности (более 50%). По данным Мирового Банка, на 1996 г.<sup>118</sup> (когда широкомасштабная приватизация в России в основном была завершена), 55% активов государственных предприятий оказались выкуплены работниками предприятий (менеджерами и служащими), 11% – населением через ваучеры, 34% оставались в собственности государства.

Ответив на вопросы, кто и чем в результате приватизации стал владеть, попытаемся понять, чем стали, во что превратились госпредприятия, пройдя через приватизацию, приблизились ли они к рыночной фирме.

*Состав, тип и потенциал корпоративных собственников определяют конфигурацию прав собственности, которая, в свою очередь, определяет поведение корпорации (АО). По составу среди новых российских соб-*

---

<sup>118</sup> Отчет о мировом развитии, 1996: от плана к рынку. С.53.

*ственников выделяют три группы: физические, юридические лица, а также институциональные собственники.* Каждая из указанных групп внутри себя также подразделяется на типы. Группа физических лиц, например, может включать следующие типы – инсайдеры (все работники-акционеры приватизированного предприятия, в том числе менеджеры – представители администрации), аутсайдеры, иностранные инвесторы и т.п. Группа юридических лиц (организаций) по типам подразделяется на акционеров-партнеров (поставщиков и прямых потребителей), посредников, других членов финансово-промышленной группы, в которую входит данное предприятие и т.п. Институциональные собственники также образуют несколько типов – государство в лице федерального, областного, муниципального Фонда имущества, банки, инвестиционные компании, финансово-промышленные группы и т.п.

В качестве иллюстрации<sup>119</sup> по результатам летнего 1996 г. обследования приватизированных предприятий Западно-Сибирского региона<sup>120</sup> в таблицах 9.6 и 9.7 приведены состав корпоративных собственников и структура акционерного капитала.

Однако *потенциал собственника* (инвестора) *измеряется не только размером капитала, но и конечной эффективностью (ценностью для корпорации), т.е. его способностью поддерживать оптимальный объем капитала, быть стратегическим инвестором* (расширять временной горизонт планирования), диверсифицировать риск, преодолевать

<sup>119</sup> А.Радыгин приводит структуру владения акциями российских акционерных обществ в 1994-1999 гг. по данным различных обследований, с которыми можно сравнить приведенные по сибирскому обследованию данные. Радыгин А. Перераспределение прав собственности в постприватизационной России // Вопросы экономики. № 6. 1999. С.54-75.

<sup>120</sup> В обследовании участвовало 82 предприятия трех регионов Западной Сибири (Новосибирская, Кемеровская и Томская области), средних по размерам (с числом работающих от 150 до 1000 чел.) и представляющих 18 отраслей экономики. Результаты обследования опубликованы: Черемисина Т.П. Предприятия в новых условиях: не очерняя и не приукрашивая. Экономика и организация промышленного производства. 1997. №4; Черемисина Т.П. Реструктуризация предприятий как фактор трансформации социальной сферы // Куда идет Россия?.. Трансформация социальной сферы и социальная политика. М.: Интерпракс. 1998. С.278-283; Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ). Под ред. Р.М.Нуреева. Серия "Новая перспектива", выпуск XIV. М.: МОНФ, 2000; Черемисина Т.П. Оптимизация состава собственников и структуры собственности российских приватизированных предприятий // Проблемы, успехи и трудности переходной экономики (Опыт России и Беларуси). Под ред. М.А.Портного. Серия "Новая перспектива", выпуск XYL. М.: Московский общественный научный фонд. 2000. С.68-82.

рыночные барьеры, снимать конфликты интересов и т.п. Очевидно, что эффективным собственником способен быть далеко не всякий акционер. Например, не только трудовой коллектив, инсайдеры не способны к этому, но и менеджеры, обладающие зачастую весьма солидным пакетом акций, далеко не всегда оказываются в состоянии продуцировать эффективных собственников. Поэтому весьма существенными при оценке постприватизационного состояния предприятия (с позиций приближения их к рыночной фирме) оказываются следующие факторы:

- соотношение власти служащих, менеджеров и внешних собственников;
- отделение собственности от контроля (отстранение собственников от процесса принятия решения);
- действенность механизмов контроля по защите участников корпоративных отношений от произвола менеджеров (полнота, надежная защита и достаточная спецификация прав собственности);
- возможности развития на предприятии корпоративной культуры (возможности участия акционеров в управлении, доверие и финансовая прозрачность внутри предприятия).

Оценка по этим критериям российских приватизированных предприятий пока не позволяет говорить об их превращении в рыночные фирмы. Интересным в этом отношении представляется взгляд Г.Клейнера<sup>121</sup> на "нормотворческую" роль современных российских предприятий, формирующих новые социально-экономические институты - традиции, обычаи хозяйственного оборота и поведения. Рассмотренное с этой точки зрения предприятие, с одной стороны, подразумевает внутреннюю целостность, а с другой, сопряжено с признанием значимости внешней институциональной роли предприятия в обществе, позволяющей ему концентрировать и эффективно использовать интересы и возможности своих деловых партнеров, работников, инвесторов, банков, представителей муниципальной и федеральной администрации, жителей прилегающих к предприятию территорий и множества других организаций и физических лиц, так или иначе связанных с предприятием (*stakeholders* - заинтересованных лиц). Именно институциональность рассматривается автором как внешний и внутренний потенциальный источник средств и ресурсов выживания и развития предприятия.

Следуя этой логике, автор выстраивает функционально-управленческую конфигурацию предприятия как многоугольник, вершины которого соответствуют экономическим агентам, наиболее тесно связанным с предприятием в рамках системы взаимных ожиданий, а стороны и диаго-

---

<sup>121</sup> Клейнер Г. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике // Вопросы экономики. № 8. 1999. С.64-79.

нали - отношения взаимодействия, взаимного или одностороннего влияния этих субъектов друг на друга. Полученный в итоге контур оказался для российских предприятий шестиугольным, т.е. включающим шесть главных типов потенциальных "действующих лиц" (на нечетных местах - физические лица, на четных - относительно устойчивые коллективные субъекты) с присущими им сферами интересов, полномочий и ответственности:

- 1) руководитель предприятия (генеральный директор);
- 2) администрация предприятия;
- 3) работники предприятия как физические лица;
- 4) трудовой коллектив предприятия;
- 5) акционеры (собственники) предприятия как физические или юридические лица;
- 6) собрание акционеров предприятия как управленческий орган.

Традиционное для западной теории корпоративного управления описание функционально-управленческой конфигурации в виде классического треугольника "менеджеры - акционеры - работники" для российских условий, по мнению Г.Клейнера, принципиально неполно, т.к. не учитывает весьма важных для отечественных предприятий реалий - роль коллективов, склонность лидеров к пренебрежению мнением и интересами подчиненных, недостаточную степень законопослушания, исключительную роль "первого лица" предприятия.

Шестиугольный контур начал складываться с середины 80-х гг. и устойчиво оформился к середине 90-х, пройдя несколько стадий метаморфозы, уже отмеченных в предыдущем историческом очерке - исключение из функционально-управленческой конфигурации представителей вышестоящих организаций и включение (ненадолго) Совета трудового коллектива, исчезновение партийных органов и снижение роли профсоюзных организаций (например, подмена их Советами арендных коллективов на арендных предприятиях). Однако процесс формирования на этом не закончился, поскольку сложившийся контур не является сбалансированным по интересам, полномочиям и ответственности для каждого из участников системы взаимодействия, и это, являясь основной проблемой корпоративных предприятий в переходном периоде, напрямую связано с неэффективностью функционирования предприятий.

Наиболее разбалансированным с позиций соответствия полномочий и ответственности с учетом долгосрочных интересов, как показывает Г.Клейнер, является статус трудового коллектива, а наиболее сбалансированным - администрации предприятия. На нынешнем этапе развития корпоративного сектора российской экономики мера ответственности в целом оказывается заниженной, а в перспективе она должна быть распределена между руководством предприятия и его трудовым коллективом. Автор

Таблица 9.6

**Структура акционерного капитала (должателей акций)  
по группам приватизированных предприятий, % (единиц предприятий)**

Группировка предпри- ятий по призна- кам:	Доля к итогу	Средний размер пакета акций, принадлежавших следующим держателям (число предприятий, указавших следующих держателей своих акций):											
		Закреплено в:			Бан- ки	Ин- вест. фон- ды, ком- пании	Другие чле- ны ФПГ, в кот. входит данное предпр-е	Дру- гие оте- чест. предп- риятия	Зару- беж. пред- при- ятия и банки	Част- ные лица - не ра- ботни- ки АО	Руко- во- дители пред- прия- тия	Дру- гие держа- тели акций	
		федер. собст- вен- ности	обл. собст- вен- ности	муни- цип. собст- вен- ности									
I. ОПФ													
1. АООТ с гос. кон- тролем	15.5 (11)	<b>25.8</b> (9)	<b>7.2</b> (3)	<b>0.05</b> (1)	-	0.5 (4)	3.6 (2)	2.6 (3)	-	7.6 (5)	<b>9.3</b> (11)	<b>37.1</b> (11)	<b>6.4</b> (4)
2. АООТ без гос. контроля	70.4 (50)	2.2 (8)	2.5 (1)	0.2 (10)	1.1 (23)	<b>5.5</b> (23)	0.9 (3)	12.3 (27)	<b>0.4</b> (1)	8.2 (33)	15.1 (48)	40.6 (49)	1.2 (6)
3. АОЗТ	9.9 (7)	-	-	-	-	-	<b>7.3</b> (1)	3.6 (1)	-	10.2 (3)	34.5 (7)	44.4 (6)	-
4. ТОО	2.8 (2)	-	-	-	-	-	-	<b>15.0</b> (1)	-	<b>15.0</b> (1)	22.4 (2)	47.6 (2)	-
5. ООО	1.4 (1)	-	-	-	-	-	-	-	-	0.5 (1)	<b>47.0</b> (1)	<b>52.5</b> (1)	-

Группировка предпри- ятий по призна- кам:	Доля к итогу	Средний размер пакета акций, принадлежавших следующим держателям (число предприятий, указавших следующих держателей своих акций):											
		Закреплено в:			Бан- ки	Ин- вест. фон- ды, ком- пании	Другие чле- ны ФПГ, в кот. входит данное предпр-e	Дру- гие оте- чест. предп- риятия	Зару- беж. пред- при- ятия и банки	Част- ные лица - не ра- ботни- ки АО	Руко- води- тели пред- прия- тия	Работ- ни- ки (в т.ч. быв- шие) пред- приятия	Дру- гие держа- тели акций
		федер. собст- вен- ности	обл. собст- вен- ности	муни- цип. собст- вен- ности									
II. Размер предпри- ятий													
1. До 200 чел.	8.5 (6)	3.3 (1)	-	-	-	<b>6.8</b> (3)	-	8.6 (2)	-	<b>17.3</b> (4)	16.5 (6)	47.5 (6)	-
2. 201-500 чел.	36.6 (26)	5.4 (4)	<b>5.6</b> (9)	0.02 (1)	<b>1.1</b> (3)	3.6 (9)	2.0 (2)	<b>12.8</b> (13)	-	6.6 (16)	<b>25.0</b> (25)	41.9 (25)	<b>3.3</b> (5)
3. Свыше 500 чел	54.9 (39)	<b>6.0</b> (12)	1.4 (2)	<b>0.3</b> (1)	0.6 (7)	3.8 (15)	<b>2.2</b> (4)	7.8 (17)	<b>0.5</b> (1)	8.1 (23)	16.2 (38)	<b>51.9</b> (38)	1.2 (5)
Итого:	100 (71)	5.6 (17)	2.9 (11)	0.15 (2)	0.8 (10)	4.0 (27)	1.9 (6)	9.5 (32)	0.3 (1)	8.4 (43)	16.6 (69)	48.0 (69)	1.9 (10)

Жирный шрифт - наибольший пакет акций по каждому из держателей.

Подчеркивание - наименьший пакет акций у руководителей и у настоящих и бывших работников предприятий.

Таблица 9.7

## Среднеотраслевые размеры пакетов акций у держателей, %

Наименование отрасли	Число пред-приятий в группе	Сред-няя числ-ть ра-бот.	I. Государство			II. Юридические лица					III. Физические лица			IV. Дру-гие дер-жат.	
			Закреплено в:			Бан-ки	Ин-вест. фон-ды и ком-пании	Дру-гие чле-ны ФПГ	Дру-гие отеч. пред-пря	За-руб. пред-пря и банки	Не рабо-тники АО	Ру-ко-во-ди-тели АО	Работ-ники (в т.ч. быв-шие) предпр-я		
			фе-дер.	обл. соб-ст.	мун. соб-ст.										
1. Машино-строение	8	757	9,5	-	-	2,2	5,4	-	13,0	-	3,3	13,4	52,7	0,5	
2. Отрасли ТЭК	5	1251	20,3	4,6	0,1	-	0,3	7,6	3,2	-	8,5	9,6	43,4	2,4	
3. Связь	1	153	20,0	-	-	-	10,6	-	36,0	-	19,3	6,8	7,3	-	
4. Химия и нефтехим	2	2440	5,6	-	-	0,8	16,3	-	10,6	-	32,5	4,5	29,8	-	
5. Строительство	4	1357	-	-	-	-	-	-	6,3	-	15,0	20,7	58,1	-	
6. Дерево- и лесопереработка	3	479	13,0	-	-	-	8,3	-	-	-	10,0	14,2	51,1	3,3	
7. Пром-ть строител. материалов	16	479	1,9	7,3	-	-	3,0	2,5	13,4	-	8,2	12,4	48,8	2,4	
8. Речной транспорт	1	984	25,5	-	-	-	1,6	-	-	-	-	14,0	35,0	23,9	
9. Медицинская пр-ть	2	900	10,0	-	-	-	19,3	-	-	-	11,3	18,0	41,5	-	
10. Автотранспорт	2	497	10,0	-	-	-	1,5	-	8,5	-	0,5	20,5	59,0	-	
11. Пищевая пр-ть	9	589	7,3	2,2	1,1	1,7	0,2	0,8	8,1	-	3,8	18,5	52,2	4,1	

Наименование отрасли	Число предприятий в группе	Средняя численность работ.	I. Государство			II. Юридические лица					III. Физические лица			IV. Другие держат.	
			Закреплено в:			Банки	Инвест. фонды и компании	Другие члены ФПГ	Другие отечественные предпр-я	Заруб. предпр-я и банки	Неработники АО	Руководители АО	Работники (в т.ч. бывшие) предпр-я		
			федер. соб-ст.	обл. соб-ст.	мун. соб-ст.										
12. Легкая пром-ть	5	1136	-	-	-	1,5	0,2	-	8,4	-	2,0	19,0	67,4	1,5	
13. Снабжение	3	212	-	<b>14,8</b>	-	0,03	0,3	-	6,9	-	23,8	14,1	40,0	-	
14. Мебельное пр-во	2	263	-	-	-	6,0	6,0	-	6,0	-	2,3	46,9	32,9	-	
15. Металлургия	3	1114	-	-	-	0,00 2*	14,5	-	15,8	<b>6,2</b>	14,0	35,0	14,5	-	
16. Электронная пр-ть	2	2064	-	-	-	-	-	-	-	-	11,0	8,0	<b>81,0</b>	-	
17. Электротехническая пром-ть	1	1436	-	-	-	-	2,9	-	<b>44,0</b>	-	9,6	13,6	29,9	-	
18. Пр-во металлоконструкций	2	274	-	-	-	-	8,0	<b>25,5</b>	-	-	2,0	<b>37,6</b>	27,0	-	

\* - "Золотая акция".

Жирный шрифт - наибольший пакет акций по каждому из держателей.

Подчеркивание - наименьший пакет акций у руководителей и у настоящих и бывших работников предприятий.

приходит к выводу, что для успешной работы предприятия необходимо (а в некоторых случаях и достаточно), чтобы институциональный баланс интересов, сил и возможностей основных участников деятельности предприятия был сбалансирован, т.е. его функционально-управленческая конфигурация была консолидированной, образовывала гармонически согласованную структуру, а объемы власти и ответственности каждого из участников конфигурации были соразмерными. Он называет это принципом *институционального разделения и функционального взаимодействия властей*.

Взгляд на российский корпоративный сектор экономики с позиций неоинституционального подхода, изложенный Г.Клейнером, позволяет обнаружить множество элементов иррационального (противоречащего логике рыночного) поведения адаптирующихся предприятий, начиная от упомянутого выше "парада суверенитетов", объединений предприятий (руководителей) в разного рода неформальные союзы разных отраслей и видов деятельности (Международный клуб директоров, Союз молодых руководителей предприятий, объединения предприятий малого бизнеса и т.п.) и кончая беспределной диверсификацией, когда фирма (в г. Новосибирске), представляющая собой сеть аптек, осваивает сборку и реализацию мягкой мебели, включает в сферу своей деятельности реализацию оргтехники, чтобы занять свои свободные складские помещения и автотранспорт. Этот пример относится к так называемому *дуализму экономики*, когда ее традиционные элементы сочетаются с продвинутостью отдельных фирм или видов деятельности (в данном случае диверсификация видов деятельности) в направлении к рыночной экономике.

В качестве механизма реализации поставленных целей рассматривался постепенный, по мере увеличения доходов граждан, переход на оккупаемость жилья, формирование персональных накопительных пенсий, личной страховки здоровья, развития ипотеки, улучшения жилищных условий. Эти процессы в конце концов, через ряд лет, должны привести к тому, что в структуре расходов населения удельный вес покупки обычных товаров и услуг сократится с текущего их уровня, достигающего 70-75%, до 40% (в США - 25%, в Европе - 30%), но зато сильно возрастут, например, расходы на жилье и коммунальные услуги – до 20-25%, на пенсии - до 5-10%, на поддержание здоровья – до 5%. Такая структура доходов и расходов резко стимулирует повышение эффективности производства, поскольку связанный с этим высокий уровень заработка делает крайне эффективным повышение производительности труда, и самих работников, которые хотят больше заработать и иметь большую свободу выбора в улучшении жилищ-

ных условий, отдыха, потребления<sup>40</sup>. В стадии разработки и реализации находится реформа заработной платы (прежде всего в бюджетной сфере) с поэтапным ее повышением (уже действует трехступенчатая система начисления социального налога на заработную плату, стимулирующая повышение зарплаты работников предприятий и организаций; принято решение об отказе от 18-разрядной тарифной системы оплаты труда и переходе к отраслевым тарифным ставкам и системам). Предприняты шаги к переходу к полной платности жилья и коммунальных услуг, реформируется пенсионная система, намечены серьезные меры по повышению эффективности системы медицинского страхования, запускается механизм ипотечного кредитования, сопровождаемый развитием институтов страхования.

Представляется, что законодательное поощрение организационно-правовых форм предприятий (фирм), основанных на высоком уровне доверия (полные хозяйствственные товарищества и товарищества на вере), также могло бы способствовать повышению общего уровня доверия как неформальной нормы, определяющей институциональную среду в России. Реализовать это можно было бы следующими способами: предоставляя таким фирмам (организациям) налоговые льготы, либо ограничив число организационно-правовых форм организации приоритетными в некоторых сферах коммерческой деятельности (аудит, консалтинг, юридические услуги, финансы и кредит т.п.), как это делается в ряде стран с развитой рыночной экономикой, либо ужесточая законодательные нормы антимонопольного характера.

Таким образом, *формирование рыночной среды в России еще не завершилось и продолжается: далеко не все необходимые институты рынка созданы и функционируют, система управления продолжаетносить черты "экономики физических лиц" – слишком многое в предпринимательской деятельности носит характер персонифицированного обмена, чрезмерно высоки барьеры входа (выхода) на рынок, правовые основы предпринимательства носят незавершенный характер.* Все это свидетельствует о том, что страна все еще находится в процессе трансформации.

Оценивая ситуацию с позиции фирм (предприятий), можно констатировать, что, *оторвавшись от стадии "советского предприятия"* с присущими ему подчиненной ролью, отсутствием экономической и юридической самостоятельности, низкой степенью ответственности, они *еще не достигли* (и пока еще не ясно, какова доля тех предприятий, которая способна достичь) *стадии "рыночной фирмы"* (полноценная самостоятель-

<sup>40</sup> Из доклада А.Г.Аганбегяна 1 ноября 2000 г. в Институте экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения АН, Новосибирск.

ность и ответственность, "прозрачность" перед государством и акционерами, классическая треугольная функционально-управленческая конфигурация) и *находятся сейчас в "переходной" стадии*. Она характеризуется состоянием *полу-* или *недо-*: права есть, но правовых возможностей развития почти нет, диктат директоров сочетается с бесправием акционеров, значительная часть финансовых и материальных потоков уходит в теневой сектор, функционально-управленческая конфигурация многоугольна и продолжает формироваться.

Однако параллельно с развитием корпоративного сектора российской экономики на базе приватизированных экс-социалистических предприятий в стране довольно успешно развивается сектор *de novo*, т.е. создаются и успешно функционируют фирмы, созданные уже не на базе госпредприятий, которые смело можно назвать рыночными. Видимо, особенность нынешней стадии развития российской экономики и состоит в сосуществовании двух секторов, один из которых постепенно сокращается, а другой - крепнет и развивается. Тем не менее это не означает, что сектор приватизированных предприятий обречен на угасание и в перспективе будет поглощен сектором *de novo*: и в том и другом секторах представлены как сильные предприятия, так и слабые фирмы.

\* \* \*

Понятие "экономика физических лиц" характеризует одну из внешних форм постсоветских фирм – чрезмерную персонализацию бизнеса, незавершенность формирования фирм как анонимных организаций. Рассмотрим теперь подробнее, как в процессе приватизации формировались новые права собственности.

## **Глава 10. ИЗМЕНЕНИЯ СПРОСА НА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ: НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИВАТИЗАЦИИ**

В данной главе, как и в предыдущей, будет анализироваться приватизация. Однако если ранее она рассматривалась в контексте экономических реформ в России последней трети XX в., то теперь мы посмотрим на нее с позиций теории нового институционализма. На основе представлений об институциональной трансакции<sup>122</sup> мы введем понятие спроса на изменения прав собственности и теоретически исследуем факторы стабильности прав собственности и возможные формы их изменения (п. 10.1). Этот подход позволяет соединить и обобщить разрозненные эмпирические факты российской реформы, представить ее как последовательность этапов эволюционного и революционного развития новой системы собственности, заменившей систему должностных прав, основанных на лояльности. Задача главы – проанализировать факторы спроса на размытие и спецификацию прав собственности в промышленности. Мы покажем, что с начала перестройки доминировал спрос на размытые права собственности и на слабое государство. Разрушение системы партийно-государственного инфорсмента, массовое акционирование и приватизация стали апофеозом и одновременно институциональным шоком. Результатом явилось возникновение *de facto* режима открытого доступа к активам предприятий (п. 10.2). Тем не менее после кризиса 1998 г. возникают предпосылки спецификации прав частной собственности на новых основаниях и, как следствие, становятся возможными реструктуризация и преодоление инвестиционного кризиса (п. 10.3).

### **10.1 Почему возникает спрос на изменения прав собственности?**

*Права собственности остаются стабильными, если* при закрепленном законодательно распределении экономической власти между людьми, при существующем наборе фактических соглашений, упорядочивающих экономический обмен, и при данном соотношении переговорных сил субъектов и претендентов на правомочия на политическом рынке, *ни один из*

---

<sup>122</sup> Об институциональной трансакции подробнее см. п.8.3.

*"игроков" не считает для себя выгодным тратить ресурсы на изменение "правил игры"*<sup>123</sup>.

Для стабильности относительных прав собственности достаточно согласия только нескольких индивидов, участвующих в контрактом соглашении. Условием стабильности абсолютных прав собственности является удовлетворенность всех индивидов и организаций (субъектов политического рынка) существующим распределением власти и контроля над ресурсами в экономике<sup>124</sup>. Даже если кто-то недоволен существующими ограничениями, тем не менее при заданных относительных издержках и выгодах от изменения правил игры, которую ведут субъекты торговых трансакций, им невыгодно менять игру.

Возникновение и перераспределение прав собственности на активы связаны с развитием экономики, однако эта связь имеет сложную структуру. Причины изменений правовых и экономических отношений в общем случае не являются тождественными. Они могут развиваться *параллельно*, что особенно заметно проявляется в периоды революционных изменений общественных систем, когда возможно значительное несоответствие законодательства потребностям экономики<sup>125</sup>.

Выделим *две группы факторов спроса на изменения прав собственности* – экономические и организационные<sup>126</sup>. Экономические факторы связаны с характеристиками товарных и финансовых рынков. Сюда относятся, в частности: 1) изменение относительных цен активов в разных секторах экономики вследствие открытия (или исчезновения) прежних рынков, упадок в цикле продукта; 2) изменение ценности отдельных факторов производства (например, информации); 3) новые технологические и инновационные возможности, которые сложно или невыгодно реализовать в рамках существующей системы прав. К *организационным факторам* относятся:

<sup>123</sup> Более общее определение институционального равновесия см.: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С.112.

<sup>124</sup> Об относительных и абсолютных правах собственности подробнее см. п. 8.1.

<sup>125</sup> В отечественной экономико-правовой литературе эти тезисы восходят к работам В.П. Шкредова. Он доказывал, что собственность – это правовое субъективно-волевое отношение (как и управление) и его нельзя отождествлять с объективными экономическими отношениями. См.: Шкредов В.П. Экономика и право (опыт экономико-юридического исследования общественного производства). 2-е изд. пер. и доп., М., 1990; *Он же*. Метод исследования собственности в «Капитале» К. Маркса, М., 1973; *Он же*. Собственность и система категорий политической экономии / В сб.: О системе категорий и законов политической экономии / Под ред. Н.А. Цаголова. М., 1973. С.43-58.

<sup>126</sup> Используется подход Д. Норта. (См.: Норт Д. Указ. соч.)

4) изменение ментальных моделей поведения и идеологии<sup>127</sup>; 5) изменение механизмов и субъектов гарантов прежней системы прав собственности.

Спрос на действующую структуру прав собственности отражается в доходах, получаемых владельцами от текущего распределения прав собственности, и в расходах по поддержанию соответствующей структуры прав. Спрос на новую структуру измеряется выгодами и издержками, которые несут влиятельные в обществе группы интересов от отмены старых или введения новых правил.

Действия указанных факторов внешне проявляются *во взаимосвязи де-юре и де-факто прав собственности*. Рассмотрим эту взаимосвязь подробнее.

В идеальном случае стабильных хозяйственных систем в законодательстве и классических контрактах лишь фиксируются результаты фактического распределения материального богатства и исключительной власти над вещами определенных субъектов. Однако в периоды социально-экономических и политических трансформаций создаются предпосылки для несовпадения *де-юре* и *де-факто* прав (рис. 10.1). Шаг вперед позволяют сделать идеи российского экономиста В.П. Шкредова, дополненные неоинституциональными концепциями.

Реальные отношения собственности, управления и контроля какое-то время могут существовать при сохранении прежних формальных рамок, но рано или поздно фактические права собственности нуждаются в законодательном закреплении. Главная цель формализации – обеспечить возможность общественно признаваемой защиты активов с помощью централизованных механизмов государства. Тем самым изменяются структура и величины издержек, сопровождающих торговые трансакции. Кроме того, каждый новый институт (или отмена старого) создает предпосылки для совершения *новых* видов трансакций, увеличивает или уменьшает количество допустимых вариантов поведения агентов в сфере воспроизводства<sup>128</sup>.

В отличие от законодательства, реальные отношения собственности быстрее реагируют на изменения в экономике. Одновременно с этим, они сильнее связаны со сложившимися неформальными традициями, обычаями деловой практики. Таким образом, изменения *де-факто* прав собственности носят преимущественно инкрементный характер.

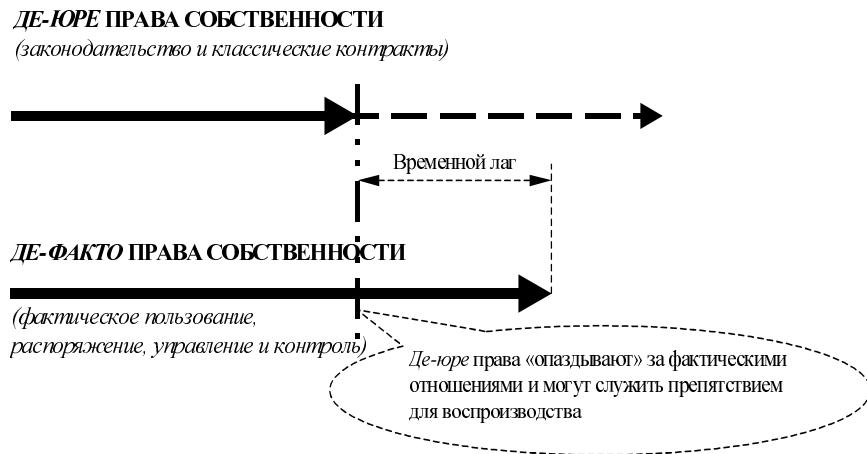
Изменения прав *де-юре* в конечном итоге отражают сдвиги в реальных отношениях собственности. Однако, поскольку формализация в писа-

---

<sup>127</sup> Denzau A., North D. Shared mental models: Ideology and institutions // Kyklos. Vol. 47(1). 1994. P.1-31.

<sup>128</sup> См. также главу 8.

ном праве вновь возникающих "регулярностей" деловой практики<sup>129</sup> требует времени (на выявление потребностей в формальных нормах, на разработку законопроекта, на процедуры принятия закона, на накопление правоприменимой практики в судах и т.д.), то возникает известное *запаздывание в развитии де-юре по сравнению с де-факто правами собственности*<sup>130</sup>. В случае импорта институтов добавляются еще и специфические дополнительные издержки<sup>131</sup>. Кроме того, законодательство рождается в рамках политического процесса, а значит, непосредственно определяется факторами политики, которые напрямую не связаны с объективными потребностями и воспроизводства.



**Рис. 10.1. Взаимосвязь де-юре и де-факто прав собственности: запаздывание**

<sup>129</sup> Определение института как «регулярности» поведения дается А. Шоттером (см.: Schotter A. The economic theory of social institutions. 1981. P.9).

<sup>130</sup> Так, например, Б.В. Кузнецов на основании эмпирических исследований отмечает, что «сдвиги в структуре собственности в 1990-х гг. протекали параллельно или опережали процессы создания соответствующей... законодательной и нормативной базы». См.: Российская промышленность: институциональное развитие. Вып. 1. Под. ред. Т.Г. Долгопятовой. М., 2002. С.17.

<sup>131</sup> См.: Олейник А.Н. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход // Мировая экономика и международные отношения. 1997. №12. С.25-36; 1998. №1. С.18-28; Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. №3. 2001. С. 24-50.

Таким образом, в конкретный исторический период *несоответствие де-юре и де-факто прав собственности, а также изменившееся соотношение сил на политическом рынке могут привести к возникновению отрицательного спроса на абсолютные права собственности*. Сторонники отмены старых прав собственности (институциональные предприниматели) готовы потратить часть своих ресурсов на дестабилизацию прежней системы и на внедрение и поддержку новых правил, их противники - на блокирование проекта и сохранение действовавшей ранее системы. Чем больше по абсолютной величине отрицательный спрос на права, тем сильнее стремление к размытию<sup>132</sup> старой системы абсолютных прав.

Спрос на права собственности в *стационарной* хозяйственной системе реализуется в форме инкрементных изменений. Однако в условиях *перехода от одной системы к другой* возможны два типа изменений. Во-первых, инкрементное, эволюционное изменение, при котором действия владельцев фактических правомочий постепенно (как правило, путем формализации фактических прав) приводят к трансформации прежней структуры прав. Во-вторых, дискретное, революционное изменение, когда с помощью принятия новых формальных правил, (законов, указов, постановлений, обычно не имеющих основы в существующих фактических правах) единовременно и насилиственно отменяются старые правила и вводятся новые.

При революционных изменениях возможны ситуации, когда де-юре права собственности не запаздывают (как при эволюционных изменениях), а *не совпадают (нейтральны)* или даже *противоречат* фактическим волевым отношениям. Но главное, что принимаемые декреты могут еще в большей степени не совпадать или противоречить объективным потребностям воспроизводства<sup>133</sup>. Такие "институциональные шоки" также отнюдь не способствуют спецификации прав собственности.

---

<sup>132</sup> Размытие определим как процесс, противоположный спецификации. *Спецификация прав собственности* предполагает определение: 1) субъекта исключительных правомочий; 2) объекта права (в отношении которого соответствующий набор правомочий может быть реализован); 3) набора защищаемых правомочий; 4) механизма контроля и защиты правомочий. Итогом спецификации является создание и поддержание режима *исключительности* использования вещи (см.: Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. М., 1999. С.117).

<sup>133</sup> В этом, кстати, состоит одно из проявлений разной природы правовых (субъективно-волевых) и экономических (объективных) отношений.

## **10.2 Спрос на размытые права собственности (1988-1998)**

### *10.2.1 Спрос на размытые права собственности в советской экономике (1988-1991 гг.)*

*Рассмотрим сначала факторы упадка системы "должностных прав, основанных на лояльности"<sup>134</sup>.*

Анализ распределения правомочий позволяет сделать вывод, что номенклатура была *de-facto* коллективным собственником активов промышленности<sup>135</sup>. При этом в *партийной* иерархии сосредоточивались преимущественно правомочия остаточного контроля, а также всех прав по использованию и контролю такого фактора, как управленческий труд, в *хозяйственной* иерархии – правомочия пользования, распоряжения и оперативного управления (см. рис. 8.2).

Почему возник *внутренний спрос*<sup>136</sup> на формальные права частной собственности?

Рассмотрим выделенные выше факторы спроса на изменения прав собственности на примере советской экономики должностных прав. Такими факторами стали: 1) правовые изъяны "должностных прав"; 2) упадок организованной коммунистической идеологии; 3) рост ценности информации при принятии решений в иерархиях; 4) изменение относительной ценности производства в ВПК по сравнению с ТЭК и экспортно-ориентированными сырьевыми отраслями.

**1.** Несмотря на все преимущества, получаемые членом номенклатуры от режима "общенародной собственности", его положение как собственника было крайне неустойчивым и неопределенным в долгосрочном периоде. Правовые изъяны "должностных прав" состояли в следующем: а) "Должностное владение" трудно доставалось, но легко утрачивалось вместе с потерей должности. Благополучие отдельных (*частных*) представителей номенклатуры всецело зависело от их места во властной иерархии, от административного веса той должности, которую им удалось получить, продви-

<sup>134</sup> О понятии «должностных прав, основанных на лояльности» см. подр. п. 8.2.1 данной монографии.

<sup>135</sup> См., напр.: Восленский М. Номенклатура. Господствующий класс Советского Союза. М., 1991. С.173-266.

<sup>136</sup> По отношению к существовавшей системе должностных прав в рамках системы власти-собственности спрос на формальные права частной собственности (и субъектов этого спроса) можно разделить на внутренний и внешний. Учитывая экономическую и политическую ограниченность прежних субъектов прав собственности рамками номенклатуры, внешний спрос делится дополнительно на спрос со стороны отечественных претендентов и спрос со стороны иностранцев.

гаясь по служебной лестнице; б) номенклатурный работник, как владелец *фактических* правомочий собственности, управления и контроля, стремился превратить свое должностное владение в собственность, но *юридически* это никак закреплено не было; в) отсутствовало право передачи должностного владения по наследству. Следующему поколению должностное владение формально приходилось приобретать заново, неся при этом значительные риски<sup>137</sup>. При существующей системе абсолютных прав собственности легальной возможности получать доход от предприятий в полной мере номенклатура не имела.

2. Теоретически доказано, что главной проблемой любой коллективной собственности является проблема коллективного принятия решений о направлениях использования ресурсов и распределении доходов. *Издержки* достижения коллективных соглашений обратно пропорциональны размеру группы и прямо пропорциональны однородности предпочтений членов<sup>138</sup>.

Как поддерживалась однородность предпочтений? Главными механизмами были *контроль КПСС за "подбором, воспитанием и расстановкой" всех руководящих кадров*<sup>139</sup> и целенаправленное поддержание *организованной коммунистической идеологии*. От любого руководителя требовалось соблюдение "принципов и норм партийной жизни": "“принцип демократического централизма”, “ленинские принципы членства в партии”, коллегиальность (коллективность) в принятии решений, пролетарский интернационализм". Сюда следует добавить и "основные принципы коммунистической морали": "один за всех и все за одного; приоритет общественного над личным; патриотизм, колLECTИВИЗМ, чувство долга; постоянная борьба со стяжательством, рвачеством, частнособственническими тенденциями, индивидуальной сдельщиной, индивидуализмом, эгоизмом, себялюбием и своекорыстием"<sup>140</sup>.

Рискнем предположить, что централизованно поддерживаемые нормы "коммунистической нравственности" выполняли в советской системе

<sup>137</sup> Во времена И.В. Сталина такой риск был максимальным вплоть до угрозы для жизни в периоды регулярных массовых «чисток» в партийном, государственном и хозяйственном аппарате.

<sup>138</sup> См. подробнее: *Бьюкенен Дж. Границы свободы*. 1997. С. 167-168.

<sup>139</sup> Главным критерием при выдвижении на любой руководящий пост служили в первую очередь «политические» качества кандидата и лишь затем «профессиональные, деловые и моральные качества». «Политические» качества работника означали соблюдение им «принципов и норм партийной жизни» и «принципов коммунистической морали» (*Партийное строительство. Том 1. М., 1985*).

<sup>140</sup> См.: Словарь по партийному строительству. – М., 1987. С. 149-151, 241-244, 275; Ленин В.И. КПСС о коммунистической нравственности. М., 1984. С.90-92, 130-140, 254-257.

корпоративного управления роль своеобразного "кодекса управления" и "неявного контракта" между уровнями и ветвями партийно-государственной и хозяйственной иерархии. Таким образом, естественный упадок и дискредитация организованной коммунистической идеологии, отказ КПСС от тотального контроля за кадрами, а также разрушение системы партийного контроля 1991 г.<sup>141</sup> привели к исчезновению однородности предпочтений и экспоненциальному росту издержек принятия коллективных решений и соблюдения достигнутых договоренностей<sup>142</sup>.

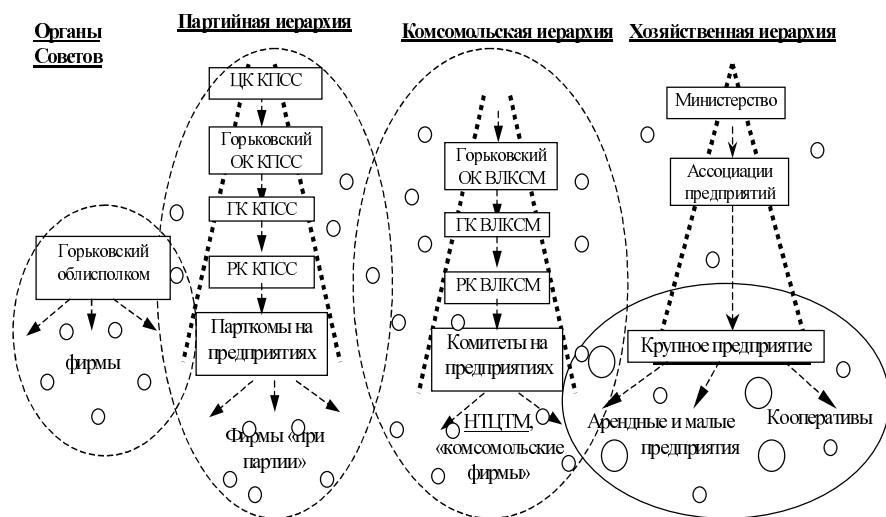


Рис. 10.2. Субъекты фактических прав собственности на стадии упадка экономики должностных прав

<sup>141</sup> Напомним, что после путча в августе 1991 г. КПСС была на полгода официально запрещена.

<sup>142</sup> «В одни и те же кабинеты (за решениями) выстроилась очередь из управленицев разных поколений... В 1988-1989 гг. уже можно было купить абсолютно любого чиновника» (См.: Интервью..., 2001). Система административных весов при принятии экономических решений стала нестабильной и непредсказуемой. Она как институт перестала выполнять свои функции снижения неопределенности взаимодействия.

**3.** Переходным от организационных к экономическим факторам спроса является рост ценности информации (и как следствие, рост сравнительной неэффективности иерархии по сравнению с рынком<sup>143</sup>). С увеличением технологической сложности продукции, а значит, и производственно-технологических цепей, задачи централизованного планирования и управления промышленностью все больше усложнялись. **Относительная ценность информации как фактора производства возросла.** С увеличением иерархий как формы координации и управления трансакциями все более важную роль стали играть "издержки бюрократизации", вызванные информационной асимметрией в отношениях типа "поручитель-исполнитель" между уровнями партийной и хозяйственной иерархий. Каждый низший уровень обладал большей информацией о реальном положении дел, в то время как остаточными правами обладал руководитель более высокого уровня. Происходило отделение коллективной собственности и контроля от коллективного управления, а также вышестоящих уровней от нижестоящих (см. рис. 8.2)<sup>144</sup>.

Идеологические, правовые и информационные факторы способствовали изменению структуры должностных прав в промышленности. С течением времени происходило их перераспределение *сверху вниз* между составными элементами иерархии и от номенклатуры как коллективного собственника к отдельным ее группам и представителям. Хозяйственная, комсомольская, советская иерархии становились все более независимыми от партийно-государственной. Каждая из образовавшихся клановых структур стала обрастать сетью коммерческих фирм<sup>145</sup> (рис. 10.2). Здесь сосредоточивались первые частные капиталы. Их владельцы становились все более влиятельной группой давления на политическом рынке.

**4.** Согласимся с Д. Нортом, который во всех основных работах, подчеркивает, что главный источник институциональных изменений имеет экономическую природу<sup>146</sup>. Этот источник - изменение в относительных

<sup>143</sup> Термины «рынок» и «фирма» понимаются в значении дискретных институциональных альтернатив управления трансакциями, предложенном О. Уильямсоном.

<sup>144</sup> Что применительно к крупным корпорациям было отмечено еще А. Берли и Дж. Минзом. См.: Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. N.Y., 1932.

<sup>145</sup> Автором в 2000-2001 гг. было изучены создание и развитие «комсомольского бизнеса» в Горьковской (Нижегородской) области. На примере деятельности научно-технических центров творчества молодежи г. Москвы данный феномен был исследован И.В. Задориным в 1989 г. (см. об этом исследовании: Крыштановская О.В. Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия. // Мир России. Том 11. 2002 (4). С. 7-16).

<sup>146</sup> «Институты изменяются, и самым важным источником этих изменений являются базисные изменения в соотношении цен (*relative prices*). Человеку, не знакомому с

ценах. Выше уже отмечен относительный рост ценности информации в связи с усложнением технологических цепочек. Этим мы объяснили снижение эффективности централизованных иерархических структур по сравнению с более децентрализованными, крайней дискретной институциональной альтернативой из которых является рыночный механизм управления трансакциями (см. рис. 8.1).

Можно ли обнаружить другие подобные факторы в советской экономике? Оказывается, что да. Речь идет об изменении относительных цен в военно-промышленном комплексе и энергетических и топливно-сырьевых отраслях (т.е. в двух главных секторах советской экономики).

Развитие ВПК требовало существенного перераспределения ресурсов экономики. Этим и занимался централизованный партийно-государственный и хозяйственный аппарат. Именно для ВПК со сложными интерспецифическими цепочками, значительным сектором фундаментальных исследований и НИОКР иерархия с ее системой должностных прав давала наибольшие относительные преимущества и благодаря удвоенному контролю (партийной и военной "машины" государства) функционировала с наименьшими издержками. Здесь *слияние государственной, партийной, хозяйственной и военной власти и собственности* было максимальным<sup>147</sup>. Представители ВПК были главной силой на политическом рынке, предъявлявшей спрос на сохранение прежнего сильного государства и соответствующей системы абсолютных прав собственности.

Более развернуто этот фактор можно охарактеризовать так. Под действием ряда эндогенных и экзогенных факторов происходит изменение структуры как внутреннего, так и внешнего спроса на продукцию отраслей национальной экономики. Это ведет к изменению относительной ценности производства и, следовательно, к изменению приведенной текущей стоимости использования активов в отраслях ТЭК и ВПК, что в свою очередь ведет к уменьшению необходимости централизованного перераспределения ре-

---

экономикой (а возможно и для некоторых экономистов), может быть трудно понять, почему этому фактору придается такое значение. Но дело в том, что изменение в соотношении цен является существенным для изменения стимулов (*incentives*) индивидов, вступающих в кооперацию друг с другом». (См.: North D., Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge, 1990, p.84.)

<sup>147</sup> В хозяйственной и военно-хозяйственной иерархии – это Военно-промышленная комиссия Совмина СССР и «девятка» отраслевых министерств (оперативно-производственные вопросы), институт военных представителей Минобороны на предприятиях (контроль качества и военная приемка), соответствующие отделы Госплана СССР (планирование и распределение материальных и финансовых ресурсов). В партийно-государственной иерархии – Оборонный отдел ЦК КПСС (общий контроль исполнения решений, все кадровые назначения и снятия).

сурсов из ТЭК в ВПК, уменьшению потребности в иерархических структурах управления прежними контрактными связями в рамках старых производственно-технологических цепочек и изменении относительного веса представителей разных отраслей на политическом рынке.

**Таблица 10.1.**  
**Производство отдельных видов вооружений и военной техники (ВиВТ) в России (шт.)**

Вид вооружения	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
БМП	3400	3000	700	300	380	400	250
Танки	1600	850	500	200	40	30	5
Бомбардировщики	40	30	20	10	2	2	1
Истребители	430	250	150	100	50	20	25
Вертолеты	450	350	175	150	100	95	75
Крылатые ракеты	115	100	55	35	25	10	10
Подводные лодки	12	6	6	4	4	3	2

*Источник:* Лондонский институт стратегических исследований. Military Balance IISS 1997/1998 (См. по: Обзор экономической политики в России за 1998 год. С.439).

**Добавление к табл. 10.1:** Совокупное сокращение производства ВиВТ в 1991 г. по сравнению с 1988 г. составило более 30% (Там же. С.438).

С окончанием "холодной войны" и распадом Варшавского договора спрос на продукцию военного назначения, производимую советским ВПК, стал катастрофически падать – как на мировом рынке<sup>148</sup>, так и внутри страны.

По данным Лондонского Института стратегических исследований, в 1987 г. доля СССР на мировом рынке вооружений составляла 35%, а США 27%, в 1991 г. соответственно 16% и 37%, а в 1996 г. у России было 9%, у США 43%. Снижение *внутреннего спроса* иллюстрируют данные о доле расходов на национальную оборону, скорректированную на показатели

<sup>148</sup> Важную роль в неудачах на мировом рынке сыграла потеря СССР геополитического статуса сверхдержавы. Пользуясь им, советский ВПК поставлял продукцию военного назначения во все страны Варшавского договора, Северную Корею, Вьетнам, Кубу, а также многие развивающиеся страны Ближнего Востока, Азии и Африки (вместе с политическими гарантиями по безопасности страны-импортера, что, как правило, всегда практикуется в случае поставки продукции военного назначения и особенно ВиВТ).

фактического исполнения бюджетных назначений. Динамика производства продукции военного назначения показана в табл. 10.1.

ВПК был без преувеличения главным "локомотивом" советской обрабатывающей промышленности. При прочих равных условиях сокращение производства одного танка, не говоря уже о бомбардировщике или подводной лодке, вызывало катастрофическое снижение выпуска в смежных отраслях<sup>149</sup>.

**Таблица 10.2**  
**Динамика производства отдельных отраслей промышленности**  
**(индекс физического объема промышленной продукции, 1997 г. = 100%)**

Отрасль	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Промышленность, всего	206,0	189,5	155,4	133,5	105,6	102,1	98,0	100,0	94,8	102,5	111,7
Топливно-энергетическая, в т.ч.:	-	-	126,5	115,6	105,1	102,1	100,5	100,0	99,1	100,5	105,2
Электроэнергетика	129,1	129,5	123,4	117,6	107,2	103,8	102,1	100,0	97,5	97,7	99,5
Топливная, в т.ч.:	147,0	138,2	128,5	113,6	102,0	101,2	99,7	100,0	97,5	99,8	104,8
Добыча газа	112,4	112,8	112,4	108,3	106,4	104,3	105,3	100,0	103,6	103,7	102,4
Добыча нефти	169,8	151,7	130,9	115,8	104,4	100,3	98,6	100,0	99,0	99,3	105,4
Черная металлургия	175,2	162,2	135,6	113,1	93,5	102,5	98,8	100,0	91,9	105,1	121,5
Цветная металлургия	180,3	164,6	122,8	105,5	96,1	98,8	95,2	100,0	95,0	103,1	114,7
Химическая и нефтехимическая	225,6	211,3	165,5	129,9	98,1	105,5	98,0	100,0	92,5	112,6	128,7
Машиностроение*	249,1	224,2	190,8	161,0	111,4	101,3	96,6	100,0	92,5	107,2	123,8

Составлено по: Обзор экономической политики в России за 2000 год. М., 2001. С.492-494.

Примечание: если в целом по промышленности объем промышленной продукции в 1997 г. по сравнению с 1990 г. составил по разным оценкам около 50%, то по маши-

<sup>149</sup> Так, например, на Нижегородском заводе фрезерных станков (ранее Горьковском производственном станкостроительном объединении) к концу 1980-х гг. до 70% всех станков продукции и до 100% всех станков с ЧПУ поставлялось на предприятия ВПК. Если в 1980-е гг. выпуск доходил до 1500 станков, то в 1997 г. он составил менее 50 (публичную информацию о предприятии см.: <http://www.zefs.nnov.ru>).

ностроению - около 40%, по оборонно-промышленному комплексу (без Минатома) - около 20% и по военной продукции - около 10%.

Напротив, в топливно-энергетических и сырьевых отраслях относительная ценность производства выросла как благодаря сохранению стабильных мировых рынков сбыта, так и благодаря сохранению внутреннего спроса из-за объективных природно-климатических условий, а также традиционной энергоемкости российских производств.

Разница в динамике индексов промышленного производства в экспортных, топливных и энергетических сырьевых отраслях, с одной стороны, и машиностроении, с другой, служит прямым доказательством нашего тезиса. Табл. 10.2 наглядно доказывает, что относительная цена активов предприятий оборонного комплекса и предприятий-смежников из гражданских отраслей – прежде всего, машиностроение, металлургия (за исключением экспорта), химическая промышленность (за исключением экспорта) – резко снизилась. Несомненно, что для лучшего понимания картины к приведенным данным нужно добавить статистику цен на соответствующую продукцию на мировом и на внутреннем рынках, а также статистику экспорта соответствующей продукции как в физическом, так и в денежном выражении. Ведь известно, что внутренний спрос на большинство видов промышленной продукции был в 1990-е гг. чрезвычайно низким, и даже оборонные предприятия жили только доходами от экспорта.

К чему же привело изменение относительных цен? Вместе со снижением цен в ВПК стало снижаться влияние его представителей на политическом рынке. В то же время с 1988 г. после первых шагов по либерализации экспорта сырья состав субъектов (институциональных предпринимателей), располагавших независимыми от прежнего государства экономическими ресурсами, стал изменяться не в пользу сторонников старой системы абсолютных прав собственности. Старая система абсолютных прав собственности не позволяла части номенклатуры, имеющей отношение к топливно-энергетическим и сырьевым отраслям, реализовывать все возможности, получать максимум прибыли от имевшихся у нее фактических правомочий собственности<sup>150</sup>.

Возникший дисбаланс в соотношении экономической и политической власти отдельных ее участников стал экономической причиной политических и правовых изменений на макроуровне. Ими стало запрещение КПСС как субъекта государственной власти, принятие программы массовой

<sup>150</sup> Изменение относительных цен относится к группе экономических факторов спроса на изменение прав собственности – это изменение в экономических условиях деятельности основных агентов, принимающих экономические решения (изменение основных характеристик товарных трансакций) (рис. 8.3).

приватизации, разгон Верховного Совета (в котором военно-промышленное лобби относительно на равных конкурировало с топливно-сырьевым лобби, а по численному составу и влиянию в комитетах даже превышало его), залоговые аукционы.

Внешний спрос на размывание системы должностных прав определялся, с одной стороны, экономическими потребностями российских субъектов, не являвшихся обладателями должностных прав в старой системе. Они стремились (и получили) возможность доступа к экономическим ресурсам. С другой стороны, спрос предъявили иностранные промышленные корпорации, заинтересованные в доступе к экономическим ресурсам на новых (ранее для них недоступных) емких рынках России и других советских республик.

***Проанализируем теперь структуру спроса по группам участников со специальными интересами.***

Заинтересованность в размывании должностных прав в России, как это не парадоксально, по многим параметрам сопрягалась со спросом на формальные правила массовой приватизации (а следовательно, и на законодательство о приватизации). Оба эти явления в этом смысле явились закономерным результатом эволюции советской государственной экономики<sup>151</sup>.

Эмпирические детали торга по поводу правил приватизации подробно описаны в литературе<sup>152</sup>. Выделим основания для формирования коалиций по поводу изменения правил, так как представление о том, будто борьба за приватизацию шла между "реформаторами" и "старой номенклатурой", является сильно упрощенным. И те, и другие по своему составу были крайне неоднородными и состояли из множества групп с разными интересами.

<sup>151</sup> Нужно четко разделять два разных содержания приватизации. Во-первых, приватизация может интерпретироваться как средство *размывания должностных прав*. Тогда вряд ли слово "деполитизация" (по А. Шлейферу) точно передает все особенности данного процесса. Ведь концепция "деполитизации" не позволила объяснить возникновение "семибанкирщины" и управляемых интегрированных бизнес-групп. Во-вторых, приватизация может интерпретироваться как средство *установления прав собственности*. В официальных описаниях приватизации до сих пор первый смысл лишь угадывается, но явно не заявляется.

<sup>152</sup> См., напр.: Чубайс А.Б. (ред.). Приватизация по-российски. М., 1999; Обзор экономики России (ежеквартальные выпуски 1992-1996 гг., раздел «Приватизация»); Экономика России (тенденции и перспективы). Ежегодные выпуски ИЭПП за 1991-1996 гг. (Разделы "Социально-политический фон" и "Институциональные преобразования"); Радыгин А.Д. Реформа собственности в России. На пути из прошлого в будущее. М., 1994; Рутгайзер В. Приватизация в России: движение "на ощупь" // Вопросы экономики. 1993. №10,11,12.





**Таблица 10.3**

**Структура спроса на размыкание должностных прав и на права частной собственности в промышленности (по группам со специальными интересами), 1988-1994 гг.**

Субъекты спроса	"Избирательные стимулы" участия в приватизации	Варианты и последствия приватизации, которые обеспечивают		
		рост выгод для группы	рост издержек для группы	
<b>I. Номенклатура КПСС</b>				
<b>I.1. Центральный (союзный и республиканский) уровень</b>				
Номенклатура высших уровней партийной иерархии, обладавшая верховными правомочиями владения и контроля и организационным потенциалом на макроуровне	<p>Формализовать фактические правомочия контроля. Добавить к ним правомочия: пользования, распоряжения, остаточные права, а также право на бессрочность.</p> <p>В целом враждебное отношение к массовой приватизации (П.). Понимание ее непредсказуемости для своего положения</p>	<p>Медленная П. через создание централизованно управляемых ассоциаций, позволяющая преобразовать фактические правомочия в формальные в соответствии с системой административных весов при сохранении системы контроля и принуждения в руках партийной иерархии</p>	<p>Массовая и скоротечная П. под контролем региональных комитетов КПСС или агентов из хозяйственной иерархии</p>	
<b>I.2. Региональный и местный уровень</b>				
Региональная номенклатура КПСС (обкомы, горкомы, райкомы)	<p>Формализовать фактические правомочия контроля на своем уровне. Добавить к ним остальные правомочия. Максимально освободиться от контроля со стороны вышестоящих уровней иерархии.</p> <p>В целом враждебное отношение к участию в П. "чужаков"</p>	<p>Любая программа П. Позволяющая реализовать фактические правомочия собственности на уровне региона и предоставляющая максимально широкие правомочия в П. региональным комитетам КПСС</p>	<p>Спонтанная постепенная П. под контролем центральных органов КПСС и министерств.</p> <p>Массовая неконтролируемая П. нежелательна</p>	

Субъекты спроса	"Избирательные стимулы" участия в приватизации	Варианты и последствия приватизации, которые обеспечивают		
		рост выгод для группы	рост издержек для группы	
<b>II. Хозяйственная номенклатура</b>				
<b>2.1. Центральный (союзный и республиканский) уровень</b>				
Руководители экспортно-сырьевых отраслей	Приватизация сверхдоходов от экспорта и гарантированных доходов на внутреннем рынке <sup>153</sup>	Приватизация "для своих" с сохранением вертикально-интегрированных структур для конкуренции на мировом рынке	Любой неуправляемый процесс перераспределения фактических и юридических правомочий собственности	
Руководители гражданских отраслей	Легализовать фактические права пользования и распоряжения в соответствии с административным весом. Приобрести правомочия владения и контроля (отобрав у Партии)	Медленная П. "для своих" с созданием холдингов на базе министерств и главков	Любая программа массовой П. в обход отраслевых управляемых структур	
Руководители отраслей военно-промышленного комплекса	Бражебное отношение к массовой приватизации из-за опасений упадка и разрушения военных производств		Любой неуправляемый процесс перераспределения фактических и юридических правомочий собственности	
<b>2.2. Региональный и местный уровень управления</b>				
Номенклатура облисполкомов	Добиться для себя максимальных полномочий при участии в приватизации	Любая массовая П., позволяющая самостоятельное участие, вне связи с партийной и хозяйственной номенклатурой	Спонтанная П. на верхних уровнях партийной и хозяйственной иерархии ("в Москве") или на предприятиях	
<b>2.3. Уровень предприятий</b>				
Администрация предприятий	Легализовать фактические правомочия пользования и распоряжения. Избавиться от контроля со стороны партийной иерархии	Любая П., позволяющая прежней администрации сохранить контроль над предприятием, легализовать и усилить фактические правомочия собственности	Любая программа П., не включающая администрацию в число получателей выгод от приватизации	

<sup>153</sup> Сформировать гигантские холдинговые структуры, закрепить контрольные пакеты АО, учрежденных на базе госпредприятий (министерств, ассоциаций, объединений) в госсобственности и передать полномочия по контролю и управлению соответствующим отраслевым ведомствам. Так, например, стало с РАО "Газпром". В 1989 г. на базе министерства газовой промышленности СССР при активном участии министра В.С. Черномырдина (премьер-министр в 1993-1997 гг.) был создан государственный газовый концерн. Аналогично в 1991 г. на базе части министерства нефтяной промышленности был создан государственный вертикально интегрированный концерн "ЛУКОЙЛ".

Субъекты спроса	"Избирательные стимулы" участия в приватизации	Варианты и последствия приватизации, которые обеспечивают	
		рост выгод для группы	рост издержек для группы
<b>III. "Новые предприниматели"</b>			
Руководители предпринимательских структур, созданных, в том числе, "при партии" и "при комсомоле"	Получить исключительный доступ к ресурсам, находившимся до этого под контролем структур "старого" государства, используя "отношенческий" капитал во властных структурах	Массовая П. в условиях слабого государства, отстраняющая старые централизованные органы управления от влияния на перераспределение собственности	Любой организованный и централизованный, постепенный процесс П.
Мелкие частные индивидуальные предприниматели	Получить возможность свободно распоряжаться средствами производства и ресурсами	Массовая П., дающая максимальные возможности для ведения бизнеса в любых прибыльных сферах деятельности	Любой организованный и контролируемый старыми структурами процесс П. "для своих"
Организованные преступные группы	Максимум активов в свободном доступе	Любая П., дающая максимальные возможности для "неэквивалентного обмена".	Любой организованный и контролируемый централизованным государством процесс П.
<b>IV. Иностранные участники</b>			
Иностранные промышленно-инвестиционные корпорации	Возможность вхождения в отрасли, потенциально привлекательные для бизнеса, который корпорации уже ведут на рынках других стран	Программа П., позволяющая получить в собственность интересующие их предприятия промышленности	Против массовой П. путем раздачи активов "своим"
Зарубежные государства – конкуренты СССР в геополитике	Возможность вхождения на рынки в сфере геополитического влияния СССР – России (рынки вооружений, рынки "экономической помощи" и др.)	Программа массовой П. как одна из мер по ослаблению экономической мощи государства в России	Против варианта П., способствующего усилению прежней партийно-государственной элиты

Борьба за перераспределение фактических правомочий к 1990 г. скрыто и открыто велась сразу по нескольким направлениям. Во-первых, между партийной и хозяйственной номенклатурой как советским воплощением собственников и менеджеров, чтобы упорядочить и формализовать фактические отношения собственности и контроля. Во-вторых, между различными уровнями иерархий (союзным, республиканским, региональным, местным и уровнем предприятий) пирамидально-сегментарной структуры власти-собственности (рис. 8.2, 10.2). Логику развития массовой приватизации определила здесь тенденция "перетягивания" регионами полномочий и правомочий собственности у центральной власти<sup>154</sup>. В-третьих, между представителями отдельных секторов экономики за влияние на политическом рынке. Главная борьба велась между агентами сырьевых отраслей и ВПК.

В табл. 10.3 выделены разные по мотивам и целям группы экономических агентов, предъявившие спрос на приватизацию. Для каждой группы показаны выгоды и издержки, получаемые группой от разных вариантов изменения прав собственности. Неоднородная структура спроса и логика коллективного действия каждой из выделенных групп способствовали формированию коалиций. Издержки и выгоды коалиций явились теми факторами спроса и предложения правил приватизации, которые предопределили конкретные исходы контрактации по поводу новых формальных правил частной собственности.

Из таблицы видно, что интересы не просто суммируются, а являются пересекающимися множествами. Интересы групп частично совпадают, а

<sup>154</sup> Начало политico-правовому торгу положило Постановление ВС РФ «О разграничении государственной собственности...» №3020-1 от 27.12.91. Далее, при принятии программы приватизации на 1992 г. эпицентром борьбы стал вопрос о полномочиях и участии в приватизации заинтересованных групп интересов, представленных в парламенте: трудовые коллективы, директора госпредприятий (по отраслям), центральная бюрократия, местная бюрократия. Уже на этапе реализации программы стали очевидным противоборство между соответствующими комитетами по управлению госимуществом (при исполнительных органах) и фондами имущества (там, где они были), а также борьба между федеральными и местными властями за «подведомственную» собственность и за долю потенциального дохода, полученного в ходе приватизации и т.д. Вторая волна торга была накануне выборов Президента РФ 1996 г. Предметом торга стали распределение полномочий соответствующих органов по управлению государственным имуществом, доходов, получаемых от приватизации, а также полномочия по управлению госпакетами акций (точнее, распределение полномочий по их управлению между федеральным центром и регионами) (См., напр.: Указ Президента РФ № 292 от 27.02.96; Указ Президента РФ № 1368 от 13.09.96). Конкретные формы проявления этих тенденций детально изучены автором на примере крупного химического предприятия в Нижегородской области.

по каким-то позициям входят в противоречие. Существует положительный и отрицательный спрос на изменения прав собственности, в зависимости от выгод и издержек, которые несут отдельные группы интересов от введения нового правила. Сторонники новых прав собственности готовы нести издержки по его внедрению и поддержке, а противники - по блокированию проекта и сохранению действовавшего ранее правила. Все это и составило основу для формирования коалиций в ходе торга по поводу выбора варианта институционального изменения<sup>155</sup>.

Приватизация потенциально поддерживалась большинством. Однако все понимали ее по-своему. Все группы интересов имели разные избирательные стимулы для участия в приватизации. Кроме обладателей фактических правомочий в промышленности (администрации предприятий, номенклатуры министерств и ведомств и созданных при них ассоциаций и концернов) в размывании старой системы должностных прав и в очереди за формальными правами частной собственности оказались следующие группы:

- 1) Новые чиновники, которые, оказавшись у власти, решили укрепить свои позиции в бизнесе.
- 2) Комсомольская номенклатура, контролирующая вновь создаваемые предприятия и нуждающаяся в дополнительных ресурсах.
- 3) Кадровый номенклатурный резерв, которому не давали развиваться в рамках сложившихся партийно-государственных структур.
- 4) Теневые "цеховики", накопившие капиталы, производственный потенциал и опыт предпринимательской деятельности во времена позднего СССР и кооперативного движения.
- 5) Криминальные структуры, тоже накопившие капитал, в том числе и "отношенческий" в структурах прежней и новой власти.

<sup>155</sup> Приведем пример образования одной из коалиций. «Радикальные реформаторы должны были вступить в союз с частью промышленников - директоров госпредприятий, и, прежде всего, с теми из них, кто видел для себя приемлемые перспективы вхождения в рыночную экономику и функционирования в новых условиях... Компромисс был достигнут ценой ряда уступок в денежно-кредитной и внешнеэкономической сферах, а внешне оформлен путем введения в состав Правительства ряда видных представителей директорского корпуса, связанных с военно-промышленным (В.Ф. Шумейко и Г.С. Хижа) и топливно-энергетическим (В.С. Черномырдин) комплексами» (См.: Российская экономика. Тенденции и перспективы. 1992.). Другой пример коалиции приводится в "Обзоре экономики России" (1996-П. С.167, 169; 1996-Л. С. 160). "Одним из условий выделения расширенного кредита МВФ в размере 10,2 млрд. долл. (соглашение от 22.02.96) стало требование: ни одно крупное предприятие не должно быть национализировано в течение 1996 г.... Кроме того, в соглашение были заложены определенные требования к объемам средств, которые должны поступить от приватизации в бюджет в 1996 г.".

*На верхнем уровне* коалиции складываются между группами коммунистической и хозяйственной номенклатуры, возглавляемых отдельными влиятельными лидерами в аппарате ЦК КПСС, союзных и республиканских министерствах. Апофеозом противостояния союзной и российской властей стали Беловежские соглашения, приведшие к распаду СССР и формальному низложению союзного руководства.

Все участники процесса *на уровне регионов* заинтересованы в том, чтобы бороться за контроль над предприятием ради недопущения вторжения аутсайдеров и, следовательно, появления неконтролируемого "местными средствами" игрока на региональном поле для обеспечения максимизации дохода и переизбрания (продления срока получения административной ренты).

*На уровне предприятий* особенности политического процесса по поводу формализации прав собственности определялись исходя из соотношения сил четырех групп участников: администрации (директората) предприятий; конференций трудового коллектива и СТК; парткома и организации ВЛКСМ (до запрещения деятельности КПСС); руководства профсоюзов.

Общей задачей коалиции сторонников либеральных реформ было ускорение формальной приватизации<sup>156</sup> для радикального подрыва системы централизованного планирования и устранения экономического источника политической власти соответствующей части номенклатуры, отстранения ее от принятия хозяйственных решений<sup>157</sup>.

Мы не выделяем в отдельную группу работников предприятий и остальное население. Неявно выраженный интерес у этой большой группы<sup>158</sup>, как показывают многочисленные социологические исследования, – это стабильная зарплата, сохранение занятости и социальные гарантии. Однако обследования крупных предприятий показывают, что эти потребности слабо осознавались и отставали. В 1992 – 1994 гг. участие работников в политическом процессе на уровне предприятия носило спонтанный характер, было объектом манипулирования со стороны администрации и других выделенных групп<sup>159</sup>.

<sup>156</sup> См.: Чубайс А.Б. (ред.). Указ. соч. С.58.

<sup>157</sup> А. Шляйфер, сторонник радикального подхода и один из разработчиков программы массовой приватизации, так выразил эту мысль: приватизация ведет к постоянному перераспределению контроля от бюрократов к инсайдерам фирм и внешним акционерам (аутсайдерам).

<sup>158</sup> Это – неорганизованная группа (по М. Олсону) благодаря большому размеру, неоднородности предпочтений и их нестабильности.

<sup>159</sup> Та организованная часть работников, которые хотели участвовать в распределении прав собственности, поднялась в 1988-1991 гг. на волне создания СТК, конференций трудового коллектива, малых и арендных предприятий и кооперативов при своих предприятиях. Этую группу к 1992 г. можно отождествлять с администрацией

Итак, эмпирические факты свидетельствуют, что импорт западных институтов частной собственности накладывался на российское, "полувосточное" содержание массовой спонтанной приватизации в период ослабления деспотического государства. Логика контрактации укладывается в выявленные нами тенденции развития системы должностных прав: это *эволюционный этап в цикле власти-собственности*<sup>160</sup>. Даже если абстрагироваться от эффекта дохода, сопровождавшего массовую приватизацию, из поля зрения не исчезнет главное содержание массовой приватизации. Она была ни чем иным, как гигантской *раздачей*<sup>161</sup>, что укладывается в логику развития "восточной институциональной матрицы"<sup>162</sup>. **Массовая приватизация** в этом смысле *стала апофеозом спроса на размытие должностных прав.*

Однако, с другой стороны, конкретный реализованный проект размытия должностных прав и формализации спроса на права частной собственности в виде массового акционирования и приватизации оказался институциональным шоком для системы фактических отношений<sup>163</sup>.

#### *10.2.2 Институциональный шок и его последствия (1991-1998)*

Институциональным шоком для системы прав собственности стали в первую очередь два события радикальной российской реформы.

Первое из них – одномоментное разрушение иерархической организации КПСС путем запрета ее деятельности. Это уничтожило не только не устраивавшего многих обладателя фактических правомочий контроля и

---

предприятия (они либо занимали должности на заводе, либо входили в Совет предприятия).

<sup>160</sup> Подробнее см.: Нуреев Р.М., Рунов А.Б. Россия: неизбежна ли деприватизация? (феномен власти-собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. №6. 2002. С.10-31.

<sup>161</sup> Терминология О.Э. Бессоновой. См.: Бессонова О.Э. Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск, 1999. С. 83-84.

<sup>162</sup> О дискуссионной, но интересной концепции институциональных матриц см.: Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. М., 2000.

<sup>163</sup> *Институциональным шоком* в общем случае называется введение в институциональную среду нового формального правила, при условии, что оно не согласуется (не конгруэнтно) или плохо согласуется ни с корпусом формальных правил, существовавших до этого, ни с совокупностью неформальных правил (что более существенно). Институциональным шоком может также быть отмена ранее существовавших правил, без замены реально действующей альтернативой. Возможность институциональных шоков в сфере изменений *de-jure* прав собственности обусловлена тем, что процесс контрактации находится под сильным влиянием групп специальных интересов на политическом рынке.

др. (см. табл. 10.3), но и подсистему инфосмента контрактов, составлявшую важнейший и неотъемлемый элемент системы "корпоративного управления" в советской промышленности, поддерживавший управление трансакциями в рамках интерспецифических производственных цепей (см. рис. 8.2).

Второе событие – это импорт института распыленной корпоративной собственности в форме открытых акционерных обществ и принудительная ваучерная приватизация. Объектом приватизации стало отдельное предприятие, исключенное из производственно-технологической цепочки и сети "отношеческих" и классических контрактов в рамках сложившейся системы кооперации. Такая принудительная "приватизация по указам" разрушила не только структуру должностных прав собственности (как по вертикали, так и по горизонтали), но и создала возможности оппортунистического поведения тех агентов в цепи, которые обладали наименее специфическими и наиболее ценными для продажи на рынке активами (см. рис. 8.4)<sup>164</sup>.

Что это означало? Увеличилось поле возможностей по использованию активов, причем наряду с производственным использованием появился целый ряд возможностей по перераспределительной деятельности. Кроме того, резко возросло количество хозяйственных агентов, имеющих формальное право на получение исключительного доступа к активам промышленности. Теперь ими стали не только номенклатура, но и сторонние лица, ранее не допущенные к принятию решений (см. табл. 10.3). Таким образом, институциональный шок обусловил неопределенность в дальнейшем развитии системы прав собственности<sup>165</sup>.

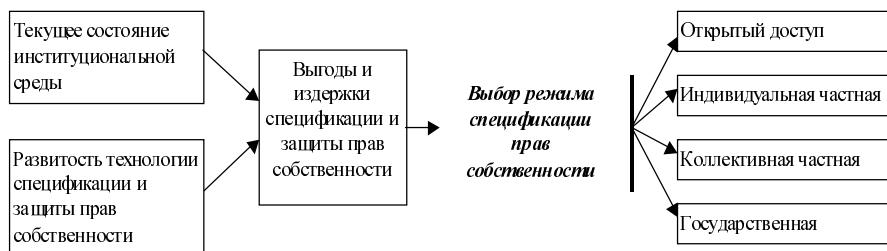
Проанализируем возникновение *режима де-факто открытого доступа к активам предприятий, как результат радикальной реформы*.

Прежде чем продолжить анализ приватизации, скажем несколько слов об особенностях метода неоинституциональной экономической теории при анализе режимов прав собственности. По критерию субъектов исключительных прав можно выделить четыре их "идеальных" типа: (1) общую собственность (режим свободного доступа), (2) частную индивидуальную и (3) частную коллективную собственность и, наконец, (4) государственную

<sup>164</sup> См. также о влиянии приватизации на контрактные соглашения в п. 8.2.3. Хотя формально появились законодательно закрепленные права частной собственности, и может показаться, что в этом случае право опередило экономику, однако мы покажем, что это не так или не совсем так.

<sup>165</sup> О собственности как институциональной системе см. п. 16.4.

собственность<sup>166</sup>. Особенность нового институционализма состоит в том, что режимы собственности сравниваются как дискретные институциональные альтернативы в области спецификации и размывания прав собственности<sup>167</sup>. Критерием сравнения выступает относительная доступность и эффективность каждого режима в текущей институциональной среде<sup>168</sup>.



**Рис. 10.3. Выбор альтернативного режима прав собственности для активов предприятия**

Становится ясно, что *a priori* нет наиболее прогрессивного режима собственности, как нет и наиболее прогрессивной последовательности развития режимов собственности. Выбирать следует ту из них, которая доступна в текущей институциональной среде, на данном историческом этапе эволюции экономической системы, которая лучше помогает достичь целей основных участников воспроизводства. То, в каком режиме собственности находится актив, зависит от уровня развития технологии спецификации,

<sup>166</sup> См., напр.: Demsetz H. Toward a theory of property rights // American Economic Review. 1967. Vol. 57 (2). P. 349-59; Ostrom E. Common and Private Property / Encyclopedia of Law and Economics. 1999. P.332-352; Шаститко А.Е. Указ. соч. С. 228-274.

<sup>167</sup> Сравнительный анализ дискретных институциональных альтернатив - один из основополагающих методологических подходов, развиваемых в неоинституциональной теории (см.: Williamson O. Mechanism of Governance. Р. 94-101, 231-232). *Дискретной институциональной альтернативой* в общем случае можно назвать совокупность системно замкнутых наборов правил, опосредующих взаимодействие между хозяйственными агентами по поводу ограниченных благ.

<sup>168</sup> Это отличает новый институциональный подход от неоклассической теории, в моделях которой в качестве экзогенной предпосылки обычно предполагаются идеализированные условия совершения трансакций и абсолютное доминирование индивидуализированной частной собственности.

защиты и передачи прав собственности. Кроме того, учитывается уровень специфичности активов в рамках производственно-технологических цепочек и характеристики наиболее распространенных трансакций с этими активами (рис. 10.3)<sup>169</sup>.

Эмпирическое исследование историй развития (кейсов) ряда приватизированных промышленных предприятий в Нижегородской области позволило нам по-иному взглянуть на последствия массового акционирования и приватизации. Главный вывод такой: *особенности институциональной среды стали факторами, затруднившими спецификацию и стабилизацию структуры исключительных прав частной собственности и контрактов.* Это привело к их окончательному размытию и подействовало на схему реальных прав собственности в направлении *де-факто режима собственности открытого доступа* (когда формально собственник есть, но фактическое потребление доходов от активов никак не зависит от его инвестиционной деятельности)<sup>170</sup>.

Что же произошло с бывшим госпредприятием с точки зрения экономической теории? Рассмотрим простейшую модель возникновения де-факто открытого доступа<sup>171</sup>.

Как определяется оптимальный уровень исключительности, с точки зрения экономики и текущего состояния институциональной среды<sup>172</sup>? Начнем с советской экономики до институционального шока.

<sup>169</sup> См. подробнее об этом п. 8.2.

<sup>170</sup> Первоначально особенности и последствия режима плохо определенных прав собственности были исследованы экономистами применительно к использованию рыбных ресурсов моря (см.: *Gordon S. The Economic Theory on a Common Property Resource: The Fishery* // Journal of Political Economy. Vol. 62 (1). 1954. P.124-142; *Cheung S. The structure of a Contract and the Theory of a Non-exclusive Resources* // Journal of Law and Economics. 1970. Vol. 23 (1). P.49-70). Однако основные идеи (распространение ренты, исчерпание ресурса в результате сверхиспользования и др.) тех исследований могут быть обобщены и применяться к другим видам ресурсов. (См.: *Libecap G. Property rights in economic history: Implications for research* // Explorations in Economic History. 1986. Vol. 23 (3). P. 227-252).

<sup>171</sup> Теоретические основы наших рассуждений восходят к модели Андерсона – Хилла. См.: *Anderson T., Hill P. The evolution of property rights: A Study of the American West* // Journal of Law and Economics. 1975. Vol. 18(1). P. 163-179.

<sup>172</sup> Оптимальный уровень исключительности в общем случае определяется в модели, как факторами, влияющими на издержки и выгоды по спецификации и защите прав частной собственности. Так и другими факторами, влияющими на производство добавленной стоимости (Подробнее см.: Гурков И.Б. Факторы производства добавленной стоимости на российских предприятиях // Вопросы экономики. 2002).

Кривые  $MC_{spr}$  и  $MB_{spr}$  отражают ситуацию прав общенародной собственности до начала перестройки. На рис. 10.4 *предельные выгоды от спецификации и инфорсмента* ( $MB_{spr}$ ) уменьшаются с увеличением деятельности по определению и инфорсменту прав собственности. Такой вид кривой определяется выпуклостью функции общих выгод от деятельности по спецификации из-за нормативных ограничений производительности факторов производства, находящихся в исключительном доступе. *Предельные издержки* ( $MC_{spr}$ ) на спецификацию, напротив, возрастают в силу роста альтернативных издержек ресурсов, необходимых для определения и защиты прав собственности. Оптимальный уровень спецификации (исключительности) определяется факторами, влияющими на издержки и выгоды от спецификации и защиты прав собственности. Он находится в модели в точке пересечения графиков  $MB_{spr}$  и  $MC_{spr}$ .

Важно отметить наличие некоторого порогового значения "ничейности" предприятия  $Q'$ , до преодоления которого фактическому собственнику более выгодно получение сиюминутного дохода от производства, расплачивающее потенциальную ренту (что по экономическим последствиям аналогично его перераспределению), а не производительное использование факторов с воспроизводством в виде амортизации и дополнительных инвестиций. Критерий выбора оптимального поведения таков – ожидаемая чистая приведенная стоимость, получаемая от обладания правами собственности на актив, должна быть не отрицательной.

$$ENPV_{PR} \geq 0 ; \quad (1)$$

$$ENPV_{PR} = -C_0 + \sum_{t=1}^n (B_t - C_t) / (1+i)^t, \quad (2)$$

где  $ENPV_{PR}$  – ожидаемая чистая текущая стоимость инвестиций в создание и поддержание исключительных прав собственности на актив;  
 $C_0$  – первичные затраты на приобретение (захват) собственности;  
 $C_t$  – текущие издержки защиты прав собственности в период времени  $t$ ;  
 $B_t$  – выгоды, получаемые от спецификации и защиты прав собственности в период времени  $t$ ;  
 $1 / (1+i)^t$  – коэффициент дисконтирования издержек и выгод в период времени  $t$ .

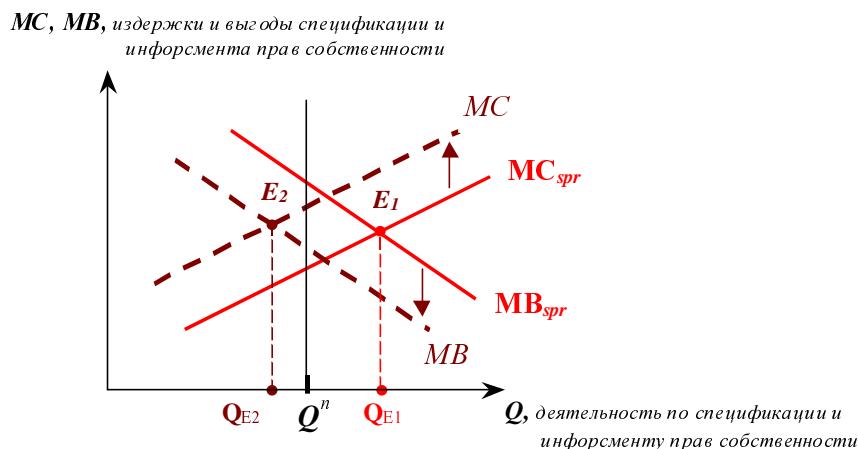
Показателем выгод от использования актива за год  $t$  выступает средний продукт предприятия в денежном выражении<sup>173</sup>.

---

<sup>173</sup> Использование для оценки ожидаемой текущей стоимости прав собственности на имущественный комплекс предприятия показателя рыночной стоимости акций (несомненно, более качественного показателя, обычно и применяемого в рыночной

$$B_t = (VTP_t - VTP_{t-1}) / 2 . \quad (3)$$

Упадок экономики должностных прав, а затем акционирование и приватизация способствовали размыванию системы должностных прав и повлияли на сдвиг кривых  $MC_{spr}$  и  $MB_{spr}$  в сторону роста издержек (до положения  $MC$ ) и снижения выгод (до положения  $MB$ ) от спецификации и защиты (особенно сильно это проявилось в обрабатывающей промышленности).



**Рис. 10.4. Размывание должностных прав собственности и шок массовой приватизации: возникновение режима открытого доступа**

В 1988-1991 гг. главными факторами, повысившими трансакционные издержки ( $MC$ ) на определение и защиту прав собственности и понизившими выгоды ( $MB$ ) от поддержания режима исключительного доступа к ресурсу, стали следующие:

- высокие издержки принятия коллективных решений ("внутреннего управления") по совместному использованию актива;

---

экономике) невозможно по отношению к рассматриваемому периоду, во-первых, по причинам непрозрачности бизнеса с точки зрения фондового рынка, а во-вторых, по причине недостаточной развитости фондового рынка и рыночной капитализации крупных и средних компаний в России в 1990-е гг. (если не считать нескольких десятков «голубых фишек»).

- повышение явных и неявных затрат на защиту должностных прав: децентрализация функций защиты (упадок и разрушение системы "партийного контроля" и советских правоохранительных органов);
- упадок организованной коммунистической идеологии, провозглашавшей, в частности, неприкосновенность "социалистической собственности", реальное смягчение наказания за хищения государственной собственности и приватизированной собственности;
- снижение ожидаемой стоимости производственных активов в обрабатывающих отраслях (с учетом допустимого горизонта планирования) в связи с трансформационным спадом;
- повышение относительных цен на топливо, энергию и материальное сырье, потеря традиционных мировых рынков;
- установление государством фактически общей собственности (арендные предприятия с участием трудовых коллективов).

Первые три фактора сдвигают вверх *МС*, последние три сдвигают вниз *МВ*.

Эффект размывания прав собственности в ходе спонтанной приватизации многоократно усилился в результате "карательной" и политической по своей природе массовой приватизации и акционирования по второму варианту<sup>174</sup>. Добавились и новые факторы. В 1992–1996 гг. ими были неработоспособность или малая пропускная способность судебной системы (сдвиг *МС* вверх), а также прогрессирующий кризис системы корпоративного управления и деловой культуры (место организованной коммунистической идеологии оставалось "vakantnym" и замещалось суррогатами, часто имеющими корни в криминальной субкультуре<sup>175</sup>) (сдвиг *МС* вверх). Издержки, связанные с поддержанием режима исключительности (к теперь уже формально частным активам), еще больше выросли<sup>176</sup>. Общий, гигантский спад производства в большинстве отраслей промышленности резко

<sup>174</sup> Концепция карательной приватизации получила название «деполитизации» (*Boyko M., Shleifer A., Vishny R. Privatizing Russia. Cambridge, 1995. P.139–148*).

<sup>175</sup> О криминальной субкультуре в бизнесе и власти см.: *Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России. От повседневной жизни до государственной власти. М., 2002.*

<sup>176</sup> С одной стороны, это издержки, связанные с предотвращением воровства сырья, полуфабрикатов и готовой продукции. Издержки включают охрану заводской территории и контроль на проходных. С другой стороны, издержки упущенных возможностей производства, связанные с распродажей по «бросовым ценам» оборудования предприятия лицами, получившими временное право распоряжения активами заводов (с 1996 г. такими лицами нередко были временные управляющие), не надеющиеся на долгое пребывание на заводе. И, наконец, – это контроль системы сбыта завода, включающий воровство и другие формы оппортунистического поведения на этапе продажи готовой продукции.

снизил (как минимум до 1999 г.) потенциальные выгоды, приносимые активами предприятий (сдвиг  $MV$  вниз). Спад спроса уменьшил почти до цены металломолома стоимость оборудования и до цены арендной платы стоимость цехов, сдаваемых под склад торговым компаниям. Все это вместе с распыленной собственностью служило еще одним мощнейшим фактором существования режима *де-факто* открытого доступа<sup>177</sup>.

Субъекты реальных прав на обследованных предприятиях стремились обеспечить только те правомочия и виды деятельности, которые со-пряжены с низкими (по сравнению с получаемой рентой) издержками инфорсмента прав. Это, прежде всего, контроль над реализацией продукции и финансовыми потоками от нее, а также (в некоторых случаях<sup>178</sup>) контроль над средствами получаемыми от распродажи "непрофильных" активов.

Следствием фактического режима открытого доступа кроме обычного воровства стала конкуренция между пользователями активов завода (отдельных цехов, коммуникаций, производств), находящихся в *де-факто* общей собственности, что привело к неоптимальному использованию ренты от промышленных активов в направлении непроизводительного растративания. В результате наблюдается старение основных фондов в большинстве отраслей, обусловленное "проеданием" амортизационных фондов и отсутствием инвестиций в развитие производства.

Таким образом, итогом политики принудительно-спонтанного акционирования и приватизации в сочетании с трансформационным спадом и проводимой государством кредитно-финансовой политикой стал такой нетипичный режим реальных прав собственности, как "открытый доступ". На рис. 10.4 это отражено точкой  $Q_{E2}$ , которая находится левее порогового уровня исключительности  $Q''$ , необходимого для функционирования производства и восстановления производственной базы.

Радикальная реформа изменила систему ограничений, действующих в экономике, и, следовательно, инициировала процессы перераспределения ренты. Институциональный шок в сумме с отсутствием структурной

<sup>177</sup> Такой наш вывод отличается от утверждения А.Шляйфера, будто в России произошло перераспределение контроля от бюрократов к инсайдерам и аутсайдерам. Если для *Comstock Mines* в штате Невада в 1858–1865 гг. приватизация и развитие законодательства о собственности означали рост спецификации и инфорсмента прав собственности (*Libecap G. Op. cit. P.353–358*), то в российской промышленности приватизация означала размытие и снижение инфорсмента каких бы то ни было прав собственности.

<sup>178</sup> Например, для ряда деловых стратегий временных управляющих при банкротствах, когда управляющий распродает активы по «бросовым ценам», забирает деньги себе и уходит с завода (стратегия применена на одном из обследованных предприятий).

перестройки и реструктуризации на микроуровне (т.е. "плохими", удаленными от нового равновесия начальными условиями) привел к тому, что объем перераспределяемой ренты оказался значительным, а перераспределительная деятельность - гораздо эффективнее вложений в производство. В итоге *сложилась ситуация, когда "искатели ренты" выигрывают, а производители несут потери*.

Этот парадоксальный " побочный результат" приватизации как изменения прав собственности явился следствием игнорирования "эффекта дохода"<sup>179</sup>, вызванного одномоментным актом перевода доходов производства от центральных министерств к частным лицам. Полученная в ходе приватизации возможность распоряжения доходами предприятий естественным образом изменила "предпочтения" администрации относительно использования дохода. Если раньше направления распределения доходов определялись в центральных органах, то теперь, получив свободу, новые фактические собственники столкнулись с дилеммой - инвестировать или потреблять.

По общему признанию, массовая приватизация не создала предпосылок для инвестиций<sup>180</sup>. Многие считают, что она, наоборот, послужила одним из источников инвестиционного кризиса<sup>181</sup>. Результаты обследования предприятий показывают, что в период 1991-1998 гг. нарушать контракты было более выгодной стратегией, чем инвестирование. Представим простейшую теоретико-игровую модель, иллюстрирующую модель внешнего инвестора и собственника-инсайдера.

Пусть существует экономически выгодный инвестиционный проект, в котором первоначально согласны участвовать две частные стороны.

<sup>179</sup> Отсутствие «эффекта дохода» относится к одной из предпосылок теоремы Коуза. Даже в мире нулевых трансакционных издержек первоначальное распределение прав собственности будет оказывать значительное влияние на принятие решений о производстве, если принять во внимание тот факт, что различная наделенность богатством может быть причиной разных предпочтений и спроса (в частности, спроса на потребление или инвестиции). Такое добавление многое объясняет в российской приватизации. Те, кто разрабатывал теорию приватизации для России, слишком тенденциозно полагали, что, получив в собственность промышленные активы, новые собственники (будь то старые менеджеры или сторонние "захватчики") изменят структуру предпочтений и спроса.

<sup>180</sup> См., напр.: Радыгин А.Д., Российская приватизация как процесс формирования институциональной базы экономических реформ / Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. 1991-1997. М., 1998. С.404-465.

<sup>181</sup> См., напр.: Хубиев К.А. Инвестиции и экономический рост / Воспроизводство и экономический рост / Под. ред. В.Н. Черковца, В.А. Бирюкова. М., 2001. С.205-209.

Для средних и крупных приватизированных промышленных предприятий наиболее вероятными игроками выступают "инсайдер" (чаще всего, в силу распространенности 2-го варианта приватизации, это *администрация предприятия*) и *внешний инвестор*, "аутсайдер". Пусть общая сумма необходимых инвестиций **I** равна 3. Ожидаемая приведенная текущая стоимость инвестиционного проекта *NPV* равна 3. Пусть по условиям инвестиционного соглашения весь полученный доход делится участниками поровну (по 1,5 каждому) (верхняя, левая ячейка в платежной матрице (рис. 10.5).

		Собственник (инсайдер)	
		Кооперироваться	Присваивать (захватывать)
<i>Инвестор (аутсайдер)</i>	Инвестировать	1,5; 1,5	-3,0; 3,0
	Не инвестировать	0; 0	0; 0

Рис. 10.5. Кризис инвестиций: оппортунизм инсайдеров

Если становится возможным оппортунистическое поведение инсайдера в виде вымогательства квазиренты (второй столбец матрицы), которое в предельном случае заключается в захвате им всего выигрыша (равного 3), тогда на втором шаге инсайдеру выгодно "захватывать" и инвестор терпит убыток в размере сделанных инвестиций и недополученного ожидаемого дохода ( $1,5+1,5=3$ ) (правая верхняя ячейка). В этом случае равновесием по Нэшу, совершенным в подиграх, становится правая нижняя ячейка, оптимальной стратегией для инвестора является "не инвестировать" (рис. 10.5).

Теперь допустим, что вследствие кризиса деловой культуры или отсутствия соответствующей инфраструктуры существуют (кроме возможности вымогательства) высокие трансакционные издержки кооперации *CC*, равные 4,5, которые благодаря особенностям институциональной среды целиком ложатся на инвестора. Платежная матрица изменится (рис. 10.6). Для наглядности оставим в ней и первый столбец, соответствующий идеальному состоянию институциональной среды, и третий столбец, отражающий стратегию оппортунизма.

Первый столбец невозможен в текущей среде. Определим эффективность других, доступных вариантов. Из матрицы видно, что в игре два равновесия по Нэшу, и оба неэффективны. Для случая ненулевых издержек кооперации (второй столбец) стоимость проекта окажется равной  $1,5 - 3,0 = -1,5$ . То есть инвестировать опять невыгодно, но теперь по другой причине.

На этот раз причина не в особенностях поведения сторон *относительно* друг друга, а в особенностях абсолютных прав собственности.

#### *Собственник (инсайдер)*

		Кооперироваться		Присваивать (захватывать)
		Издержки кооперации = 0		
<i>Инвестор (аутсайдер)</i>	Инвестировать	1,5; 1,5	-3; 1,5	-3,0; 3,0
	Не инвестировать	0; 0	0; 0	0; 0

**Рис. 10.6. Кризис инвестиций: высокие издержки кооперации**

*Дизайн массовой приватизации привел к возникновению незэффективной* в российской институциональной среде *организационно-правовой формы открытого акционерного общества с распыленным владением инсайдеров*. Резкий рост издержек перераспределения прав собственности в сторону эффективной структуры производства дополнительно закрепил воспроизводство режима открытого доступа. Таким образом, в рассмотренном нами аспекте, *массовая приватизация не только не сняла специфические проблемы размытия прав собственности* в промышленности, возникшие в конце 1980-х, *но еще более их усугубила*. Приватизация в этом смысле стала продолжением логики размытия системы прав собственности в государственной экономике советской России.

### **10.3 Спрос на спецификацию и защиту прав частной собственности (1998-2003)**

Выше мы показали, какие факторы способствовали возникновению режима де-факто собственности *открытого доступа* к активам промышленного предприятия. Массовая приватизация стала шоковой формой реализации спроса на размытие старой системы прав собственности. Однако, несмотря на выявленное негативное значение, приватизация стала и предпосылкой спецификации прав собственности.

Почему к концу 1990-х гг. начинает доминировать спрос на спецификацию? Выявим факторы спроса на спецификацию и защиту прав частной собственности в промышленности после периода шоковых изменений и разрухи начала 1990-х гг.

Приватизация формально высвободила огромные ресурсы из государственной собственности. Они стали основой для быстрого первоначаль-

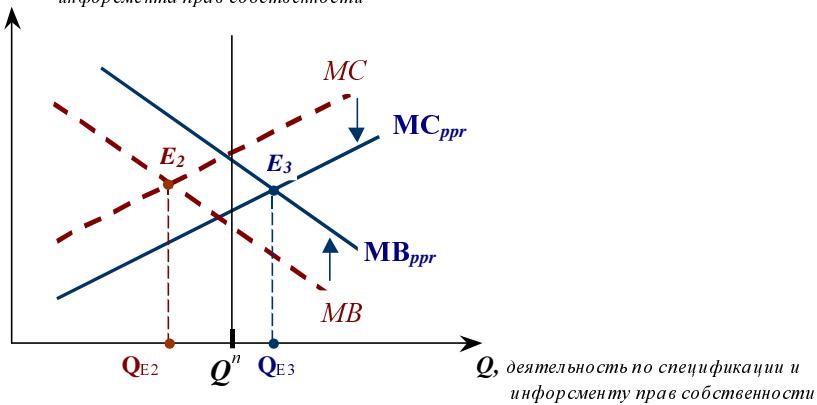
ного накопления свободных капиталов в экономике. Итогом этого процесса, экономической предпосылкой спецификации прав собственности на новых основаниях выступает сегодня завершение первоначального накопления частного капитала в отраслях промышленности<sup>182</sup>. Продолжением предыдущей предпосылки является стабилизация реальных прав собственности.

Факторами роста выгод от производства (по сравнению с перераспределительной деятельностью) стали следующие:

1. Рост спроса на продукцию отечественной обрабатывающей промышленности после 1998 г. (сдвиг  $MB$  вверх до  $MB_{ppr}$ ). Он стал возможен благодаря некоторым причинам: благоприятной конъюнктуре для отечественных производителей после девальвации рубля в 1998 г.; потребности в текущей модернизации основных фондов в действующих отраслях (прежде всего, в экспортноориентированных сырьевых отраслях); благодаря растущему спросу на ввод новых основных фондов взамен катастрофически быстро устаревающих (см. п 13.2).

2. Благодаря судебной реформе несколько снизились издержки судебного и внесудебного разрешения имущественных споров (сдвиг  $MC$  вниз до  $MC_{ppr}$ ).

$MC$ ,  $MB$ , издержки и выгоды спецификации и инфорсмента прав собственности



**Рис. 10.7. Спецификация прав частной собственности в постсоветской промышленности: рост оптимального уровня исключительности**

<sup>182</sup> О трактовке приватизации как первоначального капитала подробнее см.: Красникова Е.В. Рыночная трансформация российской экономики как процесс первоначального накопления капитала // Вопросы экономики. 2001. №2. С.142-154.

Все это увеличивает чистую приведенную стоимость от инвестиций в поддержание режима исключительного доступа к промышленным объектам, необходимого для начала расширенного воспроизводства. Новая точка равновесия – это  $E_3$ . Соответствующий ей уровень исключительности  $Q_E$  выше порогового значения  $Q''$ .

Уточняя формулу ожидаемой приведенной текущей стоимости, можно записать формулу ожидаемого чистого дохода от установления исключительных прав частной собственности  $EG_{PR}$  (выраженного через издержки спецификации).

$$EG_{PR} = Pr(q)[P - C - q] - (I - Pr(q))[C + q] \quad (4)$$

или

$$EG_{PR} = Pr(q)P - [C + q], \quad (5)$$

где

$P$  – рыночная цена каждой условной единицы актива в режиме специфицированных и защищенных прав частной собственности. Цена определяется, прежде всего, потоком добавленной стоимости, которую в некоторый рассматриваемый период действия установленного режима прав собственности можно произвести с использованием данного актива. Так, например, применительно к станкостроению такая цена постоянно возрастает начиная с 1998 г.;

$C$  – цена активов завода, установленная продавцом;

$Pr(q)$  – вероятность получения титула собственника в зависимости от затрат  $q$  на принятие нужного решения законодательного органа или арбитражного суда<sup>183</sup>. Соответственно, вероятность не получения завода в собственность составит  $(I - Pr(q))$ ;

$q$  – расходы на лоббирование принятия нужного нормативного акта или контракта, или решения арбитражного суда о назначения "своего" внешнего управляющего.

Таким образом,  $[C + q]$  – это издержки, которые несет потенциальный претендент на активы завода, получая формальные права частной собственности на завод, приносящий претенденту ожидаемую добавленную стоимость  $Pr(q)*P$ .

Предполагая условия конкуренции в борьбе за активы завода, ожидаемую выручку можно приравнять нулю. Тогда выражение (5) можно записать в виде:

$$P^* = [C + q] / Pr(q). \quad (6)$$

---

<sup>183</sup> Предполагается, что  $dPr(q) / dq > 0$  и  $d^2Pr(q) / dq^2 < 0$ .

Выражение (6) означает, что издержки по получению исключительных прав на завод равны ожидаемым выгодам. Оно показывает пороговое значение цены актива  $P^*$  как функцию от издержек получения исключительных прав собственности  $[C + q]$  и особенностей институционального рынка  $Pr(q)$ . Чем выше издержки установления исключительных прав (выражение в числителе), тем более ценным в данный конкретный момент времени должен быть актив, чтобы за него включились в борьбу те хозяйствственные агенты, которые заинтересованы не в перераспределении, а в производственном использовании актива. Чем больше неопределенность законодательства и непредсказуемость судебной системы и системы исполнения (знаменатель), тем выше издержки и тем выше минимальная цена, тем выше вероятность *невозникновения* режима исключительных прав.

Интересно заметить, что по многим параметрам специфицированные права государственной собственности ничем не отличаются от специфицированных частных прав. Функции издержек и выгод от режима исключительности в зависимости от деятельности по спецификации и защите прав собственности имеют приблизительно одинаковый вид и для государственной и для частной собственности, и для советской и для постсоветской экономики (см. рис. 10.4 и 10.7).

Показательным и важным является эмпирическое подтверждение в нашем исследовании того, что появление стабильных реальных прав собственности формирует спрос на их правовое (и централизованное) оформление и защиту. Действительно, к концу 1990-х гг. заметно растет уровень доверия при заключении контрактов. Это стало возможным благодаря установлению стабильных реальных прав собственности. Кроме того, развитие системы инфорсмента прав собственности создало предпосылки для того, чтобы инвестиционные контракты становились достоверными (*credible*).

Проанализируем последствия возникновения системы инфорсмента контрактов для решения проблемы инвестирования. Предположим, что появляется централизованная судебная система, которая эффективно принуждает к выполнению контракта.

		<i>Собственник (инсайдер)</i>	
		Кооперироваться	Присваивать (захватывать)
<i>Инвестор (аутсайдер)</i>	Инвестировать	1,5; 1,5	1,5; - 1,5
	Не инвестировать	0; 0	0; 0

Рис. 10.8. Инвестирование: эффективный инфорсмент контракта

Если суд выясняет, что инсайдер нарушает условия контракта (установленную инвестиционным контрактом структуру прав собственности), то он, руководствуясь правилом ответственности, обязывает инсайдера возместить инвестору величину вложенных инвестиций и неполученную часть планируемого дохода (= 1,5). Суммарный доход от реализации проекта для нарушившей стороны является отрицательным (равен -1,5). Платежная матрица изменяется (ср. рис. 10.8 с рис. 10.5). Для инвестора выигрыш составит планируемые первоначально 1,5. Равновесием по Нэшу становится набор стратегий "инвестировать" для инвестора и "кооперироваться" для администрации.

Сравним общий выигрыш в первом и во втором случае: в первом суммарный выигрыш составлял ноль, а во втором три, т.е. происходит Парето-улучшение.

Таким образом, *работа судебной и исполнительной систем* (как и других механизмов информсегмента прав собственности и контрактов) *делает возможным переход от некооперативного равновесия к кооперативному и решает проблему кризиса инвестирования.*

\* \* \*

Завершив анализ процессов формирования постсоветских фирм, рассмотрим теперь их внутреннюю организацию. Самый важный аспект внутрифирменных процессов – это взаимоотношения предпринимателей и наемных работников.

## **Глава 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И НАЕМНЫЕ РАБОТНИКИ: КОНФЛИКТЫ И КОНСЕНСУСЫ В ПОСТСОВЕТСКОЙ ФИРМЕ**

Анализ постсоветской фирмы мы начнем с исследования отношений, сложившихся между предпринимателями и наемными работниками. При таком подходе в центре внимания оказывается мотивация труда наемных работников, проблемы занятости и заработной платы. Их исследование позволяет обнаружить конфликты и показать пути их решения в постсоветской экономике.

### **11.1 Мотивация труда наемных работников**

Проведение ряда социологических исследований (1993, 1996 и 1999 гг.) позволило сделать вывод, что успешная деятельность (завоевание и удержание рынков сбыта, высокий уровень заработной платы работников и т.п.) нового частного предприятия может опираться во внутрифирменной политике на использование институциональных норм "советского" типа (авторитарный стиль управления в совокупности с коллективистскими и патерналистскими ориентациями рабочих)<sup>184</sup>.

Изучение того, что традиционные советские нормы культуры труда, воспроизведенные в 90-е гг. на новом частном предприятии, не только не препятствуют достижению успеха, но и могут конструктивно использоваться менеджментом для повышения экономической эффективности и формирования организационной культуры, предполагает проведение сравнительного анализа состояния и специфики функционирования норм трудовых взаимодействий в рабочей среде и между работниками и менеджерами на предприятиях, различающихся по формам собственности, уровню образования, успешности деятельности, состава наемных работников и др. Это позволит выявить характер и особенности взаимосвязи традиционных и рыночных элементов в мотивации труда, трудовых отношениях, определить относительные величины трансакционных издержек, связанных с функционированием неформальных ограничений в трудовом поведении наемных работников и их взаимоотношениях с менеджментом.

---

<sup>184</sup>Темницкий А.Л. Дилеммы индивидуализма-коллективизма и партнерства-патернализма в сфере трудовых отношений // Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ). Под ред. Р.М. Нуриева. М., 2000. С.189-210.

Анализ трудового поведения в постсоветской России должен дать ответы на ряд содержательных вопросов: Каковы возможности неоинституционального анализа мотивации труда? Какие типы мотивации труда стали доминирующими и какова их эффективность? Каковы характер и особенности трудовых взаимоотношений между рабочими и менеджерами? Как проявляется взаимосвязь традиционного и нового в трудовом поведении рабочих различного типа предприятий? Какова степень институциональной устойчивости (изменчивости) норм трудовых взаимодействий под влиянием разного рода факторов (успешности предприятия, заработной платы, взаимоотношений с руководством, социально-демографических и социокультурных характеристик рабочих и др.)? Какие новые институциональные образования возникают на стыке старых и новых неформальных норм и правил трудового взаимодействия?

В процессе поиска ответа на эти концептуальные вопросы объектами исследования стали рабочие и менеджеры предприятий промышленности Москвы разных форм собственности: 1) нового частного предприятия (швейная фабрика), объем выборки - 239 человек, время исследования - март-июнь 1999 г.; 2) акционерного общества (кондитерская фабрика), объем выборки - 245 человек, время исследования - февраль-март 2000 г.; 3) государственного предприятия (ВПК - самолетостроение), объем выборки - 123 человека, время исследования - июль 1999 г.

Частное и акционерное предприятия успешно функционировали на протяжении всего наблюдаемого периода (90-е гг.), государственное находилось постоянно на грани закрытия<sup>185</sup>.

#### *11.1.1 Структура и характер основных проблем и мотивов труда рабочих*

Основными проблемами труда рабочих как успешных предприятий (частного и акционерного), так и неуспешного (государственного) являлись малый заработка и страх потери работы (см. табл. 11.1).

Проблема малого заработка вызывала у рабочих наибольшую тревогу. Как и следовало ожидать, в наибольшей мере она присуща рабочим государственного предприятия (98%). Однако и на других обследованных предприятиях, где зарплата выше в 3 раза, от 2/3 до 3/4 опрошенных были обеспокоены недостаточным для жизни уровнем заработной платы.

<sup>185</sup> Полевые исследования на акционерном и государственном предприятиях проводились при финансовой поддержке Российского Гуманитарного Научного Фонда (проект 98-03-04081).

**Таблица 11.1**  
**Соотношение основных проблем и мотивов труда**  
**у рабочих обследованных предприятий**

Проблемы труда:	Частное		Акционерное		Государственное	
	%	Ранг	%	Ранг	%	Ранг
Малый заработка	76	1	67	1	98	1
Боязнь потерять работу	56	2	39	2	59	2
Плохие санитарно-гигиенические условия труда	17	3	10	5	3	4
Слабая социальная защита со стороны профсоюзов	-		19	3	28	3
Напряженные взаимоотношения между рабочими и руководством	12	4	18	4	2	5
<i>Мотивы труда:</i>						
Заработка	91	1	89	1	97	1
Гарантии занятости	41	2	36	2	58	2
Возможность общения с людьми	32	3	24	4	15	5
Отношения с руководством и коллегами по работе	26	4	29	3	25	3
Реализация способностей	21	5	16	5	24	4

Второй из наиболее значимых для рабочих всех обследованных предприятий проблемой являлся страх потери работы. Причем на непривлекательном из-за малого заработка государственном предприятии страх потери работы оказался даже существеннее выше, чем на других. В ходе исследования выяснилось, что в целом страх потери работы способствует снижению актуализации проблемы малого заработка, т.е. под влиянием страха потери работы притязания к размеру оплаты труда уменьшаются (см. табл. 11.2).

Другие проблемы, связанные с работой на предприятиях (санитарно-гигиенические условия труда, напряженные отношения между рабочими и руководством), имели для рабочих существенно меньшее значение.

**Таблица 11.2**

**Взаимосвязь проблем малого заработка и страха потери работы (%)**

Потерять работу:	Проблема малого заработка:		
	волнует	не волнует	Всего
боятся (n=292)	68	32	100
не боятся (n=315)	80	20	100

Практически не оказались значимыми и не вошли в анализ такие вопросы, как конкуренция между рабочими, отсутствие условий для повышения квалификации и возможности вносить свои предложения по улучшению дел на предприятии.

Отсутствие данных проблем в притязаниях рабочих - результат скорее не их решенности, а неразвитости или вытеснения под влиянием более значимых. Ведь хорошо известно, что институт повышения квалификации на производстве, по сути, "канул в лету", участие рабочих в собственности даже на акционерном предприятии является чисто формальным. Сложившаяся структура проблем труда рабочих, имеющая примерно идентичное выражение для предприятий разного типа, свидетельствует об отсутствии на сегодняшний день объективных предпосылок для формирования современного работника рыночного типа, ориентированного на удовлетворение многообразных потребностей, не ограничивающихся размерами заработка и стремлением сохранить работу.

Структуре основных проблем соответствует и структура основных мотивов-суждений о наиболее значимых сторонах труда. Мотивы заработка и гарантий занятости были примерно равнозначны для всех рабочих независимо от типа предприятия (см. табл. 11.1). Другие мотивы существенно им уступали и не могли рассматриваться как действующие самостоятельно. Это связано с тем, что так или иначе они сопрягались абсолютным большинством рабочих с мотивом заработка.

Явное преобладание в труде рабочих проблем малого заработка и страха потери работы и соответствующих им мотивов труда характерно не только для исследований последних лет. Устойчивость данных факторов труда отмечалась и ранее<sup>186</sup>. Следовательно, их можно рассматривать в качестве основополагающих факторов, прямо либо косвенно определяющих все остальные процессы в сфере трудовых отношений на предприятиях, независимо от их формы собственности, успешности деятельности и др.

<sup>186</sup> Патрушев В.Д., Бессокирная Г.П., Темницкий А.Л. Рабочие на частном предприятии: мотивация, оплата труда и удовлетворённость работой // Социологические исследования. 1998. № 4. С. 34-40.

В какой мере сложившиеся основания мотивации могут способствовать формированию побудительных мотивов к труду, проявлению качеств экономического человека? Возможно ли с учетом сложившейся ситуации в сфере труда применение неоинституционального подхода к анализу мотивации? Ответить на эти вопросы можно лишь разобравшись в специфике данного подхода в его отличии от общепринятых (психологического, социологического, экономического в неоклассическом его понимании).

#### *11.1.2 Основные подходы к исследованию мотивации.*

Мотивация труда – довольно редкий предмет исследований экономистов, значительно чаще она привлекает внимание психологов и социологов. Поэтому прежде чем рассмотреть данную проблему с позиций неоинституциональной экономической теории, необходимо выявить сущность и соотношение основных исследовательских подходов, раскрыть предпосылки и направления неоинституционального анализа мотивации труда на основе социологических исследований.

Психологический подход, в рамках которого основным предметом анализа является индивидуальный мир человека и его психика (а социальные вопросы, история, культура и экономика не учитываются), дал наибольшее число работ по мотивации. Эта проблема затрагивается во всех основных теориях общей психологии. В теории отношений (В.Н. Мясищев) мотивация рассматривается как один из элементов системы отношений личности к действительности, в теории установки (Д.Н. Узнадзе) - как элемент целостного субъекта, определенным образом установленного к действительности, в теории деятельности (А.Н. Леонтьев) - как элемент в структуре предметной деятельности. Теоретические положения и выводы этих и других ученых-психологов стали хорошими конструктивными основаниями для социологического изучения проблем мотивации, особенно таких как отношение к труду, удовлетворенность трудом, соотношение основных мотивов труда у различных социальных групп и др. В этом плане психологический подход можно рассматривать как составляющую социологического.

С развитием конкретно-социологических исследований мотивация труда стала традиционной темой отечественной социологии. Больше всего исследований проводилось в 60–80-е годы. Среди наиболее известных - исследования в Ленинграде<sup>187</sup>, в Горьком и Горьковской области<sup>188</sup>.

<sup>187</sup> См.: Ядов В.А. Мотивация труда: проблемы и пути развития исследований // Советская социология. Т. 2. М.: Наука, 1982; Ядов В.А., Здравомыслов А.Г. Отношение к труду молодых рабочих // Социальные проблемы труда и производства. Советско-польское сравнительное исследование. М.: Мысль, 1969. С.118-129.

<sup>188</sup> Рабочий класс и научно-технический прогресс. М., 1986.

Преобладающий до начала 80-х гг. вывод о содержании труда как наиболее значимом мотиве трудовой деятельности находил наибольшую поддержку среди ученых и удачно вписывался в социальные идеологемы, ведущей из которых являлось положение о превращении труда из жизненной необходимости в первую жизненную потребность. Заработка, как правило, оказывался на втором месте в иерархии мотивов<sup>189</sup>. Однако уже тогда отмечалось, что в менее квалифицированных группах работников в структуре мотивов на первое место выдвигаются заработка плата и условия труда<sup>190</sup>. Отражаемые в исследованиях 70–80-х годов изменения в структуре мотивов проявлялись лишь в перестановке двух факторов: заработка и "работы по душе". В остальном же структура остается стабильной<sup>191</sup>.

В 90-е годы характер и структура мотивов труда рабочих существенно меняются. Первое и бесспорное место занимают мотивы заработка, появляется и начинает играть заметную роль мотив гарантированной занятости. Содержание труда вытесняется из мотивационного ядра и отодвигается на задний план, практически исчезли общественно значимые мотивы труда. Многие исследователи восприняли данный факт как кризис труда<sup>192</sup>.

Однако, согласно неоклассической экономической теории, явное преобладание в труде материальных интересов и забвение духовных свидетельствовало бы скорее не о кризисе труда, а об усилении модели экономического человека. С точки зрения экономиста-неоклассика, любое хозяйственное действие мотивировано индивидуальным стремлением к максимизации полезности. Предполагается, что при возникновении стимула человек просчитывает возможные последствия будущего поведения, оценивая при этом два важных фактора: относительную полезность получаемого блага с учетом актуальности потребности в ней и величину издержек, необходимых для его получения<sup>193</sup>. Также предполагается, что люди добиваются осуществления своих целей, действуя достаточно разумно и в значительной мере не связывая себя никакими принципами (не придерживаются никаких мо-

<sup>189</sup> Вишняк А.И. Личность: соотношение трудового потенциала и системы потребностей (социологический анализ). Киев, 1986. С.82.

<sup>190</sup> Ядов В.А. Мотивация труда: проблемы и пути развития исследований // Советская социология. Т. 2. М.: Наука, 1982.

<sup>191</sup> См., например: Наумова Н.Ф., Слюсарянский М.А. Удовлетворённость трудом и некоторые характеристики личности // Социальные исследования. Вып. 3. Проблемы труда и личности. М.: Наука, 1970. С. 145-161. Более подробно об изменениях в структуре мотивов труда см.: Трудовые отношения на новом частном предприятии. Под. ред. А.Л. Темницкого М., 2000.

<sup>192</sup> Беляева И.Ф., Булычина Г.К., Молоканова И.А. Кризис труда и его последствия // Изменения в мотивации труда в новых условиях. М., 1992. С.6-20.

<sup>193</sup> Радаев В.В. Экономическая социология. М.: Аспект-Пресс, 1997. С.64.

ральных норм, игнорируют любые правила, если в этом видят выгоду для себя)<sup>194</sup>.

Неоинституциональный подход, рассматривая индивида не в одномерности экономического человека, а в свете многообразия потребностей, определяющих его деятельность, предполагает учет таких факторов эффективности мотивации, как сложившиеся в данной среде типы отношения к труду, неформальные правила и нормы социального взаимодействия и основанные на них формы оппортунистического или корпоративного поведения. В таком аспекте теория неоинституционализма весьма близка к социологической. Однако ведущий принцип неоинституциональной теории - принцип методологического индивидуализма - не позволяет их объединить. Если согласно этому принципу только индивиды могут делать выбор и рациональное поведение можно содержательно рассматривать лишь сквозь призму индивидуальных действий<sup>195</sup>, то в социологической теории ведущее место отводится социальной группе. Поэтому, чтобы вести себя рационально, человек должен учитывать действия других<sup>196</sup>.

Таким образом, неоинституциональный анализ мотивации вбирает в себя элементы экономического (экономический рационализм индивидуальных действий) и социологического (преобладающие социальные типы и нормы) подходов и направлен на выявление соотношения экономического и социального как факторов снижения (повышения) трансакционных издержек.

Может ли высокий уровень актуализации рабочими проблемы малого заработка свидетельствовать о конструктивных предпосылках для формирования модели рационального поведения работника, ее интернализации в соответствующих мотивах труда, а значит, способствовать снижению трансакционных издержек, связанных с обеспечением стимулов и контроля за достижением договоренностей?

Ответом на эти вопросы может быть выявление основных типов мотивации труда рабочих, возможностей для их насыщения в данной производственной ситуации, их силы и конструктивности в целях повышения экономической эффективности предприятия.

<sup>194</sup> Милгром П., Робертс Д. Экономика, организация и менеджмент. СПб., 1999. Т.1. С.78.

<sup>195</sup> Нобелевские лауреаты по экономике. Дж. Бьюкенен. М.: Таурус Альфа, 1997. С.69.

<sup>196</sup> Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С.603.

### *11.1.3 Типы мотивации*

Типологический анализ мотивации труда позволяет сгруппировать рабочих по характеру взаимосвязи значимых сторон труда в индивидуальных стратегиях поведения. Поэтому его можно рассматривать как более адекватный неоинституциональному подходу по сравнению с традиционным социологическим анализом, направленным, как правило, на выявление распространенности тех или иных мотивов труда среди различных социальных групп.

Фоновое значение мотива заработка не позволяет выделить статистически значимые типологические группы рабочих, где данный мотив не играл бы никакой роли. Поэтому типология строилась по основаниям пересечения мотива заработка с другими мотивами.

Построение типов мотивации рабочих основывалось на выделении групп работников, которым присущи идентичные наборы мотивов-суждений. Были выделены группы рабочих, указавшие только на один значимый для них мотив-заработка и проигнорировавшие все остальные. Поплярной к ней является группа рабочих, вовсе не указавшая на мотив заработка. Эта группа является собирательной, т.к. в ней представлены рабочие, выбравшие любые другие мотивы труда, кроме заработка (гарантии занятости, реализация способностей, самостоятельность, повышение квалификации, общественное признание труда и др.). Кроме того, были выделены группы рабочих, отметившие помимо заработка еще какой-то один мотив труда. Статистически значимыми оказались группы, у которых заработка дополнялся мотивами гарантий занятости, возможностью общаться с людьми, близкими по духу, важностью хороших отношений с руководством и коллегами. И, наконец, были выделены группы рабочих, которые указали на три значимых для своего труда мотива. Такие рабочие, помимо заработка и гарантий занятости, отмечали еще какой-либо мотив труда (см. табл. 1.3).

На распределение типов мотивации существенное влияние оказали социально-демографические характеристики рабочих, экономическое положение предприятий. Так, на частном предприятии, где абсолютное большинство рабочих - женщины, мотив заработка и общения имел большую распространенность, чем на других. Типологическая группа рабочих, указавшая помимо заработка и гарантий занятости еще и на стремление реализовать свои способности, вполне закономерно преобладала на государственном предприятии, где абсолютное большинство рабочих - мужчины с высокой квалификацией. Здесь же наименьшее выражение получил тип мотивации, основанный на исключении мотива заработка, что можно объяснить крайне тяжелым экономическим положением предприятия.

**Таблица 11.3**  
**Распределение рабочих обследованных предприятий по типам мотивации труда**  
*(% от числа по каждой группе)\**

Рабочие, считающие главным в работе:	Частное	Акционерное	Государственное	Всего
1. Только заработка (N=61)	39	39	22	100
<i>Два мотива:</i>				
2. Заработка и гарантии занятости (N=85)	27	35	38	100
3. Заработка и возможность общения с людьми (N=48)	46	38	16	100
3. Заработка и отношения с руководством (N=31)	29	45	26	100
<i>Три мотива:</i>				
4. Заработка, гарантии занятости и отношения с руководством (N=42)	38	36	26	100
5. Заработка, гарантии занятости и возможность общения (N=36)	61	28	11	100
6. Заработка, гарантии занятости и реализация способностей (N=39)	28	18	54	100
7. Любые мотивы кроме заработка (реализация способностей, самостоятельность, повышение квалификации, общественное признание труда и др.) (N=56)	45	48	7	100

\* Группы рабочих по мотивации труда с численностью менее 30 человек не были включены в анализ.

Однако не меньший интерес представляет анализ типов мотивации труда без привязки к конкретному предприятию с целью выявления их сильных и слабых сторон применительно к возможности насыщения и отражения в трудовом поведении.

Только незначительная часть рабочих вовсе не указала на мотив заработка в числе главных сторон труда (9% от числа всех опрошенных). Для остальных он – неотъемлемый атрибут мотивации. Весьма незначительными по численности (и потому не включенными в анализ) оказались группы

рабочих, у которых мотив заработка соединялся бы с такими, как повышение квалификации (6%), общественное признание труда (4%), самостоятельность в труде (2%).

Таким образом, набор мотивов труда для абсолютного большинства рабочих ограничился реальным выбором не из восьми предложенных, а из четырех сторон труда. Это отражает реальные, а не идеальные стремления рабочих в труде, их прагматизм, во многом продиктованный объективными условиями постсоветской ситуации занятости.

Далее выяснилось, что нет существенных различий между рабочими, указавшими на два или три мотива, если в основе мотивации лежат заработка плата и гарантии занятости. Включение в число значимых сторон труда третьего мотива оказалось у таких групп рабочих несущественным довеском, никак не меняющим оценки других элементов трудовой ситуации. Данный факт можно объяснить тем, что *заработка и гарантии занятости, являясь основополагающими мотивами труда, подавляют стремления к содержательным сторонам труда*. Так, выяснилось, что все группы рабочих, включивших в состав мотивов труда гарантии занятости, в абсолютном большинстве (от 84 до 92%) боятся потерять работу, существенно менее притягательны к условиям труда, более зависимы от предприятия и от своих руководителей. Кроме этого, не обнаружилось различий в оценках трудового поведения между группами рабочих, ориентированных помимо заработка на общение и на отношения с руководством и коллегами. И те и другие можно отнести к отношенческим мотивам труда.

Таким образом, в дальнейший анализ будут включены четыре основные группы рабочих, различающихся по мотивам труда: ориентированные 1) исключительно на заработок, 2) на заработок и гарантии занятости, 3) на заработок и общение с коллегами, 4) на любые другие стороны труда, кроме заработка.

Относятся ли сложившиеся на предприятиях типы мотивации к побудительным? О чём может свидетельствовать выбор только мотива заработка: о силе или слабости мотивации? Кто игнорирует в современных условиях мотив заработка: рабочие, ориентированные на содержательные стороны труда, те, кто уже решил для себя материальные проблемы, или, может быть, рабочие с крайне низкими притязаниями к материальной стороне труда?

Эти и другие вопросы требуют анализа силы мотивации, т.е. отражения интенсивности стремлений удовлетворить значимые потребности в трудовом поведении.

#### *11.1.4 Сила мотивации*

Первым шагом исследования, направленного на выявление силы мотивации разных типов, может быть их соотнесение с ресурсным потенциалом работника. Эмпирическими критериями индивидуального ресурсного потенциала рабочих являются, на наш взгляд, уровень образования, здоровья, а также оценки профессиональных знаний и умений. К типу рабочих с сильным ресурсом были отнесены те, кто имеет среднее профессиональное и высшее образование, оценивает свое здоровье как хорошее и отличное, а профессиональные знания и умения – соответствующими выполняемой работе или выше, Противоположным данному типу является тип работника с низким ресурсным потенциалом (см. табл. 11.4).

**Таблица 11.4**  
**Соотношение рабочих по ресурсному потенциалу**

Работники		
С сильным ресурсом	N=69	Со слабым ресурсом
<i>Образование:</i>		
Среднее профессиональное или высшее		Неполное среднее или среднее общее
<i>Оценка состояния здоровья:</i>		
Хорошее или отличное		Плохое или удовлетворительное
<i>Профессиональные знания и умения:</i>		
Оцениваются выше или соответствуют выполняемой работе		Оцениваются ниже или соответствуют выполняемой работе

Типологическая группа рабочих, имеющих сильный ресурсный потенциал, оказалась в 2,5 раза меньше по численности, чем группа рабочих со слабым потенциалом, и составила чуть больше десятой части от всех опрошенных. Тем не менее обращение к данным индикаторам позволит выяснить, как соотносятся различные типы мотивации рабочих с их ресурсным потенциалом, руководствуясь ли ресурсно-сильный работник одним или несколькими мотивами труда (см. табл. 11.5).

Наиболее слабыми по ресурсному потенциалу оказались группы рабочих, мотивированные исключительно на заработок и гарантии занятости (типы 1 и 2), наиболее сильными – рабочие, не включившие в число мотивов заработка (тип 4). Промежуточное положение занимает тип мотивации, где помимо заработка значимыми являются социальные потребности (в данном случае это означает принадлежность к референтной социальной группе).

Таким образом, более сильные по ресурсному потенциалу – это те рабочие, у которых экономические потребности уступают по значимости социальным и творческим. Конечно, как и следовало ожидать, ресурсный

потенциал работника коррелирует с такими социально-демографическими характеристиками, как возраст и семейное положение. Большинство рабочих (52%), составляющих тип ресурсно-сильного работника, находятся в возрасте до 30 лет и не состоят в браке, тогда как в противоположной группе молодые рабочие составляют лишь пятую часть, а несемейные 1/3.

**Таблица 11.5**  
**Типы мотивации и ресурсный потенциал работника**  
*(% от численности по каждой группе)*

Считают главным в работе:	Ресурсно-сильные	Ресурсно-слабые	Всего
1. Только заработка	9	91	100
2. Заработка и гарантии занятости	8	92	100
3. Заработка и возможность общения с людьми	26	74	100
4. Любые мотивы, кроме заработка	41	59	100

Вторым шагом анализа может быть выявление характера соотнесения типов мотивации с объективными критериями их силы по результатам трудовых усилий. Такими критериями являются прежде всего размеры получаемой и ожидаемой зарплаты.

Выяснилось, что отсутствие указания на заработок в числе главных мотивов труда вовсе не означает его непризнания или непрятательности к размеру. Напротив, размер получаемого и ожидаемого заработка, а также степень удовлетворенности им у рабочих с данным типом мотивации существенно выше, чем у тех, для кого заработка является единственным мотивом труда (см. табл. 11.6).

Из таблицы 11.6 видно, что наиболее слабыми по силе оказались мотивы, основанные на удовлетворении потребности в заработке и гарантиях занятости. Рабочие с данным типом мотивации имеют не только меньший по размеру заработок, но и меньшую степень удовлетворенности им, а также притязаний к его ожидаемому размеру. *Чем больше работник мотивирован на заработок, тем меньше степень насыщения данного мотива.*

Более высокий уровень материального положения рабочих и удовлетворенности им приводят к росту значимости социальных потребностей и способствуют вытеснению из числа артикулируемых потребностей материальных. Выяснилось, что помимо более высокой получаемой зарплаты рабочие, не указавшие на мотив заработка, имеют более высокие семейный доход и оценки материального положения семьи.

**Таблица 11.6**

**Типы мотивации и размеры получаемого и ожидаемого заработка**

Считают главным в работе:	Средний заработок (руб.)	Удовлетворенность размером заработка (индексы)*	Ожидаемый заработок** (руб.)
1. Только заработка	2220	1,9	4480
2. Заработка и гарантии занятости	1800	2,0	4120
3. Заработка и возможность общения с людьми	2360	2,1	5900
4. Любые мотивы, кроме заработка	3170	3,1	5760

\* Минимальное значение индекса –1, максимальное –5.

\*\* Ожидаемый размер заработка выяснялся на основе вопроса: "Если Вы считаете, что получаемый заработок не соответствует величине Вашего трудового вклада, то какую величину заработков Вы считаете "нормальной"?".

Таким образом, можно утверждать, что "освобождение" от мотива заработка происходит при условии его относительного насыщения, что в целом подтверждает известную концепцию А. Маслоу об иерархии удовлетворения потребностей.

Заключительным шагом анализа силы мотивации различных типов может быть изучение их взаимосвязи с показателями отношения к труду.

**Таблица 11.7**

**Отношение к участию в принятии решений по производственной деятельности у различных типологических групп рабочих (%)**

Максимизаторы:	Считают для себя важным участвовать в решении вопросов, которые касаются работы:		
	Участка, цеха, предприятия	Только лично работника	Всего
Полезности и личной выгоды	30	70	100
Содержательности в труде	65	35	100

Для упрощения анализа рассмотрим два основных типа мотивации, явно противоположных друг другу. Рабочих, руководствующихся исключительно мотивом заработка, условно можно рассматривать как *максимизаторов полезности и личной выгоды*, а противоположную группу, вовсе не

включивших заработок в число мотивов труда и заменивших его на творчески-содержательные мотивы, - *максимизаторами содержательности труда*.

Анализ взаимосвязей между выделенными типами и характером отношения к труду показал, что рабочие, ориентированные на максимизацию содержательных сторон труда, - это более желательный для мотивационного менеджмента тип работника. Такие рабочие в значительно большей мере стремятся участвовать в принятии решений, касающихся работы участка и цеха, а также всего предприятия в целом (см. табл. 11.7).

Однако оценки стремления добиваться лучших результатов в работе оказались более высокими у рабочих, ориентированных на максимизацию личной выгоды (см. табл. 11.8). Данная взаимосвязь отражает господство индивидуалистических ориентаций у рабочих, максимизирующих значение заработка и исключающих другие мотивы труда. И все же ярко выраженное стремление добиваться лучших результатов в своей работе не является продуктивным, поскольку, как отмечалось выше, реальный заработок и удовлетворенность им у данной типологической группы существенно ниже, чем в противоположной группе.

**Таблица 11.8  
Стремление добиваться лучших результатов в своей работе у различных типологических групп рабочих (%)**

Максимизаторы:	Стремится добиваться лучших результатов в работе:		
	часто	иногда, либо вовсе не стремится	Всего
полезности и личной выгоды	77	23	100
содержательности труда	59	41	100

Повышенная склонность рабочих, руководствующихся однофакторной мотивацией, к демонстрации индивидуалистических стратегий поведения проявляется и в оценках проективных ситуаций (см. табл. 11.9).

Максимизаторы полезности и личной выгоды в отличие от тех, кто стремится максимизировать содержательность своего труда, в два раза реже предпочитают согласиться на сокращения и задержки заработной платы в случае, если предприятие окажется в трудной ситуации.

**Таблица 11.9**

**Возможные стратегии поведения различных типологических групп рабочих в сложной для предприятия ситуации (%)**

Максимизаторы:	Предпочитают в сложной для предприятия ситуации:		
	Согласиться на сокращение и задержки зарплаты	Уволиться в случае сокращения и задержек зарплаты	Всего
полезности и личной выгоды	36	64	100
содержательности труда	72	28	100

**11.1.5 Что может быть лучше хорошей зарплаты?**

В результате анализа социологических данных выяснилось, что вне зависимости от формы собственности предприятия, степени успешности его деятельности структура основных мотивов труда рабочих идентична и ограничивается для абсолютного большинства двумя важнейшими: заработком и гарантиями занятости.

Данные мотивы – отражение актуальных проблем труда российских рабочих – недостаточной для жизни заработной платы и страха потерять работу – и предполагают преимущественно экономическую направленность в их поведении. Это одновременно облегчает и усложняет анализ мотивации труда. Облегчает, если руководствоваться моделью экономического человека, когда всякого рода социальными условиям отводится роль внешних факторов, или же они становятся объектом отсылок при объяснении неудач<sup>197</sup>. Усложняет, если учитывать, что работнику присущи многообразные потребности и, при созревании определенных предпосылок, он стремится их удовлетворить, т.е. при условии, что социальные нормы нельзя вынести "за скобки". поскольку они составляют пространство реальных взаимодействий в трудовых отношениях.

Неоинституциональный подход основывается на учете взаимодействия экономического рационализма в индивидуальных действиях с преобладающими в данной социальной среде типами мотивации и социальными нормами. Наиболее адекватным неоинституциональному подходу к анализу мотивации труда является построение типологий, позволяющих сгруппировать рабочих по характеру взаимосвязи значимых сторон труда в индивидуальных стратегиях поведения.

<sup>197</sup> Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М., 1998. С.11.

Построение типологии мотивации труда по основаниям взаимосвязи мотива заработка с другими значимыми для рабочих сторонами труда позволило выявить семь основных типов мотивации. Данную типологию отличает то, что в ее основе не идеальные, а актуальные стремления, в той или иной мере реализующиеся в реальном поведении.

Анализ силы мотивации у выделенных типологических групп рабочих позволил сделать выводы о существенности и несущественности их различий. Основными способами выявления силы мотивации являлись: соотнесение выделенных типов с ресурсным потенциалом работника, с объективными и субъективными показателями трудового поведения и отношения к труду (размер реальной и ожидаемой зарплаты, удовлетворенность ее размером, оценки различных элементов производственной ситуации). В результате анализа выяснилось, что наиболее слабыми по силе оказались мотивы, основанные на удовлетворении потребности в заработке и гарантиях занятости. Мотивацию труда, основанную на страхе потерять работу, нельзя назвать побудительной, поэтому усилия менеджмента, делающие акцент на обусловленные безработицей мотивы труда, вряд ли можно считать продуктивными.

*Яркая выраженность мотива заработка и невозможность его насыщения в реальной производственной ситуации являются скорее свидетельством не силы мотивации данного типа, а ее слабости.* Мотивы подобного рода отражают не столько устремленность работника на хороший заработок или, говоря экономическим языком, максимизацию полезности, сколько оценочные суждения и объяснения по поводу своего экономического положения. *Высокий уровень мотивированности на заработок и невозможность его насыщения провоцируют более оппортунистический характер поведения работников. Он проявляется в большей готовности покинуть предприятие при возможном ухудшении его положения, меньшей степени идентификации с корпоративными целями.*

Наиболее сильным типом мотивации оказался тот, который в современных условиях отклоняется от модальных. *Рабочие, не включившие в число главных мотивов труда заработок, оказались не только более оплачиваемыми и материально обеспеченными, но и более конструктивно настроенными на участие в делах своего коллектива и предприятия в целом.* В основе их мотивации содержательные стороны труда (стремление к самореализации, самостоятельности и повышению квалификации).

Незначительная доля данного типа мотивации (9% от числа всех опрошенных) не позволяет говорить о формировании в рабочей среде определенной тенденции. Однако увеличение их числа в практике мотивационного менеджмента - это, несомненно, наиболее прогрессивный путь повышения эффективности производства в целом.

### *11.1.6 Преодолен ли кризис в мотивации труда?*

В последнее время все чаще звучат утверждения о преодолении кризисов в различных сферах жизни российского общества. Говорят о преодолении кризиса дефицита, коммунистической системы, индустриального общества, государственных институтов, макроэкономических проблем. Констатируется, что мы уже живем в посткризисном обществе<sup>198</sup>. Можно ли с такой же уверенностью утверждать, что и кризис в мотивации труда тоже преодолен? Ответ на этот вопрос скорее отрицательный, но чтобы его прояснить, необходимо дать определение критериев кризиса в мотивации труда, учесть влияние требований ситуации на том или ином отрезке времени, социокультурного и даже международного контекста.

Наиболее остро проблема кризиса в мотивации труда стояла в конце 80-х - начале 90-х гг., когда еще только намечались контуры перехода от административно-командной системы управления народным хозяйством к рыночным механизмам и когда "кризис труда в стране вступил в решающую стадию, за которой либо выход из него, либо катастрофа"<sup>199</sup>. Необходимо было преодолеть массовую потерю интереса к работе, решить проблему отчуждения работников от процесса трудовой деятельности, восстановить в массовом сознании разрушенную связь между трудом и благосостоянием, решить проблему потребительской активности (или проще говоря, насытить прилавки потребительскими товарами, чтобы можно было что-то купить на зарплату).

Сегодня с высокой степенью уверенности можно утверждать, что катастрофы не произошло. Более того, удалось по максимуму реализовать задачу насыщения прилавков всевозможными потребительскими товарами. Однако это вовсе не означает, что проблема мотивации труда решена, потому как для выхода из кризиса использовались методы, мало связанные с формированием эффективного наемного работника, способного свободно распоряжаться своей рабочей силой. Была сделана ставка на роль заработка и страх безработицы, а не на развитие чувств собственника и профессионального потенциала работника. В результате сформировалась адекватная и довольно устойчивая структура мотивации труда.

Для примера рассмотрим структуру и динамику основных мотивов труда рабочих частных экономически успешных промышленных предприятий. Отметим, что, на наш взгляд, проблему мотивации труда можно изу-

<sup>198</sup> Такие высказывания часто звучали в выступлениях на X международном симпозиуме "Куда пришла Россия" 16-18 января 2003 г., прежде всего, из уст экономистов В. Мая, С. Аукционека и др.

<sup>199</sup> Беляева И.Ф. Трудовая мотивация. Механизмы формирования и функционирования // Изменения в мотивации труда в новых условиях. М.: НИИ труда, 1992. С. 68.

чать только на успешно работающих предприятиях, на которых своевременно выплачивается зарплата, несколько превышающая среднюю по отрасли и региону, работники заняты полную рабочую неделю, а предприятие имеет устойчивый рынок сбыта продукции. Именно такие предприятия, которые можно назвать успешными, и отбирались для проведения социологических исследований<sup>200</sup>.

Сложившуюся структуру мотивов труда можно назвать однофакторной. Заработка как основной мотив труда утвердился в сознании абсолютного большинства рабочих, а все остальные мотивы лишь дополняют его (см. табл. 11.10).

**Таблица 11.10**

**Основные мотивы труда рабочих обследованных предприятий (%)\***

Мотивы труда	1993 г. n=172	1996 г. n=230	1999 г. n=484	2002 г. n=270
Заработка	73	92	90	89
Возможность общения с людьми	32	39	28	34
Реализация своих способностей	40	18	19	25
Гарантия занятости (не потерять работу)	30	48	39	38

\* Сумма процентов превышает 100, т.к. можно было выбрать несколько вариантов ответа.

Мотив реализации способностей в труде как индикатор ценности содержания труда потерял свое былое значение. Начиная с 1996 г. он занимает устойчивое четвертое место и выполняет, как будет показано ниже, новую функцию. Зато возрос и укрепился страх потери работы, поднявшись к 2002 г. на вторую ступеньку и вытеснив традиционный для российских трудовых коллективов мотив труда, связанный с общением с товарищами по работе.

Эффективна ли такая структура мотивации, где заработка доминирует и в определенной мере (согласимся с В.С. Магуном) отражает мотивацию достижения, а страх потери работы - мотивацию избегания<sup>201</sup>? Для от-

<sup>200</sup> Объектами исследования являлись рабочие частных промышленных предприятий Москвы, а в 2002 г. - Москвы и Воронежа. В 1993 г. были отобраны три предприятия, в 1996 - одно, в 1999-два, в 2002 г. - два предприятия.

<sup>201</sup> Магун В.С. Структура и динамика трудовых ценностей российского населения // Россия: трансформирующееся общество / Под ред. В.А. Ядова. М.: Канон-Пресс-Ц., 2001. С. 433.

вета на этот вопрос необходимо, прежде всего, выяснить, какие факторы способствуют насыщению мотива заработка.

Определим основные факторы удовлетворенности размером заработка (см. табл. 11.11).

**Таблица 11.11**  
**Взаимосвязь между удовлетворенностью рабочими обследованных предприятий размером заработка и оценками различных сторон труда (значимые коэф. Гамма при  $P < 0,05$ )**

Оценки сторон труда	1993 г. n=172	1996 г. n=230	1999 г. n=484	2002 г. n=270
Удовлетворенность содержанием труда	0,381	0,350	0,410	0,345
Оценка зависимости размера оплаты от: личного трудового вклада, конечных результатов работы предприятия	0,392	нет связи	нет связи	0,189
Оценка справедливости оплаты труда	*	нет связи	0,233	0,235
			0,301	0,368

\* Вопрос не задавался.

Первое, что бросается в глаза, - это устойчиво высокая связь между удовлетворенностью размером заработка и содержанием труда. Это свидетельствует, на наш взгляд, что содержание труда не утратило своего значения в новых условиях, но его роль изменилась. Известно, что технико-функциональные характеристики рабочего места в 90-е гг., по сути, не изменились, уровень разнообразия в труде не повысился, творчество не поощрялось, повышение квалификации не стимулировалось. Таким образом, нельзя утверждать о сохранении гедонистической функции содержания труда, как это было в советском обществе. В новых условиях содержание труда выполняет преимущественно инструментальную роль и является дополнительным фактором повышения удовлетворенности размером заработка.

Незначительную роль в структуре удовлетворенности размером заработка играют оценки его связи с личным трудовым вкладом. По сравнению с 1993 г. его влияние на размер заработка снизилось в два раза. Доля рабочих, считающих, что размер их заработка значительно зависит от личного трудового вклада, составила в 2002 г. лишь 37%. Существенно выше оценивается связь размера заработка с конечными результатами работы предприятия- 52%. Отметим, что именно повышение связи размера заработ-

ка с личным трудовым вкладом рассматривалось в начале 90-х гг. как наиболее эффективный путь выхода из кризиса в мотивации труда. На всем протяжении 90-х гг. характер и сила этой связи внимательно отслеживалась отечественными учеными. Однако выводы оказались неутешительными. Подчеркивалось, к примеру, что зарплата связывается не с выполнением конкретной задачи, а индексируется в зависимости от уровня инфляции, является скорее инструментом власти, а не мотивации к труду, т.к. порядок выплаты премий не имеет твердых оснований, а является произвольно устанавливаемым, служит средством демонстрации и укрепления статуса линейных руководителей<sup>202</sup>.

Не может не обратить на себя внимание высокая степень связи между удовлетворенностью размером заработка и оценками справедливости в оплате труда. В 2002 г. ее значение оказалось наиболее высоким из всех взаимозависимостей (см. табл. 11.11). Проблема справедливости оплаты и ее роль в мотивации труда рабочих требует отдельного специального анализа. В проведенных исследованиях было зафиксировано последовательное снижение доли рабочих, считающих, что их труд оплачивается справедливо (см. табл. 11.12).

**Таблица 11.12**  
**Динамика оценок рабочими обследованных предприятий**  
**справедливости в оплате труда**

Считают оплату своего труда справедливой	1993 г. n=172	1996 г. n=230	1999 г. n=484	2002 г. n=270
индексы**	*	2,7	2,4	2,1
доля (%)	*	23	13	7

\* Вопрос не задавался.

\*\* Минимальное значение индекса - 1, максимальное - 5.

По сравнению с 1996 г. доля рабочих, считающих, что их труд оплачивается справедливо, снизилась в три раза. Сопоставляя данные таблицы 11.11 и таблицы 11.12, можно сделать вывод, что чем сильнее снижались оценки справедливости оплаты труда, тем более значимое место она занимала в структуре удовлетворенности размером заработка. Известно, что чувство причиняемой несправедливости наиболее развито именно у рабо-

<sup>202</sup> Донова И.В., Веденеева В.Т. Кто, кому, за что и сколько платит на приватизированном предприятии? // Социологические исследования. 1995. №2. С.27. См. также: Герчиков В.И. Мотивация и стимулирование труда в новых условиях // ЭКО. 1996. №6. С.112; Барсукова С.Ю., Герчиков В.И. Приватизация и трудовые отношения: от единого и общего - к частному и разному. Новосибирск, 1997. С.152-154.

чих. По данным исследований ВЦИОМ, ценность справедливости у рабочих находится на первом плане (83%), опережая здоровье, самопомощь и порядок<sup>203</sup>.

Справедливость как ценностная ориентация сознания предполагает, прежде всего, соответствие вознаграждения трудовому вкладу работника и, как правило, связывается с решением не общесоциальных проблем, а локальных (на уровне отдельного предприятия, отрасли). В советском обществе проблема социальной справедливости наиболее остро вставала при необходимости произвести те или иные радикальные изменения. Так, в период с 1985 по 1989 гг. она рассматривалась как инструмент и цель перестройки. Однако уже по данным 1989 г. отмечалось, что с переходом предприятий на хозрасчет в существующих условиях не удалось переломить в целом негативное восприятие справедливости в оплате труда<sup>204</sup>. С переходом к рынку было отброшено в сторону всякое представление о какой-либо справедливости как помеха на пути рыночных реформ. Само это понятие практически исчезло со страниц социологической и экономической литературы. Таким образом, справедливость как общественно значимая проблема оказалась неразрешимой ни в рамках советского, ни тем более постсоветского общества.

Особенной чертой современных российских рабочих является умеренность притязаний к ожидаемой зарплате. Желаемая зарплата у рабочих, по данным многочисленных исследований, как правило, не превышает реальную более чем в 3 раза. По данным последнего исследования в ноябре 2002 г., на одном из успешных предприятий Воронежа желаемая (соответствующая, по мнению рабочих, трудовому вкладу) зарплата составляла в среднем около 12 тыс. руб. при реальной в 6 тыс. руб. Несомненно, согласование требований по поводу оплаты является ключевым вопросом в решении проблемы справедливости, а следовательно, и мотивации труда.

Подводя итог, можно сказать, что *в 90-е гг. сложился адаптационный тип мотивации труда. Сформировалась обедненная, насквозь пропитанная ориентацией на заработок, структура мотивации, позволяющая работнику как-то решать проблемы выживания и поддерживать свое домохозяйство.* Достижение новых постадаптационных задач экономики требует адекватной мотивации труда, где на первое место выходит *не усиление зависимости работника страхом потери работы, а укреп-*

<sup>203</sup> Горянинов В.П. Ценности и интересы социально-профессиональных групп: сравнительный анализ двух массовых опросов // Социологический журнал. 1997, № 3. С.144 -146.

<sup>204</sup> Булычкина Г.К. Заработка плата в системе мотивов и стимулов труда // Мотивация и поведение человека в сфере труда. М.: НИИ труда, 1990. С.107-111.

*ление партнерства справедливым отношением к его труду.* В таких условиях поспешное (лозунговое) "преодоление кризисов" отражает, скорее, накопленную усталость, отсутствие желания и готовности действовать, чем стремление к решению новых актуальных проблем.

## **11.2 Особенности национальной заработной платы**

### *11.2.1 Заработная плата в России: формальная цена рабочей силы или неформальное социальное пособие в России?*

Социально-экономические преобразования в России коренным образом изменили отношения собственности и привели к существенным переменам в организации заработной платы.

В условиях административно-командной системы фонд заработной платы был частью национального дохода, ежегодно предусматриваемой в бюджете отдельной строкой. У государства находились все рычаги управления заработной платой: тарифная система, дифференцированная по отраслям экономики; правила выплаты премий, различных доплат и надбавок за особые условия труда; лимит штатной численности персонала на предприятиях. За отступление от правительенного типового положения об оплате труда, нарушение сроков выплат заработной платы, перерасход денежных средств руководитель предприятия нес персональную ответственность. Действовавшее трудовое законодательство и механизм рассмотрения на предприятиях трудовых споров обеспечивали трудящимся определенный уровень социальной защиты. Однако, как справедливо отмечают А. Никифоров и А. Лубков, "...сплошное огосударствление воспроизводства трудовых ресурсов к концу 70-х гг. стало тормозом для развития производительных сил. Централизованная организация заработной платы с элементами ее уравнительности перестала выполнять свою стимулирующую роль, а отечественная экономика по многим экономическим показателям отставала от развитых стран Запада"<sup>205</sup>. В начале 90-х гг. централизованное регулирование оплаты труда практически было упразднено, предприятия самостоятельно стали решать вопросы организации заработной платы, численности персонала, организации и нормирования труда. Предоставление предприятиям права самостоятельно устанавливать системы и размеры оплаты труда было, на наш взгляд, вполне оправданным решением.

Известно, что в условиях рыночной экономики работодатели полностью отвечают за социальную защиту своих сотрудников. Исходя из принципа цены рабочей силы, предприниматель обязан оплатить работнику,

<sup>205</sup> Никифоров А., Лубков А. Основные направления реформирования заработной платы // Экономист. 1999. № 4. С. 38.

выполнившему норму труда или трудовые обязанности, не столько, сколько он хочет или может, а столько, сколько необходимо, чтобы обеспечить работнику необходимый уровень потребления за счет доходов предприятия; если же они недостаточны, то в его обязанность входит принять меры к повышению рентабельности производства. Если он не сможет этого сделать, то должен будет признать свою неплатежеспособность и банкротство. Возможности непосредственного государственного регулирования заработной платы ограничены и фактически сводятся к установлению минимального размера оплаты труда, ниже которого предприниматели не имеют права платить наемному работнику. Основным механизмом регулирования оплаты труда является социальное партнерство. Вопрос о том, когда и насколько повышать заработную плату наемным работникам в тех или в иных отраслях или предприятиях, решается на переговорах между профсоюзами и работодателями. Результаты договоренности фиксируются в соглашениях и обязательны для работодателей. Такова схема трудовых отношений на предприятиях стран с развитой рыночной экономикой.

Как известно, в России прямое государственное регулирование оплаты труда ограничилось установлением ее минимального размера и определением ставок заработной платы работников бюджетной сферы. Государство, следуя "нормам рыночной экономики", фактически устранилось от функции регулирования оплаты труда, формально делегировав ее еще только зарождающемуся институту социального партнерства. Таким образом, в условиях неограниченной хозяйственной самостоятельности, зачастую граничащей с хаосом, после многолетней стратегии следования общим (единым для всех) "правилам игры", предприятия (наконец-то!) получили (как формально, так и неформально) право вырабатывать собственные. К сожалению, ситуация, сложившаяся за годы государственного "невмешательства" в вопросы организации и регулирования оплаты труда, свидетельствует о том, что многие предприятия не выдержали "испытания свободой".

Во избежание разнотечений в трактовке представленного ниже материала представляется целесообразным, на наш взгляд, определиться с базовыми категориями: "заработка плата", "номинальная заработка плата", "реальная заработка плата".

В учебнике "Курс микроэкономики", в частности, указывается: "*Под заработной платой в современной экономической науке понимается цена, выплачиваемая за использование труда наемного работника. В зависимости от метода оценки трудовых затрат используют повременные (почасовую, дневную, недельную, месячную), сдельные, аккордные и другие виды оплаты. Различают номинальную и реальную заработную плату. Номинальной заработной платой называют сумму денег, полученную наемным работником, реальной – совокупность товаров и услуг, которые можно*

*приобрести на эти деньги с учетом их покупательской способности. Для большинства населения развитых стран заработка плата представляет основной источник существования, она составляет, как правило, 2/3 –3/4 национального дохода*<sup>206</sup>.

Как справедливо отмечает Р. Яковлев, "...в централизованной экономике государственное регулирование в различных своих формах пронизывало все элементы организации заработной платы. Самоустраниние же государства из сферы организации оплаты труда, ничем не компенсированное, не могло не привести к самым отрицательным последствиям"<sup>207</sup>. В контексте указанного необходимо подчеркнуть, вслед за О. Меньшиковой: "Основная проблема в том, что получаемая заработка плата все больше отрывается от стоимости и цены рабочей силы. Чтобы правильно оценить этот процесс, достаточно сопоставить реальный размер заработной платы с ее основным предназначением, определение которому в свое время дал академик С.Г. Струмилин: «Заработка плата по своему назначению – служить источником средств для воспроизведения рабочей силы – должна обеспечить по крайней мере следующие элементы: 1) производство сырой рабочей силы работника, т.е., говоря проще, его личное содержание, 2) обработку этой сырой силы в более квалифицированную, т.е. школьное и профессиональное обучение рабочего, 3) текущий и капитальный ремонт его рабочей силы, т.е. нормальный отдых и лечебную помощь, 4) "амortизацию" нормального износа, т.е. содержание семьи и подготовку себе семьи в лице детей и 5) "страхование" от преждевременного износа, например, ранней инвалидности во вредных производствах и всякого рода иных несчастных случаев – в форме некоторых сбережений "на черный день". А если иметь в виду расширенное воспроизводство рабочей силы, то в тех областях труда, где оно требуется, заработка плата во всяком случае должна покрыть и дополнительный расход по воспитанию добавочной рабочей силы». Понятно, что с нынешней средней заработной платой не только капитальный, но и текущий ремонт рабочей силы невозможен, не говоря уже об амортизации и сбережениях"<sup>208</sup>.

Низкий уровень заработной платы и связанная с этим неудовлетворительная структура расходов населения тормозят проведение реформ в социальной сфере, так как основная часть заработка (до 70-80%) расходует-

<sup>206</sup> Нуриев Р.М. Курс микроэкономики. Учебник для вузов. М.: Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М, 2000. С. 280.

<sup>207</sup> Яковлев Р. Усиление госрегулирования заработной платы: необходимость, направления и меры // Российский экономический журнал. 1999. №3. С. 37.

<sup>208</sup> Меньшикова О. Экономически активное население как объект социального менеджмента // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 6. С. 99.

ся на питание и покупку товаров первой необходимости, а оставшаяся часть недостаточна для оплаты жилья, медицинских услуг, которые раньше в значительной мере оплачивались за счет общественных фондов потребления. Так, по данным Госкомстата, среднестатистическая российская семья в 1999 г. имела следующую структуру распределения доходов: 56,2 % - продукты, 30,8% - непродовольственные товары и 13,0% - услуги<sup>209</sup>. В свою очередь, доходы, предназначенные для покупки продуктов питания, распределились следующим образом (в % от дохода): 8,6% - хлеб; 1,2% - картофель; 3,0% - овощи; 2,3% - фрукты; 13,6% - мясо; 2,7% - рыба; 7,0% - молоко и молочные продукты; 6,6% - сахар и кондитерские изделия; 1,4% - яйца; 2,3% - масло; 3,3% - чай, кофе и безалкогольные напитки; 1,7% - питание вне дома; 2,5% - алкоголь.

О недопустимо низком уровне заработной платы свидетельствуют данные, представленные в таблице 11.13.

**Таблица 11.13**  
**Динамика соотношения минимального размера оплаты труда к прожиточному минимуму и среднемесячной заработной плате в 1992-1998 гг.<sup>210</sup>**

Год	Минимальный размер оплаты труда, руб.*	Прожиточный минимум трудоспособного населения, руб. в месяц	Среднемесячная заработка, руб.	Соотношение минимального размера оплаты труда, в % к:	
				прожиточному минимуму	среднемесячной заработной плате
1992	667,5	2132	5995	31,3	11,1
1993	6075	23094	58663	23,1	10,3
1994	17560	97375	220351	18,0	8,0
1995	45975	297184	472392	15,4	9,7
1996	72738	415632	790210	17,5	9,2
1997	83490	462400	964507	18,0	8,7
1998	83,49	555	1100	15,0	7,6

\* Минимальный размер оплаты труда рассчитан как средневзвешенная величина с учетом сроков его введения.

В целом по Российской Федерации (см. табл. 11.13) соотношения минимального размера оплаты труда к прожиточному минимуму снизились с 31,3% в 1992 г. до 15,0% - в 1998 г., а к среднемесячной заработной плате – с 11,1 до 7,6%. В мае 2000 г. минимальный размер оплаты труда составлял

<sup>209</sup> Как мы тратим деньги // Аргументы и факты. 2000. № 16. С.7.

<sup>210</sup> Никифоров А., Лубков А. Основные направления реформирования заработной платы // Экономист. 1999. № 4. С.39.

всего 4,0 % от средней начисленной заработной платы, равной 2101,3 руб<sup>211</sup>. По мнению большинства ученых, главная причина отмеченного – отставание темпов роста минимального размера оплаты труда от темпов роста потребительских цен. Напомним, что с 1997 г. (до июля 2000 г.) минимальная заработка не повышалась. Очевидно, что, составляя 83,49 деноминированного рубля, она не могла выполнять функцию социальной гарантии для трудящихся. Вместо этого она стала нормативом при определении размеров стипендий, пенсий, различных выплат, налогов, штрафов.

Если во внебюджетной сфере законодательно установленный уровень минимальной оплаты труда не оказывает существенного влияния на уровень заработной платы, то в социальной сфере (здравоохранение, образование, культура, академическая и вузовская наука и др.), где работает около 25% трудоспособного занятого населения, этот показатель – один из решающих факторов, определяющих потенциальный размер заработной платы. По оценкам специалистов, 80-90% работников бюджетных организаций находятся за чертой бедности, то есть их заработка "не дотягивает" даже до прожиточного минимума.

Следует подчеркнуть, что результатом чрезмерно низкой заработной платы является деградация трудового потенциала не только отдельных работников, но и целых отраслей и регионов. Как показали результаты мониторинга<sup>212</sup>, в 37 регионах среднемесячная заработка ниже прожиточного минимума, в 14 – близка к нему и лишь в 37 (42% от общего числа) – выше прожиточного минимума. В июне 2000 г. средняя начисленная заработка по РФ равнялась 2,9 минимальным наборам продуктов питания<sup>213</sup>, в Центральном федеральном округе – 2,8, в Северо-Западном округе – 3,2, в Южном – 2,1, в Приволжском – 2,5, в Уральском – 4,2, в Сибирском – 3,0, в Дальневосточном федеральном округе – 3,2.

В подтверждение того, что "мы зарабатываем позорно мало (даже те, кто вполне добросовестно трудится и обладает высокой профессиональной квалификацией)", И. Невинная приводит следующие цифры: "Средняя зарплата в стране в прошлом году (в 1999 г. – *Авторы*) составила чуть больше 60 долларов. Мы до сих пор не дотянули до предкризисного уровня – реально сегодня наши заработки составляют лишь 73,6% от того, что было в

<sup>211</sup> Основные показатели социально-экономического положения регионов Российской Федерации в I полугодии 2000 года // Российская газета. 2000. 1 августа. С.4.

<sup>212</sup> Мониторинг "Доходы и уровень жизни населения, II квартал 1999 г.". М.: ВЦУЖ, 1999. С. 83-84.

<sup>213</sup> Основные показатели социально-экономического положения регионов Российской Федерации в I полугодии 2000 года // Российская газета. 2000. 1 августа. С.4.

в 1998 году, и не более трети от уровня 1990 года<sup>214</sup>. Для того, чтобы лучше "оценить отечественные размеры", отметим, что, по данным РАН (ИА "Финмаркет"), величина среднемесячной заработной платы составляет: в США – 3000 долл, в Японии – 2700 долл, в Канаде – 2650 долл, в Германии – 2050 долл, во Франции – 2350 долл, в Великобритании – 2250 долл, в Италии – 2150 долл. В данном контексте нелишне указать, что ВВП на душу населения (в долл.) в России (1,410), к примеру, в 24 раза меньше, чем в США (33,946)<sup>215</sup>. В своей статье И. Невинная задает актуальнейший, на наш взгляд, вопрос (и сама же на него отвечает): "Сколько все-таки наши руководители «должны» нам платить? На нормально работающих предприятиях труд по-прежнему нормируют, рассчитывают и себестоимость продукции, и долю в ней расходов на заработную плату. Величина эта в нашей стране по сравнению с развитыми государствами тоже смехотворно мала. У нас, как правило, – менее 10 процентов от себестоимости, в «прочих Швециях» – 50-60. А что если и у нас попытаться обязать предприятия поднять удельный вес зарплаты в структуре себестоимости своей продукции? Такие предложения есть. Но Александр Починок (министр труда и социального развития – *Авторы*) считает, что в этом случае продукция может вздорожать и стать неконкурентоспособной"<sup>216</sup>. Комментарии, как говорится, излишни.

Либерализация цен и ликвидация государственного регулирования заработной платы привели к резкому возрастанию ее дифференциации между отраслями промышленности и народного хозяйства, между предприятиями, принадлежащими к одной отрасли. Усиление дифференциации носит устойчивый характер и мало связано с эффективностью труда и объективными условиями производства. За период экономических реформ соотношение в уровнях оплаты возросло с 1: 4 в начале 90-х гг. до 1:26 в конце<sup>217</sup>. Особенно огромна дифференциация соотношения заработной платы рядовых работников предприятий и их директоров. Во многих случаях разница доходит до 100 и более раз. Следует подчеркнуть, что по результатам мониторинга был сделан вывод об отсутствии связи между уровнем финансовой устойчивости предприятий и темпами роста заработной платы их руководителей. С отмеченным полностью совпадают результаты прочих мониторингов социально-трудовой сферы, а также выводы, сделанные учеными и специалистами на основании "собственных (независимых) исследова-

<sup>214</sup> Невинная И. Высокая зарплата к взаимной выгоде // Российская газета. 2000. 28 июля. С. 11.

<sup>215</sup> Доходы наши и не наши // Аргументы и факты. 2000. № 16. С. 8.

<sup>216</sup> Невинная И. Указ. соч.

<sup>217</sup> Антоценков Е., Петров О. Мониторинг социально-трудовой сферы // Экономист. 1998. № 4. С. 40.

ний". В частности, И. Невинная отмечает, что "... «ножницы» между доходами руководителей и владельцев предприятий и их подчиненных могут достигать многих десятков раз... По всей стране директора и главбухи мало-мальски держащихся на плаву предприятий возводят особняки, а работники годами сосут лапу. На 82 тысячах негосударственных предприятий до сих пор не получают заработанное вовремя 13 миллионов человек, а долги равны 30 миллиардам рублей"<sup>218</sup>. Однако не следует забывать, что "богатые тоже плачут", - то есть о том, что у руководителей различных уровней могут быть "свои" проблемы с оплатой труда.

В данном контексте отметим, что результаты трех социологических опросов, проведенных Н. Волгиным в 1998 г. в различных регионах страны, показали, что "благополучие в сфере оплаты труда российских чиновников, во всяком случае на субфедеральном уровне, иллюзорно и особенно завидовать им не стоит"<sup>219</sup>.

Респонденты (почти 400 человек) были разбиты на три группы. Первую составили госслужащие из тридцати субъектов РФ – Москвы, Московской, Свердловской, Иркутской, Владимирской, Курской областей, Бурятии, Калмыкии, Башкортостана и других регионов. Во вторую группу вошли руководители и специалисты Республики Саха (Якутия) – главы администраций улусов, их заместители, госслужащие, специалисты исполнительных и законодательных органов власти; в третью группу – государственные служащие структур управления Правительства Москвы.

Результаты анонимного анкетирования выявили, что "оплата труда не очень, мягко говоря, заинтересовывает госслужащих работать более производительно и качественно – в силу прежде всего отсутствия зависимости их заработной платы от квалификации, профессионализма и фактических результатов работы. Именно по этой причине 45,9% (первая группа), 75,0% (вторая) и 30,32% (третья группа) респондентов честно признаются, что не в полной мере реализуют на государственной службе свои способности". В целом, по мнению автора, на основании проведенного исследования можно сделать минимум три заключения: "Первое: госслужащие сами предпочли бы «плавающие оклады» (в зависимости от результатов их ежемесячного труда), а не гарантированную заработную плату. Второе: они подтвердили реальность выделения конкретных показателей, которые могли бы быть «зарплатообразующими» в новой модели организации и оплаты их труда. Третье: объективнее и точнее реальный вклад госслужащего (который затем

<sup>218</sup> Невинная И. Высокая зарплата к взаимной выгоде // Российская газета. 2000. 20 июля. С.11.

<sup>219</sup> Волгин Н. Новый подход к оплате труда госслужащих // Российский экономический журнал. 1999. № 5-6. С. 52-57.

будет существенно влиять на формирование окончательного размера его вознаграждения) могут определить прежде всего непосредственный начальник, а затем коллеги по работе, при этом не исключается и использование метода самооценки<sup>220</sup>. Подчеркнем, что по результатам социологического опроса был сделан вывод о необходимости повышения размеров оплаты труда госслужащих. Однако, "внимания заслуживает" не сам вывод, а его мотивировка: "Тогда появится больше неподкупных чиновников, они будут реже «бескорыстно» помогать «знакомым» предпринимателям решать финансово-хозяйственные проблемы, лоббировать сомнительные с юридической стороны вопросы; коррумпированность тем самым лишится одной из наиболее значимых своих основ"<sup>221</sup>. Таким образом, получается, что повышать зарплату нужно всем: и "простым работягам", и чиновничьей элите. Только первым для того, чтобы "выжить", а последним – чтобы меньше "воровали"!

Авторы работы, написанной по результатам мониторинга социально-трудовой сферы, отмечают: "Из исследований тенденций и проблем заработной платы был впервые сделан вывод о том, что зарплата как экономическая категория, практически перестала выполнять свои основные функции – воспроизводства рабочей силы и стимулирования труда. Она превратилась фактически в вариант социального пособия, не связанный с результатом трудовой деятельности. В результате управление экономикой лишается одного из мощнейших рычагов повышения эффективности производства, преодоления возникшего социально-экономического кризиса и полноправного выхода на мировой рынок"<sup>222</sup>.

Удельный вес заработной платы в доходах населения сократился с 74,7% (в 1990 г.) до 42,4% (в 1998 г.), хотя в ведущих капиталистических странах он не опускается ниже 60%<sup>223</sup>. Это еще более снижает мотивационный потенциал заработной платы. Неплатежи заработной платы превратились в крайне обостренную социально-политическую проблему страны. По мнению Е. Антосенкова и О. Петрова, "...решение проблемы неплатежей заработной платы посредством усиления административного давления, налоговых служб – дело практически бесперспективное. Она является проявлением коренных недостатков проводимой экономической реформы, и ее можно решить лишь при помощи кардинального изменения экономической политики"<sup>224</sup>.

---

<sup>220</sup> Там же. С. 55.

<sup>221</sup> Там же. С 55.

<sup>222</sup> Антосенков Е., Петров О. Указ. соч. С. 40-41.

<sup>223</sup> Никифоров А., Лубков А. Указ. соч. С. 41.

<sup>224</sup> Антосенков Е., Петров О. Указ. соч. С. 40-41.

Неплатежи заработной платы резко повысили значимость других источников доходов для населения. По данным проведенных социологических обследований, в среднем 60% работающих по найму не имеют других источников, кроме заработной платы. А для 40%, имеющих другие источники доходов, на первом месте стоят доходы от личного подсобного хозяйства, на втором – доходы от постоянной работы по совместительству.

Еще одна проблема, требующая немедленного решения, – разбалансированность структуры заработной платы: на многих предприятиях надтарифная часть в несколько раз превышает базовую, тарифную. Кроме того, в оценку качества и сложности труда нередко привнесен субъективизм – одна из причин перекосов в оплате труда различных категорий и профессиональных групп работников предприятий.

Анализируя фактически ставшие нормами "особенности российской системы оплаты труда" (крайне низкий уровень заработной платы, многомесячная задолженность по ее выплате или/и выплата в натурально-вещественной форме), специалисты отмечают, что зачастую невозможно распознать, где кончается "вынужденная необходимость" и начинается "экономический разврат", когда работодатель заплатить уже может, но привык не платить, а потому не хочет. Не секрет, что действующая фискальная система отчислений в государственные внебюджетные фонды и с доходов физических лиц фактически "спровоцировала" менеджеров и руководителей предприятий на выработку "неформальных правил игры с государством", нацеленных на то, чтобы заплатить как можно меньше налогов. Как известно, "в арсенале" у предприимчивых российских работодателей немало способов того, "как обмануть государство" (от различных "серых" схем до "примитивного" бартера). В данном контексте необходимо особо подчеркнуть возросшую значимость элементов "теневой" экономики, сопряженных с использованием в целях сокращения налоговых платежей и отчислений в социальные фонды так называемых "скрытых", не фиксируемых статистикой, форм оплаты труда. По расчетам А. Никифорова и А. Лубкова, а также О. Меньшиковой<sup>225</sup>, они достигают 25-30% от всей начисленной заработной платы; по оценкам Г. Лещинской, "доля такого заработка в общей сумме полученного работником заработка составляет 39,5%, в том числе у мужчин – 41,2% и у женщин – 36,5%"<sup>226</sup>. По данным Госкомстата, размеры не фиксируемых статистикой "скрытых" форм оплаты труда достигают 12% от

<sup>225</sup> Меньшикова О. Экономически активное население как объект социального менеджмента // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 6. С. 102.

<sup>226</sup> Лещинская Г. Проблемы занятости в строительном комплексе // Экономист. 1999. № 10. С. 55.

ВВП. В работе И. Невинной, в частности, отмечается, что сегодня "легальная" часть зарплаты составляет лишь три четверти заработанного<sup>227</sup>.

Как ни печально, но в России стало нормой, когда даже на успешно работающем производстве персонал не получает денег по нескольку месяцев. Так можно ли заставить работодателей платить положенное, отказаться от "теневых заработков" или хотя бы сократить их долю? К сожалению, на этот вопрос активно обсуждаемая сейчас Концепция государственной политики в сфере заработной платы пока убедительного ответа не дает. Зато ясно другое: государство стремится выработать такие "правила игры", чтобы работодатель был вынужден платить, даже если ему этого очень не хочется.

Как известно, только "кнутом" – "обязать", "запретить", "не пущать" – действовать не получается. На каждый запрет хитрые предпринимательские умы тут же придумают обходной бухгалтерский маневр... Необходимо, чтобы помимо угрозы "кнута" перед работодателем маячил в досягаемой близости и некий экономически осозаемый "пряник". "Пряников", которые смогут "откусывать" работодатели в начале нового тысячелетия, пока два (см. табл. 11.14):

- единная ставка подоходного налога (13%);
- регressive шкала единого социального налога.

**Таблица 11.14**  
**Сопоставление действующих и вводимых с 2001 года ставок подоходного налога и налогов с фонда заработной платы<sup>228</sup>**

Подоходный налог		Налоги с фонда зарплаты	
До 2001 г.	С 2001 г.	До 2001 г.	С 2001 г.
до 50 тыс. 12%	13% с любой суммы	38,5 % с любой суммы	до 100 тыс. 35,6%
от 50 до 150 тыс. 20%	(льготы на образование и медобслуживание в размере 25 тыс. руб. в год)		со 100 до 300 тыс. 20%
свыше 150тыс. 30%			от 300 до 600 тыс. 10%
			Свыше 600 тыс. 2%

Данные, представленные в таблице 11.14, свидетельствуют о том, что с 2001 г. всех работающих соотечественников решено уравнять в глазах мытарей: вместо привычных трех ставок подоходного налога осталась всего одна – 13%. Однако, как отмечают специалисты, "большого урона бюджету от этого не будет: по такой ставке платило 86% россиян"<sup>229</sup>. Снизив подо-

<sup>227</sup> Невинная И. Указ. соч. С. 11.

<sup>228</sup> Шипицына Н. Бедных скоро не будет? // Московский комсомолец. 2000. 13-20 июля. С.8.

<sup>229</sup> Кониццева Т. Легальная зарплата. Это сколько? // Российская газета. 2000. 21 июня. С. 3.

ходный налог, законодатели решили ударить и по конвертным зарплатам. Как отмечалось ранее, причиной увода зарплат по разным депозитным и страховым схемам был высокий налог на фонд оплаты труда. *Выгоды единого (регрессивного) социального налога представляются очевидными: чем выше будет на предприятии "легальная" зарплата, тем меньше оно заплатит налогов.* Свообразным "кнутом" за "сокрытие" зарплаты выступает возросшая с 15 до 30% ставка налога на депозитные выплаты.

Итак, налоговые послабления – это уже в активе. Что дальше? В "Плане действий Правительства Российской Федерации в области социальной политики и модернизации экономики на 2000-2001 годы" в разделе "Трудовые отношения и занятость населения" указывается: "Правительство Российской Федерации продолжит курс на повышение минимального размера оплаты труда, развитие коллективных трудовых отношений с участием профессиональных союзов, включая содействие формированию добровольных объединений работодателей, развитие эффективных институтов и механизмов, обеспечивающих выполнение индивидуальных и коллективных трудовых споров. В рамках реформирования трудового законодательства Правительство Российской Федерации предпримет необходимые усилия по принятию Трудового кодекса Российской Федерации, а также подготовит законопроекты о трудовых договорах, формировании институтов досудебного урегулирования трудовых споров, о добровольных объединениях работодателей и ряд других"<sup>230</sup>. Из сказанного следует, что в ближайших планах Правительства РФ центральное место отводится усилению действенности институтов социального партнерства. Время, как говорится, покажет...

#### *11.2.2 Основная цель реформирования оплаты труда*

Не секрет, что сложившийся в стране уровень заработной платы (в 1999 г. – в среднем менее 60 долл. США) ни по каким параметрам не соответствует требованиям рыночной экономики. В этой связи целесообразно привести мнение одного из ведущих отечественных исследователей Р. Капельщикова, согласно которому "главное своеобразие российского пути в сфере занятости заключается в том, что приспособление рынка труда к происходящим изменениям происходит не столько путем сокращения численности занятых, сколько за счет гибкого подхода к оплате труда, а также его продолжительности и интенсивности. Конкретные формы проявления этой специфической гибкости (по мнению некоторых авторов, чрезмерной) мно-

---

<sup>230</sup> План действий Правительства Российской Федерации в области социальной политики и модернизации экономики на 2000-2001 годы // Российская газета. 2000. 5 августа. С. 3.

гообразны: низкий уровень заработной платы, высокая степень ее дифференциации, систематические задержки в выплате, широкое распространение административных отпусков и переводов на неполное рабочее время, развитие вторичной занятости, высокая текучесть кадров и т.д. *Можно сказать, что это та цена, которую российская экономика платит за поддержание относительно невысокой открытой безработицы*<sup>231</sup>. Таким образом, низкая цена труда в России – следствие высокой "компромиссной" цены за достигнутое равновесие между крупномасштабной "скрытой" и "социально допустимой" открытой безработицей.

Обобщая результаты многочисленных исследований так называемых "последствий ничем не компенсированного самоустраниния государства из сферы организации оплаты труда"<sup>232</sup>, можно утверждать, что за годы экономических реформ наблюдалось следующее:

*Первое.* Произошло небывалое падение реальной заработной платы.

*Второе.* Невероятных размеров достигла отраслевая, региональная и профессионально-категорийная дифференциация в оплате труда.

*Третье.* Усилилась "разбалансированность" структуры заработной платы: на многих предприятиях надтарифная часть в несколько раз превышает базовую, тарифную.

*Четвертое.* Неплатежи заработной платы превратились в крайне обостренную социально-политическую проблему страны.

*Пятое.* Возросли размеры и значимость так называемых "скрытых", не фиксируемых статистикой, форм оплаты труда.

В настоящее время ни в одной из развитых промышленных стран мира нет такой низкой заработной платы, как в России. Даже во многих развивающихся странах она значительно выше. Это прямым образом способствует экономической, социальной и нравственной деградации страны<sup>233</sup>, поскольку резкое падение цены труда ведет:

- к сокращению спроса прежде всего на качественные продукты и услуги. Происходит примитивизация образа жизни миллионов людей<sup>234</sup>, что вызывает снижение производства товаров и услуг;

<sup>231</sup> Капелюшников Р. Что скрывается за "скрытой" безработицей? // Государственная и корпоративная политика занятости / Под общ. ред. Т. Малевой. М.: Моск. Центр Карнеги, 1998. С.75.

<sup>232</sup> Яковлев Р. Усиление госрегулирования заработной платы: необходимость, направления и меры // Российский экономический журнал. 1999. № 3. С.37.

<sup>233</sup> Антосенков Е., Петров О. Мониторинг социально-трудовой сферы // Экономист. 1998. №4. С. 39.

<sup>234</sup> Баскаков М. Режим выживания // Труд. 2000. 20 января. С.5.

- к свертыванию всех научноемких производств, ликвидации стимулов для повышения технического уровня производства, внедрения новой техники и технологии;
- к деградации системы общего и профессионального образования, поскольку резко снижается престиж квалифицированного труда;
- к ухудшению профессионально-квалификационной структуры кадров, в том числе из-за массового оттока квалифицированной рабочей силы в другие страны;
- к утрате заработной платой функции мотивационного стимула к труду.

Таким образом, из анализа тенденций и проблем заработной платы следует вывод о том, что *зарплата как экономическая категория практически перестала выполнять свои основные функции (воспроизведения рабочей силы и стимулирования труда), превратившись в вариант социального пособия, не связанный с результатами трудовой деятельности.*

В соответствии с отмеченным представляется очевидным, что "главная цель реформирования оплаты труда – определение размера заработной платы на уровне цены рабочей силы, позволяющей работнику и его семье удовлетворять необходимые материальные и духовные потребности и создавать денежные накопления для наращивания инвестиционного потенциала"<sup>235</sup>. По мнению большинства ученых, достичь указанной цели невозможно в отрыве от создания макроэкономических условий. Отмеченное, на наш взгляд, разъясняет некоторые "стратегические моменты": в частности, почему при выработке концептуальных подходов к решению проблемы восстановления основных функций заработной платы преимущественно учитывается потенциал государственного регулирования, социального партнерства и рыночной самонастройки.

Так, по экспертным оценкам специалистов ВЦУЖ, "достижению социально-обоснованного уровня оплаты труда могло бы способствовать повышение минимальной оплаты труда до одного и более прожиточного минимума (ПМ) трудоспособного человека; увеличение средней оплаты труда до трех и более ПМ, при условии, что соотношение оплаты труда 10% наиболее и 10% наименее обеспеченных граждан будет не более 5-7 раз"<sup>236</sup>. Поскольку масштабы предлагаемого сдвига столь значительны, специалисты ВЦУЖ считают целесообразным выделить "промежуточный этап вос-

<sup>235</sup> Никифоров А., Лубков А. Основные направления реформирования заработной платы // Экономист. 1999. №4. С. 42.

<sup>236</sup> Бобков В., Яковлев Р., Меньшикова О., Смирнов М. Повышение оплаты труда в России должно стать реальностью // Человек и труд. 1999. № 12. С. 78.

становления экономически обоснованного уровня покупательной способности оплаты труда". В Минтруде также убеждены, что только постепенное, осторожное повышение минимального размера оплаты труда может дать экономический эффект и улучшить социальное положение трудящихся. Сделать это можно, приравняв ее размер к ставке 1-го разряда ЕТС. По истечении же времени оба эти показателя должны сравняться с величиной прожиточного минимума. Правда, если действовать не спеша, на это потребуется по меньшей мере десять лет. Наверно, принимая во внимание указанные сроки, а также то, что по высказыванию Ю. Лужкова "сегодняшний уровень заработной платы иначе как нищенским не назовешь", Москва бросила вызов Центру: московская трехсторонняя комиссия приняла столичный закон "О городском минимуме заработной платы"<sup>237</sup>.

Резюмируя изложенное, можно констатировать, что происходит деградация трудового потенциала не только отдельных работников, но и целых отраслей экономики и регионов России. Поэтому актуальность и обоснованность проблемы, переросшей рамки социально-трудовой сферы, не вызывает сомнений. Следует особо подчеркнуть два момента в ее изучении: явно недостаточную активность и крайне неравномерное внимание к различным аспектам. В связи с последним обстоятельством отметим, что, сконцентрировав внимание на "макроэкономических пропорциях", исследователи недопустимо редко обращались к "микроэкономическим корням" данного явления. На наш взгляд, вектор приоритетов в исследовании проблемы "позорно низкой зарплаты" в самое ближайшее время должен сместиться в сторону микроуровня. Подчеркнем, что основным аргументом в пользу отмеченного является не "теоретическое рассуждение на заданную тему", и даже не "накопленный мировой опыт", а "примеры из реальной жизни" отечественных предприятий, раньше других осознавших важность объективной стоимостной оценки ресурса "рабочая сила": АО "Стройполимер"<sup>238</sup>, АК "Алмазы России – Саха"<sup>239</sup>, ОАО "ЛОМО"<sup>240</sup>, АО "КамАЗ" и фирма "Профиль" (г. Набережные Челны)<sup>241</sup>, АО "Электромаш" (г. Тирасполь)<sup>242</sup>, ГП "Бийский олеумный завод"<sup>243</sup> и т.д.

<sup>237</sup> Шадрин В. Цена труда в России – меньше не бывает // Человек и труд. 2000. № 1. С. 79-83.

<sup>238</sup> Махаринов Б. Прибыль на весах экономии // Деловая жизнь. 1994. № 2. С. 34-41.

<sup>239</sup> Зельберг С., Потапов В. Новая модель организации заработной платы в "АЛРОС" // Человек и труд. 1997. № 9. С. 58-61.

<sup>240</sup> Дибык В. Как на "ЛОМО" управляют зарплатой // Человек и труд. 1997. № 3. С. 93-94.

<sup>241</sup> Алехина О. Стимулирующий эффект гибких систем заработной платы // Человек и труд. 1997. № 1. С. 90-92.

<sup>242</sup> Крейчман Ф.С. Оплата труда – основа трудовой мотивации работников // Экономика и учет труда. 1999. № 5-6. С. 7-20.

## **11.3 Патерналистский союз наемных работников и предпринимателей**

### *11.3.1 Конфликты и консенсусы*

В 90-е годы преобладающим направлением в изучении трудовых отношений, безусловно, являлся конфликтологический подход. Согласно ему, в качестве основного предмета анализа выступают трудовые конфликты, которые могут носить явный либо латентный характер, быть конструктивными либо деструктивными для организации, иметь локальный или общеорганизационный характер. Классификаций трудовых конфликтов по различным основаниям может быть множество, но главным при таком подходе является их признание и институционализация, а не игнорирование и подавление<sup>244</sup>.

Помимо объективных экономических условий, способствовавших развитию конфликтологического подхода (противоречия в процессах перераспределения собственности, рост забастовочной активности, особенно среди шахтеров), в неменьшей мере на его становление повлияли новые политические условия. Демократия неминуемо активизирует конфликты, поэтому они должны стать такой же нормой цивилизованного общества, как свобода слова, выборность, альтернатива и прочие процедуры<sup>245</sup>. К числу основных теорий, составивших методологическую базу конфликтологии, относится концепция Р. Дарендорфа, согласно которой успешное регулирование конфликтов требует их признания как неизбежных, оправданных и целесообразных<sup>246</sup>. Влияние конфликтологического подхода сказалось и на определении трудовых отношений, которые в последнее время все чаще стали рассматриваться как отношения между группами работников предприятия, различающихся наличием специфических интересов<sup>247</sup>.

Конкретно изучение трудовых отношений сводилось к выявлению противостоящих друг другу социальных субъектов: 1) рабочих против руководителей всех уровней, специалистов и конторских работников, 2) ра-

---

<sup>243</sup> Милева Л., Койнаш Г. К вопросу о комплексной оценке уровня конкурентоспособности работников промышленного предприятия // Человек и труд. 2000. № 4. С. 80-84.

<sup>244</sup> Пригожин А.И. Современная социология организаций. М., 1995. С. 170.

<sup>245</sup> Зайцев А.К. Социально-трудовой конфликт - норма // Социологические исследования. 1993. № 8. С. 21.

<sup>246</sup> Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта // Социологические исследования. 1994 № 5. С. 146.

<sup>247</sup> Барсукова С.Ю., Герчиков В.И. Приватизация и трудовые отношения: от единого и общего к частному и конкретному. Новосибирск, 1997. С. 36.

ботников производственных подразделений против работников заводоуправления, 3) всех работников основного производства против всех работников вспомогательных и обслуживающих подразделений<sup>248</sup>.

Стремление априорно поставить основных действующих субъектов по разные стороны баррикад не учитывает одну существенную деталь: не всегда объективные противоречия становятся субъективно осмыслившимися как таковые, тогда как конфликт – всегда сознательное противостояние и именно этим он отличается от противоречия<sup>249</sup>. И все же главным для нас становится выявление не теоретических проблем в использовании конфликтологического подхода, а его конструктивных возможностей в понимании и объяснении происходящих изменений в трудовых отношениях.

Уже в начале 90-х гг. предполагалось, что с окончанием массовой приватизации предприятий начнется и массовое противостояние предпринимателей, с одной стороны, и работников, объединенных профсоюзами, с другой<sup>250</sup>. Однако уже в динамике первых лет 90-х гг. выявилась тенденция к снижению забастовочного накала<sup>251</sup>. В последующие годы отмечалось продолжение снижения конфликтности. Доля заявивших о конфликтах, по данным ВЦИОМ, снизилась с 41% в апреле 1993 г. до 28% в марте 1995 г.<sup>252</sup>.

Исследования второй половины 90-х годов подтвердили указанную тенденцию. Отмечается ограниченность ресурса конфликтных действий рабочих из-за неразвитости рынка труда и усиления административного, экономического и государственно-правового аппарата принуждения, находящегося на стороне работодателя, в результате чего выбор у наемных работников невелик: либо уход (для мобильных, сильных), либо подчинение<sup>253</sup>. Помимо указанных причин слабость конфликтного потенциала как инструмента регулирования трудовых отношений кроется в самих поводах для конфликтов. Основные причины трудовых конфликтов чаще всего – либо задолженность по зарплате, либо ее несправедливость<sup>254</sup>. Сами конфликты возникают в основном на рабочем месте. В исследовании 1996 г. на

<sup>248</sup> Там же С.38.

<sup>249</sup> Семенов В.Г. Россия в сети конфликтности: между взрывом и согласием // Социологические исследования. 1993. № 7. С. 73.

<sup>250</sup> Зайцев А.К. Ук. соч. С. 23.

<sup>251</sup> Андреенкова Н.В., Воронченкова Г.А. Развитие трудовых конфликтов в России в период перехода к рыночным отношениям // Социологические исследования. 1993. № 8. С. 25.

<sup>252</sup> Хибовская Е.А. Трудовые конфликты: причины, результаты и способы разрешения. С. 21.

<sup>253</sup> Предприятие и рынок: динамика управления и трудовых отношений в переходный период. М.: РОССПЭН, 1997. С. 156.

<sup>254</sup> Хибовская Е.А. Ук. соч. С. 23.

частном промышленном предприятии выяснилось, что лишь примерно у каждого десятого рабочего часто возникают конфликтные ситуации с непосредственным руководителем. Основными поводами для конфликтов послужили вопросы распределения работы: из-за распределения выгодных и невыгодных заданий, обеспечения работой вообще. Помимо этого была выявлена связь между ростом зависимости размера оплаты труда рабочих от неформальных взаимоотношений с руководством и неудовлетворенностью ими со стороны наиболее высокооплачиваемых и квалифицированных работников<sup>255</sup>.

Однако главный, на наш взгляд, недостаток в использовании конфликтологического подхода при изучении трудовых отношений кроется в недостаточном учете противоположной по отношению к конфликтам составляющей - возможного консенсуса.

Уже при начальном развитии фундаментальных проблем социологии конфликта отмечалось, что в постперестроечной России линия приспособления не менее значима, чем линия противостояния<sup>256</sup>. Ориентация на стабильность, сохранение своего сообщества ведет к поиску компромиссных вариантов<sup>257</sup>. Линия приспособления получила в 90-е годы более заметное развитие, чем линия противостояния. Ее основные проявления – использование новых возможностей для открытия своего дела, самозанятости, дополнительной занятости – стали характерными почти для половины занятых, в том числе примерно для четверти рабочих промышленных предприятий<sup>258</sup>.

Второй основной причиной преобладания консенсуальной направленности в поведении наемных работников является преобладание консервативно рутинного хода работ в трудовых организациях. Рутинно осуществляемые действия по контролю за процессом труда – сильный механизм принуждения к соблюдению правил<sup>259</sup>. Какая-то часть рабочих может включаться в различные формы протестного поведения, однако конфликты, возникающие на этой почве (недовольство организацией и размером зарплаты), не носят разрушительного характера. В основе таких конфликтов

<sup>255</sup> Патрушев В.Д., Бессокирная Г.П., Темницкий А.Л. Рабочие на частном предприятии: мотивация, оплата труда и удовлетворенность работой // Социологические исследования. 1998. № 4. С. 39.

<sup>256</sup> Зравомыслов А.Г. Фундаментальные проблемы социологии конфликта и динамика массового сознания // Социологические исследования. 1993. № 8. С. 20.

<sup>257</sup> Солидаризация в рабочей среде. М.: ИС РАН. 1998. С. 156-157.

<sup>258</sup> Темницкий А.Л., Бессокирная Г.П. Вторичная занятость и ее социальные последствия // Социологические исследования. 1999. № 5. С. 34-43.

<sup>259</sup> Нельсон Ричард Р., Уинтер Сидней Дж. Эволюционная теория экономических изменений. М.: ЗАО "ФИНСТАТИНФОРМ", 2000. С. 133.

лежат преимущественно эгоистические интересы. Результатом согласования частично совпадающих, частично конфликтующих экономических интересов становится состояние равновесия, которое во многих трудовых организациях носит институциональный характер, т.е. представляет собой такую ситуацию соотношения сил "игроков, когда при данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений"<sup>260</sup>.

Таким образом, в большинстве случаев конфликты редко представляют угрозу для организации, поскольку укладываются в ее рутинное функционирование и могут регулироваться механизмом принуждения к соблюдению правил, а страх перед нарушением консенсуса (пусть даже на неравных условиях) представляется более мощной силой, чем желание пойти на риск открытого конфликта.

И, наконец, третьей основной причиной усиления консенсуальной направленности в поведении российских рабочих продолжают оставаться социокультурные традиции, ведущей из которых является ориентация на патерналистские отношения.

Итак, *в основе консенсуальной линии поведения рабочих*, которую мы рассматриваем как более распространенную по сравнению с конфликтной, *могут лежать ориентации как на активные формы приспособления к новым условиям занятости и трудовых отношений, так и на пассивные*. Последние проявляются в ориентациях на отношения зависимости и подчинения от руководства, неформально-личные и контактные взаимоотношения с ним, ожиданиях попечительства и заботы взамен на послушность и лояльность. Наиболее подходящим термином для определения таких отношений является *патернизм*.

Какое распространение получают нормы патерналистских отношений на различного типа предприятиях, у различных социальных и типологических групп рабочих, как эти нормы влияют на трудовое поведение, эффективность трудовых взаимодействий для предприятия в целом? Как совмещаются патерналистские нормы в трудовых отношениях с партнерскими? Какие из них наиболее эффективны для российского менеджмента?

Попытаемся найти ответы на эти вопросы.

---

<sup>260</sup> Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. 2-е издание. М.: ТЕИС, 1999. С. 416.

### *11.3.2 Факторы усиления патернализма и предпосылки развития партнерства в трудовых отношениях*

Источники силы патерналистских ориентаций имеют, на наш взгляд, глубинные социокультурные основания. Основу неподвластности времени создала тысячелетняя история крепостничества в России. Крепостничество, основываясь на жестком порядке принуждения и зависимости, не только не позволяло людям защищать свой специфический, независимый от государства и помещиков интерес, но и подавляло всякие попытки к его формированию. Вместе с тем община как основная форма хозяйственной организации при крепостничестве рассматривалась как естественный способ существования<sup>261</sup>.

В советском обществе произошло дальнейшее укрепление патерналистских норм трудовых отношений. Преемниками общин в сфере труда стали колхозы и бригадные формы организации труда. Советский патернализм был адекватен преобладающим в менталитете работников установкам на исполнение предписанных трудовых функций, отражал неразвитость самодеятельных начал и в целом являлся самодостаточной сущностью социальных отношений в обществе, естественно воспринимаемых большинством его граждан.

Зависимость, являющаяся неотъемлемым атрибутом патерналистских отношений в трудовом взаимодействии работника и руководителя, в советское время носила обоюдный характер. Работник примерно в той же мере зависел от руководства, в какой и оно от него. Такое положение сложилось благодаря постоянству дефицита рабочей силы на предприятиях, высокой текучести, плановости и экстенсивности развития экономики в целом. На предприятиях имелась разветвленная сеть общественных организаций, защищавших интересы трудящихся (партийные и профсоюзные организации, комиссии по трудовым спорам, по контролю за деятельностью администрации и др.). Высококвалифицированный, знающий себе цену рабочий мог через угрозу увольнения по собственному желанию добиться решения многих проблем.

Начиная с 1992 г. происходило последовательное разрушение практически всех основных форм патернализма: государственного, общественных и профсоюзных организаций, трудовых коллективов. Работник остался один на один с администрацией, хозяевами предприятий.

На предприятиях фактически была "свернута" социальная инфраструктура. В постсоветском обществе зависимость в отношениях рабочих и

---

<sup>261</sup> Ахиезер А.С. Россия: критика исторического опыта. Т.1. От прошлого к будущему. С.153.

руководства стала носить преимущественно односторонний характер. Диктат со стороны рабочего ограничивался, т.к. нет плана, нет организаций, способных поддержать рабочих, зато есть постоянная угроза потери занятости. Принцип "не нравится - уходи" стал преобладающим во взаимоотношениях между рабочими и администрацией.

Тем не менее ориентация на патерналистские нормы отношений не перестала быть значимой для существенной части наемных работников. По данным наших исследований, к числу наиболее распространенных в трудовых взаимоотношениях между рабочими и менеджерами относятся: нормы дружеских и доверительных отношений с руководством (46% от числа опрошенных), неоспариваемое выполнение любых заданий непосредственного руководителя (44%), зависимость размера зарплаты от взаимоотношений с руководством (48%), непротивление любому вмешательству руководителя в выполняемые профессиональные обязанности (25%), ориентация на получение помощи от руководства в трудных житейских ситуациях (13%). В целом эти и другие нормы образуют определенную структуру зависимости рабочего от руководства и администрации предприятия, однако их распространенность имеет существенные отличия в зависимости от типа предприятия по форме собственности, и успешности его деятельности (см. табл. 11.15).

**Таблица 11.15**  
**Распространенность патерналистских норм отношений с руководством**  
**у рабочих обследованных предприятий (%)**

Нормы патерналистских отношений	Частное	Акционерное	Государственное
Ориентация на дружеские и доверительные отношения с руководством (N=274)	54	34	12
Ориентация на неоспариваемое выполнение любых заданий руководителя (N=259)	42	38	20
Зависимость размера зарплаты от взаимоотношений с руководством (N=192)	48	36	25
Непротивление любому вмешательству руководителя в выполнение профессиональных обязанностей (N=149)	48	34	17
Ориентация на получение помощи от руководства в трудных житейских ситуациях (N=77)	23	49	27

Наибольшее распространение патерналистские нормы в трудовых отношениях получили на частном предприятии, к тому же и самом успешном среди обследованных. Как можно объяснить этот, казалось бы, парадоксальный факт? На данном предприятии нет объективных предпосылок

для формирования патерналистских отношений: предприятие не помогает рабочим в решении личных бытовых проблем, абсолютное большинство опрошенных менеджеров (85%) ориентируются на административно-директивные методы руководства.

Конечно, определенное влияние на характер трудовых отношений оказывают социально-демографические характеристики рабочих. В частности, выяснилось, что мужчины менее терпимо, чем женщины, относятся к вмешательству руководства в выполнение профессиональных обязанностей (19 и 28%) и к выполнению любого порученного задания (38 и 49%). Также выяснилось, что патерналистские нормы укрепляются с увеличением возраста и стажа работы на предприятии. Фактор пола имеет существенное отношение к обследованному частному предприятию, поскольку абсолютное большинство рабочих - женщины, однако небольшие различия в ответах мужчин и женщин (в среднем 10%) не позволяют рассматривать его как определяющий.

*Социальные* предпосылки укрепления патерналистских отношений являются, на наш взгляд, более значимыми, чем *демографические*. В отличие от акционерного и государственного предприятия, где продолжают действовать профсоюзы (подробнее см. § 9.4), где сохранились остатки социальной инфраструктуры и традиций заботы администрации о нуждах трудающихся, на частном предприятии каждый вынужден решать свои проблемы индивидуально. Это ослабляет потенциал возможной оппозиции произволу руководства. Ответы рабочих частного предприятия на вопросы о приемлемых и неприемлемых нормах в трудовых отношениях отражают их более зависимое положение и свидетельствуют не столько о готовности к его изменению, сколько о желании его закрепить в том случае, если бы менеджмент взял на себя функции патронажа.

Однако обратная сторона патерналистских отношений – опека рабочих со стороны руководства – не находит на частном предприятии существенного развития. Отчетливее она проявляется на обследованных акционерном и государственных предприятиях, где ориентация на получение помощи от руководства выглядит более здраво (см. табл. 11.16).

Существует мнение, что контракт между работодателем и наемным работником следует рассматривать как заведомо имплицитный, который никогда не может быть оговорен до конца<sup>262</sup>. Вместе с тем выяснилось, что рабочим нужны такие нормы взаимодействия с менеджерами, которые позволили бы снизить неопределенность в отношениях с ними и, следовательно, достичь своих рационально поставленных целей. Такие нормы могут быть патерналистски ориентированными (готовность со стороны рабочих

<sup>262</sup> Олейник А. Теория контрактов // Вопросы экономики. 1999. № 8. С. 146.

пожертвовать своими правами в обмен на попечительство со стороны хозяина), либо партнерскими (основанными на поиске гарантий в выполнении взаимных обязательств), – главное, чтобы они были "прозрачными".

**Таблица 11.16**

**Отношение рабочих к временным задержкам и сокращению зарплаты  
в зависимости от получения помощи от предприятия**

*(% от числа опрошенных)\**

Формы помощи со стороны предприятия	С возможными задержками и сокращениями зарплаты:	
	согласны	не согласны
В получении (покупке) жилья:		
оказало	77	23
не оказалось	44	56
В приобретении продуктов и других товаров по льготным ценам:		
оказало	61	39
не оказалось	38	62
В материальной помощи в трудных случаях:		
оказало	74	26
не оказалось	30	70

\* В таблице представлены данные по рабочим акционерного и государственного предприятий. Рабочим частного предприятия вопрос о помощи не задавался, т.к. заведомо было известно об ее отсутствии.

Патерналистские нормы в трудовых отношениях по-прежнему остаются более приемлемыми как для рабочих, так и для менеджеров. Произошла лишь мимикрия патернализма, внешнее усвоение некоторых рыночных институтов, но одновременно еще большее укрепление власти непосредственного начальника и готовности ей подчиняться.

Исследование показало, что существуют определенные условия, при которых рабочие готовы отказаться от собственного контроля над своими действиями, перепоручив его менеджменту. Любые элементарные формы патерналистских отношений усиливают эту готовность (см. табл. 11.16).

Однако с позиций повышения эффективности деятельности предприятия готовность рабочих, ощущивших заботу свыше, "затянуть пояса" может рассматриваться как один из принципов антикризисной стратегии управления. Помимо посильной помощи в решении личных бытовых проблем, патерналистский стиль управления проявляется в индивидуальном подходе к увольнению. Выявлено, что зависимость поведения рабочих от

взаимоотношений с руководством в одних ситуациях способствует укреплению такого рода зависимости в других (см. табл. 11.17).

Итак, наиболее ярким отражением патернализма в трудовых отношениях является зависимость трудового поведения рабочих от взаимоотношений с менеджерами. Однако, в отличие от подобной зависимости во времена крепостничества и сталинской эпохи, в современных условиях она носит преимущественно экономический характер. От нее можно уйти, поменяв предприятие или профессию, но в условиях неразвитости рынка труда и стагнирующей экономики сделать это удается далеко не всем. Большинство рабочих смиряется со своим зависимым положением и даже старается его закрепить через усиление ориентаций на патерналистские отношения с руководством. Меньшинство ищет различные пути укрепления своих позиций, одним из которых является ориентация на партнерские нормы в трудовых отношениях.

**Таблица 11.17**

**Взаимосвязь зависимостей размера оплаты труда и гарантий занятости  
от взаимоотношений с руководством  
(% от числа опрошенных)**

Размер зарплаты от взаимоотношений с руководством:	Гарантии занятости от взаимоотношений с руководством:	
	зависят	не зависят
зависит	97	3
не зависит	65	35

Основными предпосылками для формирования партнерских норм в трудовых взаимодействиях являются: формализация трудовых отношений (срочные трудовые контракты, жесткие дисциплинарные стандарты), опора на профессиональную компетентность и специализированные знания наемных работников, готовность менеджмента к равноправному сотрудничеству с ними (делегирование полномочий и ответственности, привлечение к участию в принятии решений, невмешательство в дела и жизнь работника).

Многие из данных предпосылок находят значимое отражение на обследованных предприятиях. Абсолютное большинство опрошенных рабочих (97%) профессионально компетентны для выполнения порученной им работы, значительная часть из них (от 34% на государственном до 61% на акционерном предприятии) готовы участвовать в принятии решений, касающихся работы цеха и всего предприятия.

В целом, партнерские нормы взаимодействия с менеджерами можно рассматривать как противоположные патерналистским. В исследовании была сделана попытка их выявления с помощью ряда эмпирических показателей, которые отражают независимость рабочих от руководства, опору на

собственные силы. К ним относятся: формирование ориентаций на укрепление чисто деловых отношений, необходимых для выполнения профессиональных обязанностей (54 % от числа всех опрошенных), на независимость оплаты труда от взаимоотношений с руководством (53%), отсутствие расчета на помочь руководства в трудных житейских ситуациях (12%), неприятие вмешательства руководства в выполняемые профессиональные обязанности (6%), отказ от выполнения несогласованных заданий (5%). Как и нормы патернализма, партнерство неодинаково представлено на различного типа предприятиях (см. табл. 11.18).

**Таблица 11.18**  
**Распространенность партнерских норм отношений с руководством у рабочих обследованных предприятий (%)**

Нормы партнерских отношений	Частное	Акционерное	Государственное
Ориентация на чисто деловые отношения с руководством (N=326)	28	47	25
Независимость размера зарплаты от взаимоотношений с руководством (N=216)	37	45	18
Отсутствие расчета на получение помощи от руководства в трудных житейских ситуациях (N=70)	27	34	39
Неприятие вмешательства руководителя в выполнение профессиональных обязанностей (N=35)	26	54	20
Отказ от выполнения несогласованных заданий (N=27)	42	38	20

Анализ соотношения патернализма и партнерства показывает, что по некоторым позициям (приемлемые для рабочих нормы отношений с руководством и отношение к зависимости зарплаты от взаимоотношений с ним) партнерские ориентации даже несколько преобладают (соответственно 54 и 46% и 53 и 48%). Однако другие характерные для партнерства ориентации еще крайне неразвиты. Так, по отношению к выполнению несогласованных с руководителями заданий и их возможному вмешательству в выполнение профессиональных обязанностей явно преобладают патернистские ориентации (соответственно 44 и 5% и 25 и 6%).

В какой мере различия в типах ориентации рабочих на отношения с руководством сказываются на их трудовом поведении?

**Таблица 11.19**

**Типология норм патернализма-партнерства в трудовых отношениях**

Нормы принятия зависимости размера зарплаты от взаимоотношений с руководством			
Патерналисты	N	Партнеры	N
Зарплата зависит от взаимоотношений с руководством, работники удовлетворены такими взаимоотношениями	106	Зарплата не зависит от взаимоотношений с руководством, работники удовлетворены такими взаимоотношениями	141
Приемлемые нормы отношений с руководством			
Патерналисты	N	Партнеры	N
Дружеские, доверительные отношения с руководством и удовлетворенность ими	178	Чисто деловые отношения с руководством и удовлетворенность ими	180

Для более четкого разграничения между данными типами ориентаций были сконструированы две основные типологические группы рабочих. Типология основана на признаках, которые позволили сделать данные группы статистически наполняемыми и позволяющими провести сравнительный анализ.

По характеру отношения рабочих к феномену зависимости независимости размера их оплаты труда от взаимоотношений с руководством были названы патерналистами те, у которых зарплата зависит от взаимоотношений с руководством и при этом они удовлетворены такими взаимоотношениями. Соответственно, к типу партнеров были отнесены рабочие, у которых размер зарплаты не зависит от взаимоотношений с руководством и они удовлетворены такими взаимоотношениями. Таким же способом была сформирована и другая типологическая пара рабочих (см. табл. 11.19).

Сравнительный анализ данных групп не выявил каких-либо существенных различий по показателям трудового поведения. И "патерналисты" и "партнеры" в равной мере оценивают интенсивность своего труда и стремление работать лучше, их ответственность за работу предприятия и цеха также не имеет существенных различий (см. табл. 11.20).

**Таблица 11.20**

**Показатели коллективной ответственности и отношения к труду рабочих в зависимости от типа взаимодействия с руководством, индексы\*  
(N=607)**

Типы взаимодействий	Ответственность:			Оценки:	
	За работу предприятия	За работу цеха	За использование рабочего времени	Интенсивности труда	Стремления лучше работать
По отношению к зависимости зарплаты от взаимоотношений с руководством					
"патерналисты"	2,8	3,9	3,7	4,4	4,4
"партнеры"	2,9	4,2	3,5	4,4	4,4
По отношению к приемлемым нормам взаимодействия с руководством					
"патерналисты"	2,7	4,1	3,7	4,5	4,4
"партнеры"	2,8	4,1	3,5	4,5	4,5

\* Минимальное значение индексов: 1, максимальное: 5.

Данные распределения отражают оценки рабочих по всем обследованным предприятиям. При анализе их расхождений в зависимости от типа предприятия выяснилось, что на частном патерналисте демонстрируют более высокие оценки интенсивности своего труда и стремления работать лучше, а на акционерном - ответственности за работу предприятия и цеха. Завышение самооценок труда патерналистов частного предприятия можно объяснить их более слабым ресурсным потенциалом, неуверенностью в своих силах, большей зависимостью от руководства и предприятия в целом. На акционерном предприятии более высокие показатели коллективной ответственности патерналистов объясняются силой традиций трудового колLECTивизма. Большинство рабочих-патерналистов данного предприятия работали на нем и до приватизации.

Таким образом, преобразования 90-х гг. на предприятиях фактически не затронули патерналистских норм взаимодействий в трудовых отношениях. Произошло лишь замещение государственного патернализма хозяйственным и административным на уровне предприятий.

Для всех предприятий независимо от формы собственности патерналистские нормы в трудовых отношениях оказывают существенное влияние на процессы взаимодействия, трудовое поведение и эффективность работы в целом. На частном предприятии, где нет объективных предпосылок для их формирования, патерналистские ожидания являются значимыми для большинства рабочих несмотря на крайне мизерную возможность их удовлетворения. Патерналистские нормы взаимодействия в трудовых отношениях не ухудшают показателей трудового поведения рабочих и могут быть эффективно задействованы менеджментом для построения корпоративной культуры предприятия, снижения трансакционных издержек, связанных с решением тактических задач.

Несомненно, что в стратегическом плане развития рыночного хозяйствования партнерские нормы взаимодействия более эффективны. Однако в настоящее время их усвоение затруднительно как для рабочих, так и для менеджеров. Основными препятствиями на пути формирования партнерских ориентаций у рабочих являются: крайне низкая оплата труда; неразвитость рынка труда и в силу этого высокая степень зависимости экономического положения не от их профессиональных качеств и трудового потенциала в целом, а от положения предприятия, взаимоотношений с руководством. Неготовность большинства менеджеров к усвоению партнерских норм взаимодействий с рабочими объясняется, прежде всего, большой сложностью процесса управления посредством делегирования полномочий, привлечения рабочих к участию в принятии решений, формализации трудовых отношений, и лишь во вторую очередь усилением контроля над их поведением и укреплением личной зависимости.

В целом *и для патернализма, и для партнерства в большей мере характерны отношения сотрудничества, чем конфликтности*. Только при первом это отношения неравноправного сотрудничества и лояльной зависимости, а при втором они тяготеют к равноправию в сотрудничестве и относительной независимости. Сбалансированность этих двух противоположных норм трудовых отношений может стать основой для разработки стратегий эффективного менеджмента, а при игнорировании одной стороны и укрепления другой - привести к действительному, деструктивному конфликту.

#### **11.4 Постсоветские профсоюзы как институт трудового посредничества**

Быть членом профсоюза до недавних пор было нормой. Десять лет назад вопрос: "Состоите ли Вы в профсоюзе?" вызвал бы недоумение – "а

*как иначе?". Теперь в профсоюзах состоят не все, есть они не везде, да и сами профсоюзы стали другими.*

#### *11.4.1 Профсоюзы – школа коммунизма или капитализма?*

Рассмотрим, как изменились функции профсоюзов в постсоветское время и как используют они потенциал трудового посредничества.

Обращение к анализу профессиональных союзов связано с несколькими обстоятельствами. Во-первых, изменившиеся экономические условия повлекли за собой ухудшение условий труда большинства работающего населения России. Персонал многих промышленных предприятий остался один на один с администрацией, которая не спешит выплачивать зарплату, обеспечивать заказы и пр. Поскольку в советское время таких проблем не было, появилась потребность в институте, который решал бы подобные задачи. Именно профессиональный союз был использован в этом качестве, вернув себе истинное предназначение, а слово "защита" стало самым популярным в профсоюзном лексиконе – "...основное у нас - это защита всех экономических и социальных прав трудящихся"<sup>263</sup>. Таким образом, социальный контекст существенно повлиял на положение наемных работников в России и функции профсоюзных организаций. Между менеджментом и персоналом предприятий фиксируются центробежные тенденции, профсоюз занимает место между ними.

Второе обстоятельство – это социокультурная роль профсоюзов в современном российском обществе. Профсоюзы – единственная массовая организация, сохранившаяся с прежних времен. Для многих наемных работников профсоюз является единственным институтом, посредством которого человек восполняет потребность в колLECTивизме, групповой поддержке и пр. Многие правила и нормы трудовой жизни могут быть реализованы только через профсоюзную организацию. Например, юбилеи, праздничные поздравления и подарки, билеты на новогодние елки и пр. – без всего этого трудно себе представить жизнь конкретного работника и трудового коллектива. При этом указанные мероприятия рассматриваются именно в контексте трудового процесса, полагаются как неотъемлемые его компоненты, а их реализация давно и прочно приписана профсоюзу.

<sup>263</sup> Председатель обкома профсоюза, сентябрь 1999 г. Здесь и далее курсивом приводятся цитаты из интервью, выполненных в ряде проектов Института сравнительных исследований трудовых отношений (г. Москва, рук. – В. Борисов, П. Бизюков, С. Кларк). Автор приводит материалы исследований по Свердловской области, в проведении которых принимал непосредственное участие (1999-2000 гг.). В региональную рабочую группу также входили к. соц. н. М.Г. Бурлуцкая, М.Н. Вандышев, к. соц. н. Н.В. Веселкова.

Профсоюз, таким образом, выступает как мощный интегрирующий фактор для персонала предприятия. Эти изменения ярко выражены в одном из интервью: "У нас профсоюз был создан как придаток государства. Сейчас профсоюз - придаток людей"<sup>264</sup>. Отметим, что за рубежом профсоюзы распространены достаточно широко. Так, в Швеции членами профсоюза является около 90% занятых в народном хозяйстве, в Бельгии и Дании – до 65%, в Великобритании – 50%, США – 20%. В Советском Союзе членами профсоюза было почти все взрослое население страны. Например, на Урале в 1960 г. профсоюзы объединили 93,2% рабочих и служащих<sup>265</sup>. В современной России членов профсоюзов стало заметно меньше. В Свердловской области, например, членством в профсоюзах охвачено менее 80% работающих.

Традиционно профсоюз определяется как "добровольное общественное образование граждан, связанных общими производственными, профессиональными интересами по роду их деятельности, создаваемое в целях представительства и защиты их социально-трудовых прав и интересов"<sup>266</sup>. В классическом британском справочном издании акценты расставлены по-иному: "Профсоюзы – организации работников, объединившихся с целью улучшения оплаты и условий труда"<sup>267</sup>. Данное определение отражает суть тренд-юнионистского движения – концентрация усилий на борьбе за повышение заработной платы и улучшение условий труда.

Для социолога особенно важно оценить вклад профсоюзов в институционализацию конфликта в обществе и на производстве. Известно, что период первоначального накопления капитала отмечен наличием острых социальных конфликтов в производственной и социальной сферах. Со временем количество конфликтов и их острота снижались. Основным фактором снижения напряженности стала институционализация конфликта. Процесс институционализации заключался в развитии специализированных институтов, предназначенных для урегулирования конфликтов. Коллективные договоры между профсоюзами и работодателями представляют собой "институты ведения переговоров и сглаживания разногласий между работодателями и наемными работниками"<sup>268</sup>. По мнению Э. Гидденса, "профсоюзы возникли как средство устранения дисбаланса власти между рабочими и

<sup>264</sup> Председатель обкома профсоюза, июль 1999 г.

<sup>265</sup> См.: Уральская историческая энциклопедия. Екатеринбург, 1998. С. 432-433; История профсоюзов Урала. 1905-1984 гг. М., 1984.

<sup>266</sup> Социальное партнерство: словарь-справочник. Рук. авт. кол. В.Н. Киселев, В.Г. Смольков; АтиСО. М., 1999. С. 155.

<sup>267</sup> Профсоюзы // Аберкромби Н., Хилл С., Тернер Б.С. Социологический словарь / Пер. с англ. Под ред. С.А. Ерофеева. Казань, 1997. С. 250.

<sup>268</sup> Там же.

работодателями. Если отдельный рабочий сам по себе почти не имел влияния, то с помощью коллективной организации это влияние возрастало. Предприниматель может обойтись без конкретного рабочего, но без труда всех или большинства рабочих он не обойдется<sup>269</sup>.

Профсоюз рассматривается в качестве "организации рабочих, образуемой для защиты интересов и упрочения благополучия своих членов"<sup>270</sup>. Отмечается, что "между интересами рабочих и интересами тех, кто оплачивает их труд, существуют некоторые неизбежные расхождения... С одной стороны, владельцы предприятий и менеджеры имеют право использовать находящиеся в их распоряжении ресурсы таким образом, каким они считают наиболее подходящим для повышения производительности и прибыльности этих ресурсов. С другой стороны, рабочие считают, что им должны быть обеспечены гарантии занятости, безопасные и удобные условия труда, вознаграждение, соразмерное с их вкладом в деятельность предприятия. ... Ввиду ... потенциальной возможности конфликта рабочие образуют профессиональные союзы – организации, стремящиеся защитить интересы рабочих, когда эти интересы сталкиваются с интересами администрации"<sup>271</sup>.

Ряд работ рассматривает профессиональные союзы в контексте становления гражданского общества в России<sup>272</sup>. Как и другие организации "третьего сектора", профсоюзы являются медиаторной группой и, наряду с другими независимыми добровольными организациями, составляют важный элемент гражданского общества.

Немногочисленны, но интересны источники, анализирующие современное состояние российских профессиональных союзов, описывающие трудовые конфликты на предприятиях и роль профсоюзов в их разрешении<sup>273</sup>.

<sup>269</sup> Гидденс Э. Социология. М., 1999. С. 462.

<sup>270</sup> Современный бизнес: Учеб. В 2 т. Т. 1. Пер. с англ. / Д.Дж. Речмен, М.Х. Мескон, К.Л. Бауви, Дж. В. Тилл. М., 1995. С. 395.

<sup>271</sup> Там же. С. 394.

<sup>272</sup> См., например: Песчанский В.В. Становление гражданского общества: роль профсоюзов // Гражданское общество в России: структуры и сознание. М.: Наука, 1998; Файербретер П. Профсоюзное движение в либерально-демократических странах // Социологические очерки: Ежегодник. Вып. 2. М., 1992 и др.

<sup>273</sup> См., например: Борисов В.А. Ночное домино на Октябрьской площади: Социологические заметки о забастовке в Донбассе (7-20 июня 1993 года). М., 1999; Хоффер Ф. От авторитарного монолога – к социальному диалогу // Социальный диалог в России. М., 1999; Рунец В. Мифы и реалии профсоюзного движения в современной России. М., 1996; Гордон Л.А. Социально-трудовые исследования. Вып. 1. Рабочее движение в сегодняшней России: Становление, современные проблемы, перспективы. М., 1995 и др.

Наконец, самостоятельной областью исследований является история профсоюзов (европейским профсоюзам уже более двухсот лет, отечественным – почти век)<sup>274</sup>. За это время в профсоюзном движении произошло немало перемен. В настоящее время сокращается членская база профсоюзных организаций в США, в большинстве европейских стран происходит изменение мотивации участия в профсоюзной деятельности.

Феномен профсоюза активно изучается и экономистами. Авторы классической работы "Современная экономика труда" посвятили две главы рассмотрению профсоюзов – соответственно в частном и государственном секторах. Профсоюзы рассматриваются в контексте процесса коллективных переговоров, возможностей улучшения благосостояния своих членов, при этом используются законы Хикса-Маршалла о производном спросе. Авторы пытаются ответить на вопрос, как деятельность профсоюзов влияет на заработную плату. Отмечается, что "экономисты, стоящие на неоклассических позициях, традиционно сосредоточивают свое внимание на том, на сколько увеличилась зарплата членов профсоюза *по сравнению* с такими же работниками – не членами профсоюзов, указывая при этом, что подобное различие в заработной плате приводит к снижению эффективности и имеет негативные последствия для всего общества"<sup>275</sup>.

Рассматривая логику коллективных действий, М. Олсон отмечает, что профсоюзы – наиболее известный тип групп организованных интересов в современном демократическом обществе. М. Олсон относит профсоюзы к "организациям, поддерживающимся не из-за коллективных благ, которые они предоставляют, но, скорее, потому что им посчастливилось обнаружить то, что я назвал избирательными стимулами. Избирательные стимулы – это стимулы, которые применяются к индивидуумам избирательно, в зависимости от того, вносят они вклад в обеспечение коллективным благом или нет"<sup>276</sup>.

Ряд работ отечественных исследователей посвящен рассмотрению роли профсоюзов в современной российской экономике в целом. Показательно, что многие публикации появились во второй половине 1990-х гг., сразу после так называемого "кризиса" профсоюзного движения в России<sup>277</sup>.

<sup>274</sup> См., например: История профсоюзов России: Этапы, события, люди. М., 1999.

<sup>275</sup> Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда: Теория и государственная политика. М., 1996. С. 500.

<sup>276</sup> Олсон М. Возышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Пер. с англ. Новосибирск: ЭКОР, 1998. С. 44.

<sup>277</sup> См., например: Четвернина Т., Смирнов П., Дунаева Н. Место профсоюза на предприятиях // Вопросы экономики. 1995. № 6; Дунаева Н., Четвернина Т. Практика заключения коллективных договоров на предприятиях различных форм собственности // Вопросы экономики. 1996. № 1; Песчанский В. Промышленные отношения в России: к демократизации или авторитарности? // Мировая экономика и междуна-

Опираясь на различные источники, авторы анализируют тенденцию сокращения членства в профсоюзах, старые и новые функции профсоюзных организаций, различные типы последних, факторы, определяющие деятельность профсоюза на конкретном предприятии (к их числу отнесены: отрасль экономики, местоположение предприятия, наличие традиций профсоюзной борьбы и пр.).

Серьезный анализ места профсоюзов в экономике и политике стран Восточной Европы в 1990-е гг. предпринят группой специалистов в рамках "Проекта приватизации"<sup>278</sup>. Авторы развивают идею, что "профсоюзы влияют не только на показатели занятости и инвестиционной активности, но и на распределение экономических ресурсов"<sup>279</sup>. Выделяются *две модели*, которыми представлены отношения между профсоюзами и правительствами стран Восточной Европы, – **корпоративистская**, целью которой является достижение социальной и производственной гармонии, и **правовая** (или англо-американская), в которой профсоюзы сосредоточивают свою деятельность на решении локальных вопросов. Авторы отмечают, что в большинстве стран Восточной Европы предпочтение отдается корпоративистской модели, хотя "во многих странах обе модели существуют бок о бок или как некий сплав".

Мы склонны рассматривать профсоюзы скорее как институт трудового посредничества. При этом имеем в виду, что профсоюзные организации способны содействовать мирному разрешению противоречий, возникающих на предприятии. Деятельность профсоюза можно рассматривать как попытку сбалансировать отношения между работниками и предпринимателями в условиях рыночной экономики.

#### 11.4.2 Профсоюзная инверсия

История российских профсоюзов – яркий пример того, как мало может остаться от здравой в целом идеи.

Как институт профсоюзы начали оформляться в России во время революции 1905-1907 гг. С возникновением Советского государства профсоюзы стали проводить идеологию коммунистической партии и до конца 1980-х гг. практически были частью государственного управления – "Раньше профсоюзы обладали, *после партии, естественно*"<sup>280</sup>, *самым большим имуществом*"<sup>281</sup>. Знаменитый "треугольник" (партия, профком, начальст-

---

родные отношения. 1997. № 3 и др.

<sup>278</sup> См. обзор: Возвращение профсоюзов // Вопросы экономики. 1995. № 6.

<sup>279</sup> Возвращение профсоюзов // Вопросы экономики. 1995. № 6. С. 91.

<sup>280</sup> Выделено нами – Авторы.

<sup>281</sup> Референт председателя обкома, июнь 1999 г.

во) – неизменный атрибут административной структуры на советском предприятии. В действительности, влияние каждой из сторон треугольника было неравным, так, профсоюзы были явно "ведомы" коммунистической партией, выполняли ее заказ. В основном деятельность профкома сводилась к ведению социально-бытовых вопросов на предприятии и организации производства. Организация социалистического соревнования, руководство профобучением, другими общественными организациями (обществом рационализаторов и изобретателей, например), сборы на демонстрации и субботники – вот повседневная деятельность профкома в советское время. Профсоюзы уже тогда имели возможность реализовывать защитную функцию. Так, без согласия профкома нельзя было уволить работника, изменить условия труда, распределить квартиры и пр. Однако в реальной жизни защитные мероприятия всегда были на последнем месте, а на первом – демонстрации, субботники, юбилеи и пр. В 1970-1980-е гг. функция распределения даже преувеличивала над всеми остальными профсоюзными задачами.

Все изменили 1990-е гг.: "*У нас сначала профсоюзы были, а потом - рыночная экономика. А не наоборот, как в Америке*"<sup>282</sup>. Профсоюзам пришлось заново искать свою социальную нишу. По мнению В.Л. Тамбовцева, "институциональные изменения можно рассматривать на основе общего понятия жизненного цикла любой системы... следует выделять фазы зарождения изменения (институциональное нововведение), функционирования (нового) института и его отмирания, исчезновения, являющуюся одновременно и параллельно фазой возникновения его функционального заместителя – нового института"<sup>283</sup>. В этом смысле конец 1980-х – начало 1990-х гг. – этап отмирания профсоюза как старого института и зарождение нового начала профсоюзной деятельности.

Правда, процесс инверсии профессиональных союзов в России затянулся и имеет специфические особенности. Выделим некоторые из них, представляющие интерес для характеристики профсоюзов как института трудового посредничества.

**Первое. Профсоюзов стало больше – рядом со старыми появляются новые.** Под старыми мы понимаем профсоюзы, преемственные бывшим "государственным" – ВЦСПС-овским, ныне – ФНПР-овские. Новые – те, которые возникли в противовес последним, отсюда, в частности, и их обозначение – "альтернативные". Прецедентом стал Независимый профсоюз горняков, созданный в октябре 1990 г. и прославившийся организацией

<sup>282</sup> Политолог, июнь 1999 г.

<sup>283</sup> Тамбовцев В.Л. Экономические институты российского капитализма // Куда идет Россия?.. Кризис институциональных систем: Век, десятилетие, год / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М., 1999. С. 194.

волны забастовок в Кузбассе. Впоследствии широкую известность получили такие альтернативные профсоюзы, как Объединение профессиональных союзов России (Соцпроф, создан в 1989 г.), Российская конфедерация свободных профсоюзов (РКСП, 1991 г.), Конфедерация свободных профессиональных союзов (КСПР, 1990 г.), ныне действующая под названием "Национальное объединение российских профсоюзов" (НОРП), Межрегиональная Конфедерация объединений профессиональных союзов России (КОРП, 1990 г.), Российское объединение профессиональных союзов "Солидарность" (РОП "Солидарность", 1992 г.), Конгресс российских профсоюзов (1992 г.)<sup>284</sup>.

Альтернативные профсоюзы редко охватывают весь персонал предприятия, они сравнительно малочисленны, более гомогенны по составу (не принимаются руководители, часто в профсоюз не входят специалисты). Среди методов, которыми часто пользуются лидеры альтернативных профсоюзов (а роль лидера здесь чрезвычайно велика), – захват помещений, забастовки, бойкоты, пикетирование, выдвижение ультиматумов и пр. Альтернативные профсоюзные организации чаще возникают на тех предприятиях, где положение особенно неблагополучно, назревает или уже протекает конфликт между наемными работниками и администрацией. Характеристика деятельности альтернативных профсоюзов в России – самостоятельная тема. Заметим лишь, что альтернативные профсоюзные организации так и не стали более или менее значимым механизмом разрешения (институциализации) трудового конфликта. Собственно, решение конфликта для них, как правило, отходит на второй план, важнее – презентация, самоутверждение организации нового типа, демонстрация гетерологического потенциала.

**Второе.** Покачнулась выстроенная десятилетиями бюрократическая вертикаль в профсоюзах. *Соподчинение сверху вниз – от ЦК до профкома в первичке – перевернулось, основным звеном профсоюзной жизни стала считаться первичная организация*, львиная доля взносов оставалась здесь: "были допущены серьезные перегибы – когда во главу угла поставили первичную организацию. Я лично против этого. Основа профсоюза - член профсоюза, а не первичная организация. И первичная, и областная организации - это все надстройки. И этим положением сейчас злоупотребляют руководители первичных организаций. Хочу - выполню решение вышестоящей организации, не хочу - не выполню. В 1989 г. хотели сделать демократичнее, а на самом деле все разрушили"<sup>285</sup>. Реакцией на сложившуюся ситуацию стали усилия профсоюзных чиновников по спасению своих струк-

<sup>284</sup> История профсоюзов России: этапы, события, люди. М., 1999. С. 323.

<sup>285</sup> Зав. орготделом Федерации профсоюзов, январь 2000 г.

тур, бюрократизация первичных профсоюзных организаций. В ходе этих процессов наемный работник оказался на втором плане, а внутрипрофсоюзная активность стала конкурировать с мероприятиями по улучшению положения персонала предприятия.

**Третье.** Мы уже отмечали значимость в советское время "треугольника" – партия, профсоюз, начальство. Партия исчезла, теперь только профсоюз мог помочь (или помешать) администрации оказывать влияние на персонал предприятия. Администрация, будучи заинтересованной в установлении бесконфликтных отношений с профсоюзными лидерами, пыталась влиять на выборность "подходящих" людей. Лидеры профсоюза виделись руководству предприятий как, с одной стороны, люди, способные вступить в контакт, найти общий язык с персоналом. С другой стороны, от них ожидалась демонстрация лояльности, желание все трудовые конфликты решить мирно. *На многих предприятиях произошло настоящее сращивание администрации и профсоюзных лидеров.* Так, председатель профкома одного из промышленных предприятий не без гордости рассказывал в интервью: "*прихожу к генеральному директору, и сразу, с порога его предупреждаю: я пришел как председатель профкома, или – сегодня как председатель Совета директоров*"<sup>286</sup>. Заметим, что информант уникоден – он одновременно на предприятии выполняет обязанности председателя профсоюзного комитета и председателя Совета директоров. Как такой лидер может выполнять роль посредника в трудовом споре между наемным работником и администрацией, если он сам относится к последней?

Ответ на этот вопрос определяется во многом противоречивым статусом профсоюзных организаций на большинстве предприятий. **Профсоюз**, изначально призванный выражать интересы наемных работников, быть независимым от работодателя, в реальности эти черты утерял. Он *взял на себя функции социального отдела предприятия/учреждения*. Ресурсы общественной организации (независимость, добровольный характер членства, черты боевитости и пр.) оказываются преобразованными в административные ресурсы и используются менеджерами разных уровней (прежде всего – высшими) для эффективного управления организацией. Конечно, и в этом случае трудовые конфликты каким-то образом разрешаются. Предсказать, в какую сторону качнется маятник активности такого профсоюза – в пользу администрации или персонала предприятия – достаточно трудно.

В целом, различные типы профсоюзов по-разному используют имеющиеся у них возможности урегулирования возникающих конфликтов, устанавливая при этом различные типы отношений между администрацией и персоналом предприятия.

---

<sup>286</sup> Председатель профкома завода прокатных валков, ноябрь 1999 г.

#### *11.4.3 Ресурсы трудового посредничества и их распределение*

Определим основные типы функционирования профсоюзов на предприятиях по принципу распоряжения ресурсами.

К ресурсам профсоюзной организации можно отнести следующее:

1. *Правовые нормы* (законодательные акты, регулирующие взаимоотношения между работодателем и работником, деятельность профсоюзов, распределение социальных благ, регулирование оплаты труда, условия труда и пр.). Все указанные законодательные акты существуют, как правило, на федеральном и на местном (региональном) уровнях. Использование возможностей их воздействия на работодателей с целью улучшения условий труда работников – показатель деятельности профсоюза. Дистанционность от администрации, мониторинг законотворческой деятельности, юридически грамотное ведение переговоров с работодателем свидетельствуют о профсоюзной боевитости<sup>287</sup>, которую часто демонстрируют альтернативные профсоюзы.
2. *Степень доверия* членов организации, передача полномочий по ведению переговоров с работодателями, *авторитет* профсоюзов в обществе.
3. *Членская база*. Одна из сильных сторон профсоюзов – массовый характер организации. Если в советское время этот ресурс являлся лишь фактором пополнения профсоюзного бюджета (каждый член профсоюза ежемесячно перечисляет 1% своей зарплаты на нужды организации), то сегодня массовость профсоюзов является зачастую решающим фактором в переговорах с работодателями. Стучащие касками шахтеры, не начинаящие учебный год учителя вынуждены решать проблемы. Правда, современное использование массовости профсоюзной организации отличается смещением направления акций – часто работодатели-шахтеры и работники-шахтеры объединяются, чтобы вместе оказать давление на властные структуры.
4. *Организационная поддержка*. Наработанная десятилетиями практика передачи решений сверху вниз, исполнения указаний, распространения опыта и иная подобная деятельность хотя и являются старым стилем распоряжения ресурсами, но до сих пор остается действенной. Как бу-

<sup>287</sup> Несмотря на публицистическое звучание, этот термин вполне определен по содержанию: "Профсоюзная боевитость – степень самоопределения организаций наемных работников профсоюзами, сохранения независимости от предпринимателей, демонстрации готовности прибегнуть к коллективному торгу и акциям в промышленности, отождествления себя с рабочим движением в целом". См.: Большой толковый социологический словарь (Collins): в 2 тт. Пер. с англ. М., 1999. Том 2. С. 108.

дет показано ниже, небольшую группу членов профсоюза на отдельно взятом предприятии могут поддержать очень многие профсоюзные структуры, включая международные ассоциации. Такая поддержка способствует солидарности в профсоюзных рядах. Сюда же можно отнести сетевой ресурс профсоюзов. В целом речь идет о горизонтальной и вертикальной солидарности.

5. Наработанная практика установления взаимоотношений между профсоюзными лидерами и работодателями. Инициирование новых форм таких взаимоотношений, раскрытие потенциала старых форм (например, заключения коллективного договора на предприятии) – примеры активного и нового обращения с этим ресурсом.
6. Наконец, такой ресурс, как материальная база. Значительная ее часть, в особенности недвижимость, правда, профсоюзами утеряна.
7. Идеология. Набор банальностей по поводу отношений человека и капитала сегодня активно используется профсоюзными лидерами. Быстро схватывая моду на социальное партнерство, на установление мирных взаимоотношений с работниками, профсоюзы пока не способны эффективно использовать этот ресурс для своих "внутренних" нужд. В результате профсоюз обычно оказывается разменной картой в руках более опытных игроков на экономической сцене.

#### *11.4.4 Типы профсоюзных организаций на современных российских предприятиях: профсоюзы "хорошие и разные"*

Обращение с ресурсами определяет тип профсоюзной организации.

**Тип А. Профсоюз действует в рамках традиционной модели "наемный работник – работодатель", находясь ближе к последнему.** Работодатель допускает профсоюз к некоторым управленческим функциям. Профсоюзная деятельность рассматривается как работа по контракту. По сути, **профком занимает нишу социального отдела и отдела по работе с персоналом**. Полноценные отделы, правда, решали бы эти проблемы более профессионально. Не создавая эти отделы, поручая реализовывать указанные функции профсоюзу, работодатель экономит ресурсы. Показательно, что на предприятиях, которые ориентируются на современную организационную структуру, где указанные отделы существуют, профсоюзная организация часто отсутствует. Не потому ли, что она больше не нужна?

**Тип Б. Нейтральные отношения между профсоюзниками и работодателем** – профсоюзная деятельность осуществляется планомерно. Такие отношения могут быть основаны на отсутствии реальной конфликтной базы. Как правило, это характерно для предприятий непроизводствен-

ной сферы. В такой ситуации в полной мере используется инерционный ресурс профсоюза.

**Тип В. Характеризуется повышенной профсоюзной боевитостью – профсоюз находится в явной конфронтации с работодателем.**

При этом потребность в отстаивании прав работников (защите их интересов) может быть разной – гораздо более важным оказывается то, как ее интерпретирует профсоюз. Главное в таком профсоюзе – дать повод защитить работника. Для этого используются все возможные и невозможные методы, старые и новые ресурсы. Большинством работодателей такой подход расценивается как хулиганский, экстремистский, "не наш – не российский" и пр. Деятельность такого профсоюза может быть в разной степени эффективной.

Отдельно следует рассматривать ситуацию, в рамках которой работодатель препятствует профсоюзной деятельности на предприятии. Это не всегда происходит открыто, обычно - в форме давления на членов профсоюза. Когда же они выходят ("выдавливаются") из профсоюза, администрация начинает строить отношения с персоналом по своему усмотрению.

Рассмотрим результаты деятельности профсоюзной организации, которую мы отнесли к типу А, а также ситуацию возникновения и ликвидации профсоюза на предприятии с иностранным капиталом. Данные исследования осуществлены в форме кейс-стади (case-study). "Сущность такого исследования заключается в том, чтобы на примере детального изучения одного или нескольких случаев вскрыть глубинные процессы, протекающие в данной общине, воспроизвести системы взаимоотношений, раскрыть их содержание"<sup>288</sup>.

#### *11.4.5 Профсоюз как социальный отдел: "надо помочь администрации"*

Предприятие ТТ<sup>289</sup> – крупнейшее транспортное объединение в городе, недавно отметило свой 70-летний юбилей. Сейчас в ТТ пять основных производственных подразделений – 5 депо с общей численностью работающих около 6,5 тыс. чел. Для исследования были отобраны два подразде-

---

<sup>288</sup> Козина И.М. Особенности применения стратегии case study при изучении производственных отношений на промышленных предприятиях России // Предприятие и рынок: динамика управления и трудовых отношений в переходный период. М., 1997. С. 31.

<sup>289</sup> Здесь и далее мы используем условные обозначения предприятия и его подразделений, дабы гарантировать анонимность полученных оценок. ТТ- предприятие в целом, ЮТ и ОТ – его подразделения. Также в тексте сокращенно именуются: профсоюзная организация (ПО), Совет трудового коллектива (СТК).

ления - ЮТ и ОТ. Структура управления в ТТ иерархическая – управляет генеральный директор, в каждом депо есть начальник.

ТТ является муниципальным предприятием и имеет два основных источника дохода – доходы от продажи билетов пассажирам и дотации из бюджета. ТТ окупает собственные расходы доходами от продажи билетов на 62%. Остальное должно поступать из городского бюджета. Однако поступления эти недостаточны и нерегулярны. Недостаточное финансирование влияет на материальное положение ТТ, обеспеченность льготами работников и пр. При всех финансовых сложностях зарплата все же не задерживается.

ТТ производит впечатление очень консервативной структуры, вполне "советской" по стилю управления, общения между начальниками и подчиненными, даже интерьеру помещений и пр. Эта "советскость" отмечалась и информантами: *"А наши рабочие, кстати, не понимают этих проблем [с финансированием]. Мы еще, я считаю, при социализме живем. Они не поняли, какая жизнь страшная за воротами депо"*<sup>290</sup>.

Таким образом, ТТ можно охарактеризовать как предприятие традиционного типа с низким конфликтогенным потенциалом.

Численность профсоюзных организаций ЮТ и ОТ на сегодняшний день довольно высока – 80-90%. К сожалению, динамика численности по ТТ и по ЮТ и ОТ отсутствует<sup>291</sup>. Как считает председатель ПО ОТ, в этом нет необходимости, поскольку численность организации приближается к численности работников депо.

Резкое увеличение численности профсоюзной организации произошло в середине 1990-х гг. Так, в ЮТ в 1997 г. в профсоюзе состояло 132 чел., и *"за один день – на конференции – заявление подало 400 чел."*<sup>292</sup>. В ОТ число членов профсоюза за последние 3 года увеличилось с 75 до 96%. Информантами названы следующие причины сокращения численности ПО в начале-середине 1990-х гг.:

1) Общее положение дел в стране – *"Вся эта демократия, обновление. В то время началась волна отрицания всего, что было связано с советским временем"*<sup>293</sup>.

<sup>290</sup> Начальник планового отдела, февраль 2000 г.

<sup>291</sup> Показательно, что в ответ на просьбу указать точное число членов профсоюза в ТТ, председатель Совета профсоюзов принялась считать по распечаткам зарплаты из вычислительного центра – в графе отчислений там указано перечисление профсоюзных взносов. Так можно было сосчитать членство в профсоюзе, но мы не стали утомлять себя пересмотром всего списочного состава ТТ.

<sup>292</sup> Председатель профкома, февраль 2000 г.

<sup>293</sup> Инженер по технике безопасности, бывший председатель ПО ТТ, март 2000 г.

2) Отсутствие материальных ресурсов у профсоюзной организации. Не реализовывались основные тогда цели деятельности – оздоровление работающих и т.п. *"От профсоюза ну, вообще, никак, не было никаких ни путёвок никуда, ничего. И вот говорю, мы взносы только платим, платим, платим, взносы приличные. И раз, заявление написала и вышла"*<sup>294</sup>. Очевидно, что это был процесс переосмыслиния членами профсоюза функций своей организации. Хотя процесс этот и в настоящее время далек от завершения, кризис тех лет во многом повлиял на решение многих работников о выходе из ПО.

3) Роль лидера ПО. В ЮТ председателем профкома была молодая женщина из цеха техобслуживания. Ее влияние и авторитет распространялись в основном на вспомогательные подразделения, а основной (со статусной точки зрения) персонал – водители – оказывался таким образом вне ПО.

Кроме того, на предприятиях функционировали **Советы Трудового Коллектива** (СТК). СТК были своего рода органом самоуправления. В СТК не имели право входить представители администрации, решения СТК были законом для руководства. Основная задача СТК – контроль за процессом производства. *"Администрации, главному инженеру нужно вопрос серьёзный какой-то решить и они даже сами приходили, тот же директор ко мне - когда у вас будет заседание СТК. Они не имели права голоса, но просто, они что-то там предлагали, мы выслушивали"*<sup>295</sup>. Кроме этого, СТК занимался распределением дефицитных тогда товаров.

СТК, как орган представительства работников предприятия, на том этапе фактически заменил профсоюз. Совет избирался работниками коллектива, руководство СТК не входило ни в какие внешние структуры – в этом, кстати, его отличие от профсоюзной организации, за которой стоят обком и ФНПР. По функциям же СТК были аналогом существующих ныне в депо ПО. Таким образом, функции посредника в трудовых конфликтах, во взаимоотношениях между персоналом предприятия и администрацией выполнял СТК.

"Возрождение" профсоюзных организаций в обоих депо непосредственно связано с назначением новых руководителей (в ОТ в 1991 г., в ЮТ – в 1996 г.). Показательно, как об этом говорят сами руководители: *"Когда я пришел в депо, не было времени на профсоюзные дела. Тогда очень остро стоял кадровый вопрос. Пришло сменить руководство на всех уровнях. Когда появились грамотные заместители – появилось время на социальную работу. Тогда я принял решение о том, что надо переизбрать председателя профсоюзной организации. В.В. я провел сначала в профком, затем*

<sup>294</sup> Водитель троллейбуса, 61 год, основатель трудовой династии. 17.03.00.

<sup>295</sup> Начальник маршрутов. 07.04.00.

*на профкоме её избрали, с моего предложения, председателем<sup>296</sup>". Начальник другого депо: "когда я пришел, сразу почувствовал, что не хватает чего-то, ну, чисто, так сказать, поддержки снизу. У нас цель была... создать профсоюз, чтобы он мог решать какие-то проблемы внутри коллектива, не через администрацию, а именно даже снизу... Даже по закону – взять любой закон – согласовывать с ПО. А с кем согласовывать-то?"<sup>297</sup>. Таким образом, ПО для руководителей депо – канал для удовлетворения социальных потребностей работников и потребностей в иерархическом управлении. "Профсоюз – для решения социальных вопросов. Есть основное производство и его обеспечивающее производство. Если нет этого обеспечивающего производства, трудно привлечь специалистов"<sup>298</sup>.*

Кроме этого, с помощью профсоюзной организации, по мнению руководителей, поддерживается целостность трудового коллектива. "Профсоюз объединяет ...люди знакомятся, коллективный дух появляется. Это важно для администрации"<sup>299</sup>. "Профсоюз помогает в плане работы с коллективом... все спорные вопросы, какие у нас здесь обсуждаются, доводятся до коллектива. Практически коллектив всегда в курсе дела. Или наоборот, у коллектива возникают какие-то вопросы, через профсоюз к нам выходят"<sup>300</sup>. Председатель ПО выполняет роль приводного ремня администрации и буфера между последней и персоналом – "со всеми болячками туда к ней бегут [к председателю ПО], тут надо помочь, там надо помочь... дни рождения, юбилеи, это столько работы у нее общественной"<sup>301</sup>.

Именно вследствие тесной связи между руководителем и председателем ПО административный ресурс активно используется в приеме в организацию новых членов: "Как правило, они [новые работники], пишут заявления без всяких разговоров. Помогают мне девочки иной раз, если, допустим, меня нету, в отделе кадров помогают, бухгалтерия помогает"<sup>302</sup>. Благодаря этой системе, численность профсоюзной организации значительно увеличилась – в профсоюз вступают практически все новые работники, вернулись те, кто вышел. Лидер альтернативного профсоюза сетовал в интервью на отсутствие в его организации таких возможностей: "Членство профсоюза там такое, потому что прием на работу производится только

<sup>296</sup>Директор ОТ. 21.03.00.

<sup>297</sup>Начальник ЮТ, февраль 2000 г.

<sup>298</sup>Директор ОТ. 21.03.00.

<sup>299</sup>Специалист планового отдела ОТ. 06.03.00.

<sup>300</sup>Начальник ЮТ, февраль 2000 г.

<sup>301</sup>Начальник ЮТ, февраль 2000 г.

<sup>302</sup>Председатель профкома ОТ. 28.02.00.

*с условием вступления в профсоюз... когда человек устраивается на работу, его заставляют прийти к ней, совместно с инструктажем по технике безопасности, заставляют пройти в кабинет председателя ПО<sup>303</sup>.* Таким образом, лидеры ПО и руководители обмениваются ресурсами: от ПО – контакт с коллективом, "вертикальная связь", от руководителя - административная поддержка.

Таким образом, в обоих депо ПО помогает руководителям в управлении, создана при активном участии администрации и пользуется всеми административными ресурсами. ПО одновременно выполняет функции социального отдела и отдела по работе с персоналом. При этом сами профсоюзные лидеры это хорошо осознают: "зачем профсоюз? Ну, чтобы было к кому подойти пожаловаться. Мне нравится бегать по цехам, разговаривать с людьми. Чем могу, помогаю"<sup>304</sup>.

Складывается впечатление, что в ТТ профсоюз является не только элементом системы управления но и, в какой-то степени, средством манипулирования работниками. Так, созданная в Орджоникидзевском троллейбусном депо нестандартная профсоюзная организация – свободный профсоюз – возникла не случайно: "*Администрация депо хотела уйти из управления, и они решили с профсоюза начать*"<sup>305</sup>. В ЮТ бывший лидер ПО был близок к бывшему руководителю, с приходом же нового начальника депо ситуация изменилась.

Начальники депо состоят в ПО, как и многие работники администрации. За всё время существования не было открытых конфликтов по поводу нарушения трудовых прав между профсоюзной организацией и администрацией. С одной стороны, профсоюз не вмешивается в производственные дела, с другой стороны, администрация не препятствует работе профсоюза. Начальники депо такой ситуацией удовлетворены, по их оценкам, процентов на 80. 20% неудовлетворенности связаны с пассивностью профсоюзной организации: "*Нужно осуществлять контроль за неправильными решениями администрации. Необходимо привести к букве закона. Председатель профкома в этом смысле мягкая женщина*"<sup>306</sup>.

По сути, взаимодействие администрации и профсоюзной организации строится на взаимопомощи. "*Не должно быть противостояния, где-то надо и помочь администрации – в этом роль профсоюза. Одно дело, когда руководитель делает, принимает решения, и совсем другое, когда идёт*

<sup>303</sup> Председатель Совета профсоюза работников муниципальных предприятий общественного и специального транспорта г. Екатеринбурга, февраль 2000 г.

<sup>304</sup> Председатель ПО ЮТ, февраль 2000 г.

<sup>305</sup> Председатель Совета профсоюзов, февраль 2000 г.

<sup>306</sup> Директор ОТ. 21.03.00.

*снизу*<sup>307</sup>". Профсоюз использует ресурсы администрации для борьбы с появившимся в депо альтернативным профсоюзом, так как традиционный и альтернативный профсоюзы конкурируют в борьбе за ресурсы.

**Такая стратегия предполагает активное сотрудничество профсоюзной организации с администрацией предприятия. Профсоюз не вмешивается в дела администрации, за это администрация предоставляет дополнительные социальные гарантии, которые реализуются через профсоюз.** Это строго прослеживается по ОТ: "Профсоюз занимается социальными вещами. Можно сказать, что это службы персонала. Это то же самое, просто профсоюз привычнее как-то"<sup>308</sup>".

Принятые на себя функции по установлению взаимоотношений между трудовым коллективом и администрацией профсоюзом осуществляются непрофессионально. Профсоюз не может подменить ни социальный отдел, ни отдел по работе с персоналом, т.к. его функционеры не располагают достаточными знаниями, профессионализмом, технологиями подобной работы. Общественная организация и не обязана быть профессиональной.

В ЮТ председатель профкома отмечает, что ей приходится заниматься и производственными вопросами: "*песочницы на вагоне нет, не к мастеру идут, а ко мне. Я говорю – девочки, ну ведь... нет, вот, сходи сама, нас не слушают*". Вместо контроля за организацией труда председатель профкома часто сама все организует: "*вот в субботу ездила проверяла, на Керамике сказали нет освещения... нету... пошла выяснять, оказывается, кабель украдли... вот сейчас мне надо участкового найти с той стороны, сегодня вечером пойду в опорный пункт*".

Если трудовой коллектив участвовал в управлении предприятием через СТК, то теперь его функции (буфера между руководством и трудовым коллективом) стал выполнять профсоюз. Участие ПО в управлении заключается прежде всего в том, что начальники депо так или иначе согласовывают принимаемые решения с председателями профкомов: "*директор если вот что-то такое серьезное, связанное с изменением труда рабочих, все равно советуется. И там уже – можно или нельзя, смотришь уже, чтобы не было нарушений никаких*"<sup>309</sup>. Кстати, верно и обратное – ни одно серьезное решение председатель профкома не принимает без согласования с начальником депо, но об этом информанты говорили уже после выключения диктофона.

Два примера характеризуют участие профсоюза в управлении.

---

<sup>307</sup> Директор ОТ. 21.03.00.

<sup>308</sup> Специалист планового отдела ОТ. 06.03.00.

<sup>309</sup> Председатель профкома ЮТ, февраль 2000 г.

**1. История с передачей из ЮТ чешских вагонов в другое депо.** По словам председателя профкома, именно по ее инициативе такое решение не было принято, а начальник депо об этой же истории рассказывает спокойнее и признателен профсоюзу только за сигнал о возмущении водителей.

**2. Увольнение начальника одного из цехов ЮТ.** Водители и кондукторы давно жаловались на П., в том числе выражали недовольство и председателю профкома. Поскольку реакции не было, написали анонимную жалобу в управление. Начальник управления пригласил начальника депо и председателя профкома разобраться. Хотя последние и были против увольнения П., П. все же уволили.

Профсоюзная организация активно участвует в процессе приема работников. При увольнении же, если основание – ст. 33 п. 3. КЗОТа РФ, – участие в судьбе работника не принимается. *"Мне и самому приходилось увольнять ...что-то я не припомню такого случая, чтобы профком был подвязан, что где-то чего-то. Понимаете, когда человека увольняют, тогда ужсе действительно за дело. Там его ужсе, по-моему, ни один суд не восстановит"<sup>310</sup>.* Роль профсоюза в работе с персоналом формальна, главным образом касается вопросов увольнения/сокращения. Основная работа с персоналом со стороны профкома – это установление буферного взаимодействия между коллективом и руководством – *"если человек скандалит, лучше его выслушать, он успокоится"*<sup>311</sup>.

Итак, конфликты на исследуемом предприятии достаточно редки. В тех же, которые происходят, профсоюз активного участия не принимает. Профсоюз предпочитает заниматься решением личных конфликтов. Профсоюз активно сотрудничает с администрацией. Функция посредника между персоналом и администрацией выполняется профсоюзом успешно – правила распределения ресурсов оговорены и соблюдаются обеими сторонами.

#### *11.4.6 Как умирают профсоюзы: "все постепенно утряслось"*

Другой случай – это отказ менеджмента признать профсоюз в качестве партнера в управлении предприятием и в качестве посредника во взаимодействии с персоналом. Рассмотрим эту ситуацию на примере возникновения и ликвидации профсоюза на одном из молодых предприятий – заводе по производству безалкогольных напитков.

Завод по производству безалкогольных напитков, далее – КБЕ, был создан в Екатеринбурге в конце 1998 г. В КБЕ работает приблизительно 240

<sup>310</sup> Начальник маршрутов ОТ. 17.03.00.

<sup>311</sup> Председатель профкома ЮТ, февраль 2000 г.

чел. Рассмотрим ситуацию на КБЕ как пример возникновения трудового конфликта.

В июне 1999 г. трое работников КБЕ пришли в обком профсоюза с просьбой "о защите их трудовых прав ... Как выяснилось, у них профсоюза нет, а мы работаем только с членскими организациями, поэтому мы им предложили создать ..., и в дальнейшем уже защищать их интересы"<sup>312</sup>.

Трое молодых мужчин (один из них – К. – в дальнейшем станет председателем профсоюзной организации) стали, очевидно, выразителями общего настроения, связанного с неудовлетворенностью условиями труда в компании: "до прошлого года мы работали как в раю. Работа была просто с 9 утра до 6 вечера, никаких постоянных собраний... А зимой 1999 г. у нас сменился генеральный менеджер, и он решил, что работаем мы плохо. И начались изменения..."<sup>313</sup>.

Недовольство было вызвано несколькими обстоятельствами:

1. Недавно произошедшие изменения (часто не в лучшую сторону) условий работы торговых представителей.
2. Увеличение продолжительности рабочего времени – "Придумал работу в субботу. Совершенно неясно зачем. Мы ему объясняли, что все равно в субботу заказов не будет – а ему неважно. Лишь бы мы выезжали на территорию. У него логика какая-то странная была – плохо работаете, значит, будете работать в субботу"<sup>314</sup>.
3. Увеличение рабочего дня и рабочей недели не сопровождалось увеличением заработной платы, к тому же уровень ее дифференциации, по мнению многих работников, был неоправданным: "...зарплата была в 2 раза меньше, чем у офисных. А это ведь большая разница – или ты в офисе бумаги перебираешь и день рабочий у тебя меньше, или ты целый день по городу мотаешься"<sup>315</sup>.

По мнению экспертов, кадровый потенциал фирмы – весьма высокий: "очень высокий уровень менеджеров, самый лучший из всех, с кем я работала в Екатеринбурге"<sup>316</sup>. Поэтому сотрудники КБЕ подошли к этой ситуации рационально: "...решили, что нужно бороться за свои права. Раз так получилось, что мы много работаем и мало получаем. Ведь есть же КЗОТ! Мы консультировались – ненормированный рабочий день не означает работу с утра до ночи каждый день"<sup>317</sup>.

<sup>312</sup> Зав. отделом обкома профсоюза, январь 2000 г.

<sup>313</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

<sup>314</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

<sup>315</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

<sup>316</sup> Руководитель кадрового агентства, февраль 2000 г.

<sup>317</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

Главной проблемой будущим членам профсоюза виделось отсутствие компенсации за переработку. Их возмущал не столько сам факт увеличения продолжительности рабочего дня, а то, что дополнительное время не оплачивалось. Решив отстаивать свои права, сотрудники КБЕ решили обратиться к администрации: "Сначала, конечно, мы просто пошли говорить с руководством. Ответ был получен однозначный – переработки оплачиваться не будут". Как видим, работники КБЕ хотели разрешить конфликт мирно, но поняты не были.

Роковым был день 12 июня – День независимости, национальный праздник, в который также пришлось работать: "Нам объявили, что мы и в этот день должны работать. Но мы же не должны работать, когда вся страна отдыхает, правильно? И тогда мы все написали заявления с отказом работать в праздник"<sup>318</sup>. Здесь с очевидностью обнаруживается столкновение старых и новых правил, по которым администрация предприятия может распоряжаться ресурсами, – в частности, рабочим временем сотрудников. Руководители КБЕ явно недооценили отечественную традицию "обращения с сотрудниками" – отношения должны быть семейными, относиться к работникам надо "по-человечески" и они все сделают, как хочет начальник. Дальнейшее развитие событий показало, что если персонал ставится перед выбором – отстаивание традиций или выгодные в целом условия труда, они однозначно выбирают второе.

"Обидевшись", инициативная группа решила создать профсоюзную организацию. Идею эту подсказал кто-то из знакомых юристов, сославшись на то, что с помощью профсоюза можно все решить. "Собрали инициативную группу, выбрали лидера. Потом поехали в профсоюз [обком]. То есть лидер поехал. Там нас встретили с распластанными объятиями"<sup>319</sup>.

В профсоюзной организации числилось 34 чел. и основание судить об этом – ведомость уплаты вступительных взносов от 15.06. 99 г., где все расписались. Взносы разные по сумме – от 30 до 100 руб., всего 1 138 руб. В профсоюз вошли в основном работники одного подразделения и более или менее схожих профессий – 21 торговый представитель, 3 диспетчера, 1 аналитик, 2 кредит-контролера, 2 техника, 1 агент по рекламе, 2 супервайзера, у 2 должность не указана. Члены профсоюза – все молодые люди в возрасте около 25-28 лет, примерно треть – женщины.

Было проведено собрание, оформили документы, собрали взносы, кто-то получил профсоюзные билеты. По сути, на этом деятельность профсоюзной организации в КБЕ и завершилась. Коллективных действий не бы-

<sup>318</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

<sup>319</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

ло, не было и собраний (кроме учредительного, да и оно было немноголюдным).

Стратегия членов профсоюза на "не-публичность" профсоюзного поведения была выработана с самого начала: "Администрации мы ни о чем не говорили. Решили, что нужно сначала дождаться официальной регистрации профсоюза. Но информация утекла. И тут началось..."<sup>320</sup>. Надо признать, что создание профсоюзной организации втайне от работодателя – не такое уж редкое явление, методические рекомендации по этому поводу даже публиковались в газете "Солидарность".

"И тут началось..."<sup>321</sup> – эта фраза информанта показательна – начались активные действия администрации КБЕ по ликвидации профсоюзной организации, с одной стороны, и активное противодействие этому обкома, с другой. Хронология существования профсоюзной организации в КБЕ краткая, но емкая. Учредительное собрание – **8 июня, 18 июня** администрация узнает о существовании профсоюзной организации, начинаются переговоры с членами профсоюза о выходе из организации: "Всех торговых по одному вызывали к шефу «на ковер». Сначала вели задушевные беседы – почему записался в профсоюз? Что тебе не хватает? Может быть, можно и так решить, по-хорошему. Потом начались настоящие угрозы – пиши заявление о выходе из профсоюза, а иначе лишаешься бонуса, карьерного роста и всех тренингов"<sup>322</sup>, **21 июня** первые 12 сотрудников КБЕ заявляют о выходе из профсоюза, **23 июня** к ним присоединяются все остальные.

Таким образом, период активных действий ограничился примерно одним месяцем. В дальнейшем, основные участники конфликта (КБЕ и обком) ни в какие формальные отношения больше не вступали. По мнению информантов, "они [руководство КБЕ] оттягивали время, чтобы заставить всех выйти из профсоюза, а потом чтобы констатировать – нет членов, нет и профсоюзной организации"<sup>323</sup>. Необходимо отметить, что обком профсоюза вел себя в этой ситуации крайне активно – была получена поддержка из ЦК профсоюза, от международных профсоюзных организаций и пр. Обком профсоюза использовал все имеющиеся ресурсы, чтобы отстоять свой авторитет, влияние как института трудового посредничества, как организации, способной от имени персонала противостоять администрации. Однако доказать это так и не удалось – сам персонал выбрал иные методы улаживания конфликта.

---

<sup>320</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

<sup>321</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

<sup>322</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

<sup>323</sup> Зав. отделом обкома профсоюза, январь 2000 г.

Сотрудникам КБЕ создание профсоюза виделось цивилизованным, независимым путем решения проблем. В фирме существовало неявное противостояние между топ-менеджерами и квалифицированным персоналом, в частности, торговыми агентами, от которых многое зависело. Поэтому, не получив положительного ответа от руководства, решено было создать структуру, способную принудить администрацию изменить ситуацию. Формально по закону это было возможно. Только законы бывают писанные и неписанные. Конфликт в КБЕ развивался в соответствии с последними.

Таким образом, мотивы при создании профсоюзной организации были весьма различными: от сугубо материальных - пусть заплатят, до ценностных (независимость, уважение к закону и пр.) и даже интимных (отстаивание собственного достоинства). Создавая профсоюз, его инициаторы ничего особенно не боялись, но решение не ставить администрацию в известность о существовании профсоюза свидетельствует об осторожности.

Отметим, что при возникновении угрозы потери рабочего места все члены профсоюзной организации немедленно вышли из нее. Заявления о выходе из профсоюза были написаны сразу после того, как администрация выразила недовольство существованием профсоюза - "написали заявление о выходе тем же числом, которым писали заявление о вступлении и сдали в отдел кадров"<sup>324</sup>.

Единственным исключением из общего правила стал лидер профсоюзной организации. К. "держался" до 1 сентября: "Ему уже, как говорится, отступать было некуда"<sup>325</sup>. При этом оставался на работе в КБЕ - "ему "восьмерки" ставили"; "Сейчас работает. Только два месяца у него был этот вынужденный простой, когда его отстранили. Тогда он получал только оклад, а это все же без бонуса не то, так что он тоже вернулся на работу"<sup>326</sup>. КБЕ активно "работала" с К.: его "устно отправили в бессрочный, пока не одумается, отпуск. Правда, ему предложили компенсацию в размере 5-6 окладов и повышение по службе в случае, если он "добровольно" выйдет из профсоюза"<sup>327</sup>.

Дополнительным мотивом для выхода из профсоюза послужили слухи о том, что администрация вообще хочет "закрыть фирму": "они [члены профсоюза]... сказали, что если у них будет профсоюзная организация, то фирма закроется. И такие примеры за границей имеются - фирма закрывала предприятие, открывала через дорогу, через улицу, чтобы только не

<sup>324</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

<sup>325</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

<sup>326</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

<sup>327</sup> См.: Торговая газета. 1999. 14 июля.

было профсоюза"<sup>328</sup>. Естественно, это означало бы увольнение всего персонала, а потом – наем, но руководство уже могло легитимно не принять бывших членов профсоюзной организации.

Что получили члены профсоюза от своей двухнедельной деятельности?

**Негативный эффект** – была продемонстрирована убедительная победа фирмы над профсоюзом. По сути, конфликт показал отсутствие реальных рычагов воздействия трудового коллектива на управление, принятие решений, собственный статус.

**Позитивный эффект** – произошло частичное улучшение условий труда: "Ситуация дошла до Москвы. Боссы оттуда приехали. Беседовали почти со всеми. Замяли все это дело. Большую часть требований удовлетворили ... Порядки частью остались, но уже менее драконовские. В субботу не работаем, постепенно количество собраний уменьшается. Зарплата теперь высокая. В общем, все постепенно утряслось..."<sup>329</sup>.

Оценка действенности профсоюза противоречива. С одной стороны, информанты отмечали: "...появилась эта мысль о профсоюзе. Но толку, видишь, тоже не вышло"<sup>330</sup>. С другой стороны: "**Но ведь** часть требований выполнили...". Бывшие члены профсоюзной организации решили свои проблемы, но решение это явно было единовременным, в дальнейшем такую тактику использовать будет нельзя.

**Негативный** результат для обкома профсоюзов – это ликвидация организации на предприятии. Несмотря на активные действия, большое число задействованных ресурсов, результат оказался не таким, на какой рассчитывали, но отнеслись к произошедшему с пониманием: "Порой ведь, знаете, дороже нервы, здоровье поберечь, потому что очень сложно... Мы считаем их до последнего, хоть они и написали такие заявления, но если они обратятся, мы им, конечно, всяческую помочь и поддержку окажем, потому что мы считаем, что они – члены профсоюза. Они вышли не из-за того, что причина какая-то была, и мы не защитили, а под давлением"<sup>331</sup>.

**Позитивный** эффект, безусловно, тоже есть. Об обкоме узнали, председатель мелькала на ТВ, приобрела некоторую известность: "профсоюзам многим надо было, так скажем, показать свои действия"<sup>332</sup>. Обком в целом и председатель, в частности, проявили настойчивость, последова-

---

<sup>328</sup> Зав. отделом обкома профсоюза, январь 2000 г.

<sup>329</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

<sup>330</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

<sup>331</sup> Зав. отделом обкома профсоюза, январь 2000 г.

<sup>332</sup> Государственный инспектор труда по Свердловской области, декабрь 1999 г.

тельность в своих действиях: "Меня после этого случая с КБЕ боятся стали. А я говорю – правильно, бойтесь! Бей чужих, чтобы свои боялись!"<sup>333</sup>.

Конечно, июнь - июль 1999 г. были непростыми для КБЕ. Тревогу вызывал не сам факт создания профсоюза, а угроза изменения характера отношений с сотрудниками. Руководство было согласно на косметические перемены, но конституирующие принципы отношений с сотрудниками менять было не намерено. Так и произошло.

Тем не менее изменения в компании произошли. Трудно судить, насколько это вызвано "профсоюзной акцией": "...говорят, у них такой неписаный закон – если менеджер допустил создание профсоюза в компании, на его карьере можно ставить крест. Так и получилось – его в результате убрали"<sup>334</sup>. По другой версии, смена менеджера была давно запланирована и профсоюз здесь ни при чем.

Почему руководство КБЕ было так активно против создания и деятельности профсоюза? Что повлияло на развитие конфликта? Ответы на этот вопрос разные.

1) Точка зрения "экономия ресурсов". "Просто без профсоюза удобнее. Иностранные компании вообще предпочитают работать без профсоюзов, чтобы никто не следил за соблюдением прав работников. Легче же работать с нарушением КЗОТа. Мы же для них дешевая рабочая сила. И лучше, когда работают без всяких протестов. ...Не знаю, почему наши не отнеслись к этому нормально. Мы сами, когда это все происходило, понять не могли – откуда такое бешенство"<sup>335</sup>.

2) Точка зрения "двойной стандарт". "...Касается иностранных работодателей – надо, чтобы они уважали действующее законодательство, иначе они не имеют, на мой взгляд, права заниматься бизнесом у нас в стране. Если не хотят соблюдать российские законы – пусть убираются! ...А у нас государство пускает бездумно всех. ...Эти иностранные работодатели – им стрижено, а они – брито"<sup>336</sup>.

Специфику установления отношений между работодателем и работником в России, стилевые особенности этих отношений также можно считать возможной причиной конфликта: "ситуация на Кока-коле, показывает, что мотивация русского работника – это отдельная проблема... человека легче мотивировать тем, что тебя могут наказать в любой момент, и

---

<sup>333</sup> Председатель обкома профсоюза декабрь 1999 г.

<sup>334</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

<sup>335</sup> Торговый представитель, февраль 2000 г.

<sup>336</sup> Председатель обкома профсоюза, декабрь 1999 г.

«папа» [руководитель] на тебя не так посмотрит, чем говорить, что вот мы тебе за это платим столько-то"<sup>337</sup>.

3) Точка зрения "плохое руководство в компании": "когда еще речи об этом профсоюзе не было, это был май, было очень много недовольства. Там сейчас сменился руководитель за какое-то время до этого. Я думаю, что даже это профсоюзное движение меньше было связано с условиями труда, а может быть, в этом выражалось недовольство изменением стиля руководства, изменением первого лица предприятия"<sup>338</sup>.

Незадолго до создания профсоюза в КБЕ была проверка из Рострудинспекции. Проверка эта была инициирована жалобой сотрудников КБЕ, правда, из другого отдела – доставки. Инспектор Рострудинспекции, хорошо знакомый с ситуацией на КБЕ, полагает, что трудовой конфликт был спровоцирован личностью руководителя: "Был такой временщик, который пришел сюда ненадолго... И вот за этот период недолгий, который он здесь был, он внес какую-то нервозность, аритмию в работу этого предприятия... изъяны, которые свойственны не фирме, а конкретным личностям, которые борются за ... лидерство"<sup>339</sup>.

Мы описали ситуацию востребованности профсоюза на современном преуспевающем предприятии с участием иностранного капитала. *Создание профсоюза было попыткой институциализировать трудовой конфликт. Роль профсоюзной организации виделась как роль активного агента в правовом поле, в переговорном процессе с администрацией.* Однако ориентация членов профсоюзной организации и обкома на действующее законодательство не привела к успеху. Напротив – действия КБЕ, которые можно считать отражением устоявшейся практики регулирования трудовых споров (кулуарные переговоры, негласное давление, угрозы, обменная тактика и пр.), привели к успеху. *Профсоюзная организация, не успев родиться, была ликвидирована. Последствия разнообразны – каждый из участников получил своего рода дивиденды (и позитивные, и негативные).*

Этот пример хорошо подтверждает известный факт практически повсеместного отсутствия профсоюзов на предприятиях частной формы собственности с высокими доходами сотрудников. Даже при наличии нарушений законодательства, неудовлетворенности условиями работы сотрудники делают выбор в сторону высокого заработка: "зарплата достаточно хорошая, хотя эксплуатация человека тоже очень налицо".

---

<sup>337</sup> Руководитель кадрового агентства, февраль 2000 г.

<sup>338</sup> Руководитель кадрового агентства, февраль 2000 г.

<sup>339</sup> Государственный инспектор труда по Свердловской области, декабрь 1999 г.

#### *11.4.7 Постсоветские профсоюзы: новые институциональные рамки*

Постсоветские профсоюзы находятся в стадии трансформации. Можно выделить *два этапа*, которые уже пройдены.

*Первый период, начало 1990-х – середина 1990-х гг., – потеряя прежнего статуса в обществе* (прежде всего политического, а также экономического влияния), *кризис профсоюзного движения*. Именно на этот период приходится резкое падение членства в традиционных профсоюзных организациях, изменения в законодательстве, ограничивающие их деятельность. Лидеры профсоюзов, преемственным советским, растеряны, живут старым, приобретенным еще в советское время, капиталом. Альтернативные организации немногочисленны, но их важным ресурсом является "незапятнанная часть".

*Второй период, начавшийся во второй половине 1990-х гг., характеризуется критическим переосмыслением роли и функций профсоюзов в российском обществе.* Прежде всего это характерно для ФНПРовских профсоюзов, которые, стремясь занять более прочное положение, пытаются сохранить и активно использовать ресурсы традиционной организации. Продолжает сокращаться членская база, нередко профсоюзные организации просто ликвидируются на предприятии, но наряду с этим статус профсоюзов получает дополнительное подтверждение в законодательстве, в том числе и на региональном уровне. *Профсоюзные лидеры активизируют свою публичную деятельность, участвуют в выборах, развивают практику социального партнерства на федеральном и региональном уровнях.*

*На большинстве старых предприятий профсоюзы сохраняются и даже укрепляют свои позиции.* Они освоили новые функции и успешно с ними справляются. *Вновь созданные предприятия, как правило, обходятся без профсоюзов.* Описанный нами случай создания профсоюзной организации (КБЕ) является скорее исключением, чем правилом. Но исключением, подтверждающим правило, – на современном успешном предприятии нормы взаимоотношений между работодателем и наемным работником скорее неформальны, чем формальны; работодатель предпочитает выплачивать высокую заработную плату, но отказаться от "социальных пособий"; наемный работник также делает выбор в пользу индивидуального способа решения конфликтов, обходится без посредников, отступает перед работодателем чаще, чем продолжает борьбу. На современном предприятии профсоюз не нужен – там нет базы для реализации типичных для российских профсоюзов задач. Постсоветский профсоюз работодателю не соперник.

Таблица 11.21

**Характеристика выполнения функций  
разными типами профсоюзных организаций**

Тип профсоюзной организаций	Представленность функций профсоюзной деятельности (по О.И. Уильямсону)		
	Монополистическая (главная цель – повышение зарплаты своих членов)	Экономическая эффективность	Механизм выражения работниками своего мнения
А – профсоюз = социальный отдел	-	X	X
Б – профсоюзная инерция	-	-	X
В – профсоюзная боевитость	X	-	-

Выделенные выше типы профсоюзных организаций в разной степени реализуют свои потенциальные экономические функции. Развенчивая миф о профсоюзах как организациях, главная цель которой состоит в повышении заработной платы членов ("монополитический" лик профсоюзного движения), Оливер И. Уильямсон указывает на двоякое влияние профсоюзов на рост экономической эффективности: "они [профсоюзы] могут выполнять базовые представительские функции... [и], что более важно, важные управленческие функции"<sup>340</sup>. Выполняя представительскую функцию, профсоюзы "могут служить как в качестве источника информации о потребностях работников и их предпочтениях, так и в качестве помощника рабочих при оценке сложных предложений нанимателей по заработной плате и льготам"<sup>341</sup>. Реализация управленческой функции более специфична и, по мнению автора, в большей степени зависит от конкретной ситуации. "Учет подобной дифференцированности в значительной мере предопределяет потенциал трансакционной концепции в предсказании развития хозяйственных процессов". О.И. Уильямсон убежден, что "побудительный мотив к организации производственных рабочих в рамках структуры коллективного управления трудовыми отношениями усиливается по мере роста степени специфики человеческих активов"<sup>342</sup>. Возможно, этим объясняется поч-

<sup>340</sup> Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношеческая" контрактация / Научное редактирование и вступительная статья В.С. Катыкало; СПб: Лениздат; CEV Press, 1996. С. 405.

<sup>341</sup> Там же. С. 406.

<sup>342</sup> Там же. С. 408.

ти полное отсутствие профсоюзов в частных российских фирмах, до сих пор активно использующих неспецифические человеческие ресурсы.

Ульямсон настаивает на "трех лицах профсоюзов":

- как организаций, обеспечивающих реализацию интересов монополии;
- как организаций, способствующих росту экономической эффективности;
- как механизма выражения работниками своего мнения.

Эту классификацию можно использовать для характеристики выделенных нами типов профсоюзных организаций (см. табл. 11.21).

Трудно сказать, когда постсоветские профсоюзы начнут в полном объеме выполнять указанные функции. Пока же *правила, по которым работодатели "играют" с наемными работниками, диктуются первыми, последние не спешат менять их, в том числе с помощью профсоюзов.*

## 11.5 Скрытые стороны "скрытой" безработицы: социальный амортизатор или экономический тормоз?

### 11.5.1 "Скрытая" безработица в России: наследие или приобретение?

В России основным ориентиром при выработке политики занятости, анализе тенденций развития рынка труда, выявлении кризисных регионов служит уровень регистрируемой безработицы. Вследствие этого государственная политика занятости нацелена главным образом на достаточно узкий контингент лиц, являющихся клиентами служб занятости. Так, реализация Федеральной целевой программы содействия занятости населения РФ на 1998-2000 гг. предполагает сдержать уровень регистрируемой безработицы в 1998 году в пределах 3,6%, а в 1999-2000 годах – 4-5%. Подчеркнем, что в отношении уровня и масштабов общей и "скрытой" безработицы программой никаких задач не ставится. Аналитические материалы и прогнозы Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ целиком построены на анализе показателя регистрируемой безработицы. По мнению специалистов, "данные о регистрируемой безработице в России не могут служить индикатором ни истинных масштабов безработицы, ни даже тенденций ее развития"<sup>343</sup>. Использование показателя регистрируемой, или официальной, безработицы способствует поддержанию в общественном мнении иллюзии о невысокой цене реформ: несмотря на более чем 50-

<sup>343</sup> Соболева И., Четвернина Т. Масштабы безработицы в России и способы ее изменения // Вопросы экономики. 1999. № 11. С. 99-113.

процентный спад производства, в России в 90-е годы удалось сохранить низкий уровень безработицы по сравнению не только с бывшими социалистическими, но и со многими развитыми странами. Между тем реальная ситуация не может не вызывать тревоги. По данным Росстата, общая численность безработных в 1992-1999 гг. возросла почти втрое, уровень безработицы, рассчитанный по методологии МОТ, увеличился за тот же период с 5,2 до 12,4%.

*Обострение проблемы безработицы в России можно свести к трем основным моментам:*

- *усилению региональной дифференциации;*
- *увеличению продолжительности безработицы;*
- *расширению масштабов "скрытой" безработицы.*

Пожалуй, главной отличительной чертой функционирования рынка труда в России, дающей основание говорить об особом, "российском" пути в сфере занятости<sup>344</sup>, является масштабное недоиспользование нанятой рабочей силы, предполагающее наличие на предприятиях устойчивой избыточной занятости, или так называемой "скрытой безработицы". Следует подчеркнуть, что "патология" заключается не в самом факте трудоизбыточности, а в масштабах, долгосрочности и устойчивости этого явления. Известно, что структура трансакционных издержек фирмы (в данном контексте – издержек приспособления на рынке труда) такова: в краткосрочной перспективе работодатели, как правило, придерживают рабочую силу, поскольку, как показывает мировой опыт, адаптация к негативным шокам в связи с изменением численности сопряжена с большими издержками, чем адаптация к изменению продолжительности и интенсивности труда. Из сказанного следует, что в экономиках любого типа занятость с запозданием реагирует на изменения в объемах выпуска. Не стала исключением и российская экономика. В то же время трудно не согласиться с Р. Капелюшниковым, по мнению которого "масштабы и устойчивость образовавшегося в ней «навеса» избыточной занятости заставили предполагать, что эта проблема имеет не краткосрочную, а долгосрочную природу и представляет собой «патологию», коренящуюся в каких-то глубинных институциональных или структурных расстройствах"<sup>345</sup>. Такое предположение подкреплялось неоспоримыми фактами: в эпоху рыночных преобразований российская экономика вступила уже обремененной значительными излишками

<sup>344</sup> Layard R., Richter A. Labour Market Adjustment – the Russian Way // Russian Economic Reform at Risk / Ed. A. Aslund. London : Penter, 1995.

<sup>345</sup> Капелюшников Р. Что скрывается за "скрытой безработицей"? // Государственная и корпоративная политика занятости / Под ред. Т. Малевой. М.: Моск. Центр Карниги, 1998. С. 76.

рабочей силы, унаследованными от плановой системы. По имевшимся оценкам, резерв избыточной рабочей силы в советской экономике достигал 15%.

Другая особенность "российского" варианта кроется в смысле, заложенном в понятии "скрытая безработица". Не секрет, что низкий уровень эффективности производства в СССР, обусловливающий завышение спроса на труд, еще в 70-80-е гг. привлекал внимание зарубежных специалистов. Разницу между фактической численностью занятых на предприятиях и в организациях СССР и меньшей их численностью, которая могла бы быть на них занята при достижении международно сопоставимых уровней технологий, организации экономической деятельности и производительности труда, они называли "сверхзанятостью" или "скрытой безработицей". Представляется очевидным, что для "высвобождения" такого рода скрытой незанятости необходима позитивная трансформация хозяйства, сопровождаемая резким повышением эффективности производства.

*Под "скрытой" безработицей в России понимается совершенно другого рода явление, обусловленное неадекватностью между глубиной падения объемов производства и масштабами сокращения занятых в экономике.* Так, А. Кашепов обращает внимание на то, что большинство отечественных специалистов называют "скрытой" потенциальную безработицу, под которой подразумевается "оценка степени неявного (не сопровождаемого немедленным высвобождением работников) снижения спроса на труд в народном хозяйстве в результате спада производства"<sup>346</sup>. В частности, С. Дудников и А. Щербаков под величиной "скрытой безработицы" понимают "условную численность наемных работников, соответствующую потерям рабочего времени в результате отсутствия фронта работ и/или снижения их интенсивности на протяжении относительно длительного календарного периода"<sup>347</sup>. Отметим, что термин "условная численность лишних работников" предполагает некую научную абстрактность, призванную подчеркнуть умозрительный характер этого показателя, а не его физическую реальность.

Существует несколько причин, объясняющих нелинейность связи между падением объемов производства и снижением численности занятых на предприятиях<sup>348</sup>. Так, данные обследований промышленных предприятий

<sup>346</sup> Кашепов А. Проблемы предотвращения массовой безработицы в России // Вопросы экономики. 1995. №1. С. 53-61.

<sup>347</sup> Дудников С., Щербаков А. Скрытая безработица на московском рынке труда // Человек и труд. 2000. № 2. С. 44-47.

<sup>348</sup> Аукционек С., Капелюшников Р. Почему предприятия придерживают рабочую силу // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 11. С. 53.

в период 1994-1997 гг., проводимых сотрудниками Центра исследований рынка труда ИЭ РАН, выявили *пять основных причин, побуждающих их руководителей накапливать избыточную занятость*<sup>349</sup>.

**Первая причина**, обусловленная прежде всего производственными традициями прошлых лет, – отождествление руководителем трудового коллектива предприятия с определенной нишей в сложившейся системе разделения труда.

**Вторая причина** – заинтересованность руководства предприятий в сохранении основного состава работников, подкрепленная надеждой на улучшение экономической конъюнктуры, в связи с поворотом государственной политики в сторону отечественного товаропроизводителя. Указанная причина может быть продиктована двумя автономными обязательствами: в случае действительного улучшения конъюнктуры – экономией на трансакционных издержках, связанных с подбором, наймом и расстановкой кадров, при отсутствии улучшения – возможностью манипулировать персоналом, не формально поддерживая своего рода конкуренцию на лучшие рабочие места.

**Третья причина** – технологические особенности производства, благодаря которым избыток труда носит так называемый структурный или технологический характер. С одной стороны, система разделения труда обуславливает неравномерность высвобождения занятых различных подразделений в условиях сокращения объемов производства, что и порождает структурный дисбаланс в численности занятых различных подразделений. С другой – в некоторых службах сокращение численности имеет определенный предел, обусловленный технологическим барьером, преодоление которого чревато остановкой всего производства.

**Четвертая причина** – нестабильность спроса. По мнению руководителей предприятий, при постоянных изменениях конъюнктуры приведение численности работников в соответствие с текущими потребностями производства было бы стратегически неверным.

**Пятая причина** – необходимость сдерживания обвальной безработицы в регионе. По мнению А. Московской, называя данную причину, директора кое о чем умалчивают: по договоренности с местной администрацией, в обмен на обязательство сдерживать увольнения работников они получают разнообразные льготы в виде кредитов, выплат из фондов занятости, дополнительной экономической информации, использования авторитета местной власти в переговорах с партнерами и прочие выгоды, сулящие экономию на трансакционных издержках.

<sup>349</sup> Московская А. Избыточная занятость на промышленных предприятиях России: PRO ET CONTRA // Вопросы экономики. 1998. № 1. С.5 9-71.  
210

В данном контексте уместно отметить, что анализ причин "скрытой" безработицы, проведенный службой "Российский экономический барометр", показал, что на протяжении 1995-1997 гг. устойчиво "лидировали" следующие четыре:

- социальная ответственность руководства (51%);
- ожидание роста спроса на продукцию (36%);
- высокие трансакционные издержки, сопряженные с освобождением от "лишних" работников (32%);
- нежелание создавать напряженность в коллективе (29%).

Безусловного внимания заслуживают результаты опроса 100 голландских промышленных фирм, проведенного в 1996 г. по анкете РЭБ с целью выяснения соотнесения мотивов придерживания избыточной рабочей силы в переходных и зрелых рыночных экономиках. Среди причин у голландцев, как и у россиян, лидировала (хотя и с меньшим отрывом – 44%) "социальная ответственность". Сравнительно близкие рейтинги наблюдались у таких причин, как "высокие трансакционные издержки" (37% у голландцев против 32% - у россиян), "ожидание роста спроса на продукцию" (31% у голландцев, 36% у россиян), "стремление сохранить статус фирмы" (19% у голландцев против 25% у россиян). Причины, по которым наблюдались наибольшие расхождения: сопротивление профсоюзов – 38% (вторая по значимости) у голландцев против 2% у россиян, нежелание создавать напряженность в коллективе - 6% у голландцев, 29% у россиян; технологические ограничения – 31% у голландцев против 18% у россиян.

В целом, по результатам сопоставления причин придерживания избыточной рабочей силы были сделаны следующие выводы: "Основные различия, таким образом, касаются институциональных особенностей двух экономик, тогда как структуры общеэкономических мотивов придерживания избыточной рабочей силы весьма близки. Патерналистские установки, как и следовало ожидать, слабее выражены у голландцев. Вместе с тем, вопреки широко распространенному мнению, на фоне зрелых рыночных экономик российская не выглядит технологически более жесткой. Если говорить о возможной реакции работников, то голландцы чаще опасаются их организованного сопротивления, тогда как россияне – неорганизованного. Однако общее давление со стороны работников оказывается все же сильнее для голландских фирм"<sup>350</sup>.

Следует подчеркнуть, что данными РЭБ не подтвердились многие широко распространенные объяснения, почему в российской экономике

<sup>350</sup> Капельюшников Р. Что скрывается за "скрытой" безработицей? // Государственная и корпоративная политика занятости / Под ред. Т. Малевой. М.: Моск. Центр Карнеги, 1998. С.93.

сохраняется массивный "навес" избыточной занятости. В частности, в том отношении, что основным источником трудоизбыточности являются формальные и неформальные договоренности между предприятиями и властями об отказе от массовых высвобождений рабочей силы в обмен на предоставление субсидий или иных льгот, а также относительно того, что серьезным препятствием на пути "рассасывания" избыточной занятости явилась приватизация. В то же время эти обследования показали, что пользующиеся наибольшим признанием объяснения российского феномена избыточной занятости проходят мимо главных причин, среди которых центральное место отводится патерналистским установкам, унаследованным от прежней экономической системы и не полностью разрушенным новыми рыночными условиями.

Таким образом, *основная причина придерживания излишней рабочей силы сопряжена с тем, что "скрытая" безработица ассоциируется руководством большинства трудоизбыточных предприятий с социальным амортизатором.*

В данном контексте уместно напомнить, что в восточноевропейских странах, например, уже на первой фазе реформ безработица достигла уровня, количественно соответствовавшего примерно половине от общего падения производства. Следует подчеркнуть, что в России эта пропорция в 3-4 раза ниже. Быстрый рост безработицы – одно из самых болезненных социальных последствий реформ в странах Центральной и Восточной Европы. Так, в 1995 г. доля незанятых в общей численности экономически активного населения колебалась от 8,8% в Румынии до 14,9% в Польше<sup>351</sup>. Реализация в России восточноевропейской зависимости между падением объема производства и ростом безработицы означала бы, по оценкам специалистов, по меньшей мере, тридцатипроцентный уровень безработицы<sup>352</sup>. Тем не менее удерживание избыточной рабочей силы как государственными, так и многими приватизированными предприятиями неверно расценивать как однозначно позитивное явление, препятствующее росту социальной напряженности в обществе.

В данном контексте несомненный интерес представляют результаты мониторинга занятости, проводимого специалистами Института труда в 1993-1997 гг. с целью исследования механизма возникновения и развития "скрытой безработицы", показавшие следующее.

<sup>351</sup> Дегтярь Л. Государственная политика на рынке квалифицированного труда: опыт стран Центральной и Восточной Европы // Проблемы теории и практики управления. 1997. № 1. С.67-71.

<sup>352</sup> Основы изучения человеческого развития. Под. ред. Н.Б. Баркалова и С.Ф. Иванова. М.: Права человека, 1998.

1. Постоянный рост "скрытой" безработицы приводит к обострению психологической ситуации в трудовых коллективах: 58% респондентов заявили, что в процессе труда выполняют не свойственные им функции, а каждый пятый опрошенный утверждал, что занят во многом бесполезной работой.

2. На большинстве предприятий значительные масштабы "скрытой" безработицы сочетаются с высокой текучестью кадров, значительно увеличивая трансакционные издержки предприятий.

3. Масштабы "скрытой" безработицы фактически не зависят от финансовой устойчивости предприятий. Так, в 1996 г. удельный вес находившихся в отпусках по инициативе администрации в промышленности на финансово неустойчивых предприятиях составлял 35-40%, на относительно устойчивых – 35-37%<sup>353</sup>. Подчеркнем, что аналогичные результаты были получены и другими учеными<sup>354</sup>.

Помимо отмеченного, при выработке стратегии персонал-менеджмента, касающейся "излишков" рабочей силы, важным аргументом в пользу ее "броса" является вывод, сделанный по ряду независимых исследований российского феномена "скрытой" безработицы: по основным показателям хозяйственной деятельности трудоизбыточные предприятия существенно проигрывают нетрудоизбыточным<sup>355</sup>. В частности, исследования РЭБ показали, что на трудоизбыточных предприятиях (ТП) кумулятивное падение объема производства было на 13 процентных пунктов больше, чем на нетрудоизбыточных (НТ), причем разрыв, обозначившийся в первые же годы реформ, впоследствии все увеличивался. Именно глубина спада была главным фактором, толкавшим предприятия в состояние трудоизбыточности. Более тяжелым было и по-прежнему остается текущее экономическое положение ТП. Об этом свидетельствует такой показатель, как соотношение между запасами непроданной продукции и наполненностью портфеля заказов: на ТП оно почти на треть хуже, чем на НП. Загрузка производственных мощностей на ТП была на 14 процентных пунктов ниже, чем на НП (соответственно, 48% против 62%). Интересно отметить, что почти каждое третье трудоизбыточное предприятие прибегало к выпуску убыточной продукции именно для того, чтобы занять "лишних" работников.

<sup>353</sup> Антосенков Е., Петров О. Мониторинг социально-трудовой сферы // Экономист. 1998. № 4. С. 34-45.

<sup>354</sup> Малушко Н.Н. Скрытая безработица в Ростовской области // Проблемы проектирования и управления экономическими системами: инвестиционный аспект: Матер. межгос. научно-практ. конф. Ростов-на-Дону, 23-24 марта 1998 г. Ростов н/Д: Изд-во РГЭА, 1998. С. 162-166.

<sup>355</sup> См., например: Кабалина В., Рыжикова З. Неполная занятость в России // Вопросы экономики. 1998. № 2. С.131-142; Капелюшников Р. Указ. соч. С. 84-88.

именно для того, чтобы занять "лишних" работников. Подчеркнем, что у ТП доля убыточной продукции в общем объеме выпуска была почти вдвое больше, чем у НП: 15,5% против 8,3%. Но наибольшие контрасты, естественно, прослеживались в сфере занятости. Кумулятивное падение занятости за период реформ на ТП (41%) было существенно выше, чем на НП (32%). Систематически задерживали зарплату две трети ТП и примерно половина НП, при этом ее уровень у первых был заметно ниже, чем у вторых.

Иными словами, "обратной стороной медали" российского феномена долгосрочной трудоизбыточности является значительное ухудшение показателей экономической деятельности. Так что же в большей степени представляет собой "скрытая" безработица: "социальный амортизатор" или "экономический тормоз"?

Не секрет, что двойственный характер "скрытой" безработицы – одной из важнейших особенностей российской модели рыночных реформ – привлекал и до сих привлекает внимание ученых, специализирующихся в области политики занятости. По результатам исследований был поставлен кумулятивный диагноз: "скрытая" безработица – это болезнь, но по большей части не наследственная, а приобретенная. Особый акцент делается на то, что "было бы ошибкой считать ее неизлечимой. Так, 28% НП сообщили, что в течение какого-то периода в прошлом у них существовал избыток кадров. Следовательно, не только «вхождение» предприятий в состояние трудоизбыточности, но и «выход» из него были в пореформенный период достаточно активными. Непрерывно происходящие изменения в составе трудоизбыточных предприятий свидетельствуют, что избыточную занятость в условиях переходной экономики необходимо рассматривать как динамический феномен"<sup>356</sup>.

К аналогичному выводу пришла А. Московская. Резюмируя основные выводы, сделанные по результатам обследований (1994-1997 гг.) рынка труда, она констатирует, что в связи с накоплением избыточной рабочей силы *свыше определенного уровня* происходит естественный ее "брос", так как предприятие оказывается не в состоянии платить "незаработанную" заработную плату большому числу работников. Резкое снижение уровня заработной платы либо коллектива работников в целом, либо отдельных профессиональных категорий вызывает естественный отток работников с предприятия.

Каков же критический размер трудоизбыточности, грозящий обвальным перерастанием "скрытой" безработицы в открытую? Парадокс (или

<sup>356</sup> Капелюшников Р. Что скрывается за "скрытой" безработицей? // Государственная и корпоративная политика занятости / Под ред. Т. Малевой. М.: Моск. Центр Карнеги, 1998. С.83.

пикантность ситуации) заключается в том, что до сих пор среди экономистов нет единства мнений относительно критерия трудоизбыточности. Анализ публикаций по указанной проблематике показал, что зачастую разграничение предприятий на ТП и НП проводилось с опорой на субъективные критерии - ответы руководителей на вопрос, может ли предприятие производить тот же объем продукции с меньшим количеством работников. Сторонникам подобной методологии следует иметь в виду, что позже (в ходе анализа соответствующей отчетности предприятий) нередко обнаруживалось противоречие субъективных и объективных свидетельств избыточной занятости. Например, только за пять месяцев 1997 г. среди предприятий, отрицавших наличие избыточной занятости, 16% активно практиковали полные остановки производства средней продолжительностью около шести недель, а еще 37% осуществляли частичные остановки производства, средняя продолжительность которых превышала пять с половиной недель; при этом в простаивающих подразделениях было занято в среднем 46% работников<sup>357</sup>.

Для количественной оценки уровня трудоизбыточности Р. Капелюшников и С. Аукционек<sup>358</sup> предложили ввести новый обобщающий показатель – **коэффициент загрузки рабочей силы**, аналогичный общепринятым показателям загрузки производственных мощностей и отражающий разнообразные формы неполного использования рабочей силы: сокращение рабочей недели, пребывание в вынужденных отпусках, падение интенсивности труда и прочие.

По результатам исследований 1994-1995 гг. учеными был сделан вывод: *при отклонении величины коэффициента загрузки рабочей силы более чем на десять процентных пунктов от нормы предприятие начинает относить себя к категории трудоизбыточных*. Несколько годами позже было сделано уточнение: "По-видимому, загрузка персонала на уровне 80-85% является критической: когда она падает ниже этого значения, предприятия осознают долговременный характер возникшей перед ними проблемы и начинают относить себя к категории трудоизбыточных"<sup>359</sup>. По мнению А. Московской, в частности, критическим является излишек порядка 30-35%: "для функционирующего предприятия размер излишков трудо-

<sup>357</sup> Московская А. Избыточная занятость на промышленных предприятиях России: PRO ET CONTRA // Вопросы экономики. 1998. № 1. С. 59-71.

<sup>358</sup> Капелюшников Р., Аукционек С. Российские промышленные предприятия на рынке труда // Вопросы экономики. 1995. № 6. С. 48-55.

<sup>359</sup> Капелюшников Р. Что скрывается за "скрытой" безработицей? // Государственная корпоративная политика занятости / Под ред. Т. Малевой. М.: Моск. Центр Карнеги, 1998. С. 85.

вых ресурсов не может в течение длительного времени превышать одну треть занятых"<sup>360</sup>.

Выявленные расхождения в трактовке критерия трудоизбыточности и количественной оценке его критического уровня объясняются двумя причинами:

- "индивидуальностью" критерия (имеется в виду, что в каждом конкретном случае допустимый размер излишков определяется целым комплексом факторов, главным из которых является уровень напряженности на региональном рынке труда);
- несопоставимостью методов исчисления уровня "скрытой" безработицы.

Между тем важнейшее экономическое и социальное значение имеют как изучение и анализ причин возникновения "скрытой" безработицы, так и обоснованный расчет ее величины, поскольку произвольное манипулирование цифрами не только искажает реальное положение вещей в экономике, но и создает дополнительную социальную напряженность в обществе. Трудно также не согласиться с мнением специалистов относительно того, что количественные оценки уровня "скрытой" безработицы, полученные различными методами, сильно разнятся, а потому не позволяют своевременно выявить предкризисную ситуацию на рынке труда<sup>361</sup>. Между тем известно, что государственное вмешательство на предкризисной стадии дает возможность не только решить конкретные проблемы рынка труда, но и поддержать ориентацию граждан на занятость, социальное признание и вознаграждение в налогооблагаемом секторе экономики.

#### *11.5.2 "Скрытая" безработица как социально-экономическая проблема*

Парадоксальность изучения "феноменальной особенности российского рынка труда" заключается в том, что в экономической литературе нет единого мнения о содержании "скрытой" безработицы. Одни экономисты под "скрытой" безработицей понимают избыточную занятость<sup>362</sup> – ситуацию, когда несколько человек выполняют работу одного, либо когда высококвалифицированный специалист занят низкоквалифицированным трудом.

<sup>360</sup> Московская А. Избыточная занятость на промышленных предприятиях России: PRO ET CONTRA // Вопросы экономики. 1998. № 1. С. 61.

<sup>361</sup> Гарсия-Исер М., Голодец О., Смирнов С. Критические ситуации на региональных рынках труда // Вопросы экономики. 1998. № 2. С. 114-124.

<sup>362</sup> Комляр А.Э. Политика занятости в условиях спада производства // Материалы заседания научного совета по проблемам труда и социальной политики Министерства труда РФ от 31 мая 1995г. С. 1.

Другие подразумевают неполную (частичную) занятость<sup>363</sup>, то есть занятость неполный рабочий день или неполную неделю. Однако большинство специалистов склонны относить к "скрытой" безработице и избыточной, и неполную занятость<sup>364</sup>. "Вообще терминологические проблемы важны лишь при конкретном подсчете величины и динамики скрытой безработицы... Важнее другое – определить место скрытой безработицы в системе социально-экономических отношений, ее сущность и специфику"<sup>365</sup>.

Занятость и безработица – социально-экономические явления, непосредственно связанные с интересами и жизнедеятельностью людей. Они представляют собой отношения по поводу организации и использования труда. Таким образом, это не просто социально-экономические категории, а категории социально-трудовой сферы. Известно, что социально-трудовой сферой называется та сфера социально-экономических отношений и процессов, в которой доминируют отношения по поводу общественных и производственных условий труда, по поводу его осуществления, организации, оплаты, дисциплины, по поводу трудовой этики, формирования и функционирования трудовых общностей<sup>366</sup>. Следовательно, интересы людей, вступающих в социально-трудовые отношения, не являются исключительно экономическими или рационально экономическими, они включают в себя значительный социальный компонент, направленность которого может и не совпадать с чисто экономическими целями.

Следует отметить, что далеко не все экономисты придерживаются социально-экономического подхода к исследованию занятости и безработицы. В частности, зарубежные экономические концепции построены на принципе "рационального человека", то есть такого поведения людей, когда решения принимаются только на основе сопоставления издержек и выгод. Теории, построенные на таком видении человека в экономике, выглядят ясными, четкими, поддающимися формализации.

В то же время модели, базирующиеся на сугубо экономическом подходе к социально-экономическим процессам, не всегда могут объяснить сущность происходящего, а выданные на их основе рекомендации часто ошибочны. Это подметили еще представители немецкой исторической школы

---

<sup>363</sup> Сыроватская Л.А. Трудовое право: Учебник. М.: Высшая школа, 1995.

<sup>364</sup> Рынок труда в России: проблемы формирования и регулирования // А.В. Кашеваров, В.В. Трубин, С.С. Устинова. М.: Наука, 1995.

<sup>365</sup> Скрытая безработица: феномен, анализ, последствия // Под общ. ред. Волгина Н.А., Дудникова С.В. М.: РАГС, 1998. С.43.

<sup>366</sup> Там же.

лы – Г. Шмoller, В. Зомбарт, М. Вебер и др.<sup>367</sup> Об этом же недостатке чисто экономического анализа говорят и многие современные экономисты. С одной стороны, критикуется излишняя формализация экономического анализа, обилие моделей и формул. С другой стороны, растет признание важности не только экономической сферы жизнедеятельности людей, но и других областей человеческой деятельности с их принципами и целями. Так, "крестный отец" социальной рыночной экономики Л. Эрхард писал, что хотя "назначение экономики состоит единственно в том, чтобы служить потреблению (правда, не только в примитивном материальном смысле), – все это еще не является заодно единственной конечной целью хозяйственной деятельности. Свой смысл экономика черпает из всей всеобъемлющей сферы жизни народа"<sup>368</sup>.

Таким образом, исключительно экономический ("рациональный") подход неприменим к исследованию таких социально-трудовых явлений, как занятость и безработица. Методологической основой для исследования "скрытой" безработицы, равно как и занятости, а также других форм безработицы является комплексный социально-экономический подход.

С точки зрения комплексного социально-экономического подхода феномен "скрытой" безработицы заключается в промежуточном состоянии между занятостью и безработицей: с одной стороны, ее нельзя отнести ни к полной занятости, ни к явной безработице; с другой, *"скрытая" безработица – это и занятость, и безработица одновременно*.

Исходя из комплексного социально-экономического метода исследования, занятость и безработица имеют две стороны: технико-экономическую и социально-экономическую. С социально-экономической точки зрения занятость и особенно безработица – категории, выражающие отношения между наемными работниками, работодателями и государством по поводу осуществления основополагающего, естественного права человека – права на труд, реализации его способности к труду, причем не только в плане обеспечения средств к существованию, необходимых для сохранения и воспроизводства самой жизни, но и в плане реализации в трудовой деятельности достоинств и качеств человека как личности<sup>369</sup>.

При таком подходе представляется очевидным, что занятость – это не просто наличие занятия. Занятость – надежная и устойчивая возможность зарабатывать на жизнь посредством свободно избранного производительно-

<sup>367</sup> Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1968. С.23-26.

<sup>368</sup> Эрхард Л. Благосостояние для всех. М.: Прогресс, 1991. С. 315.

<sup>369</sup> Скрытая безработица: феномен, анализ, последствия. Под общ. ред. Волгина Н.А., Дудникова С.В. М.: РАГС, 1998. С. 47.

го труда и работы. Занятость является непременным условием и состоянием социальной интегрированности человека, социальной полноценности человеческой личности. Соответственно, безработица есть лишенность человека надежной и устойчивой возможности зарабатывать на жизнь посредством свободно избранного производительного труда или занятия. Одновременно с этим, безработица – фактор и состояние социальной отчужденности человека от общества, социальной неполноценности человеческой личности. **Главная опасность безработицы для общества – именно социальная отчужденность и социальная неполноценность.** С этой точки зрения, "скрытая" безработица – не частичная (избыточная) занятость, а именно безработица, поскольку представляет собой не только избыточную (по сравнению с производственными возможностями) часть трудовых ресурсов, но и нереализованное право на труд.

Как известно, "скрытая" безработица не фиксируется рынком труда. В качестве основных критериев отнесения той или иной группы населения к скрыто безработным выступают:

- формальная занятость;
- неэффективное или неполное использование трудовых ресурсов.

Иногда в качестве критерия "скрытой" безработицы выдвигают относительно низкий уровень заработной платы или задержку выплаты заработной платы. Однако низкий уровень заработной платы не может быть самостоятельным критерием "скрытой" безработицы. Для России такой критерий вообще не является определяющим, так как уровень заработной платы в целом по стране сильно занижен по сравнению с ценами других ресурсов и факторов производства<sup>370</sup>. В соответствии с отмеченным, **"скрытая безработица – такое состояние занятости, при котором за внешними показателями занятости и наличия занятий развиваются и являются существенными для состояния социально-трудовых отношений процессы социального отчуждения и социальной неполноценности трудящегося человека"**<sup>371</sup>.

Несомненно, сокращение "скрытой" безработицы – одна из приоритетных задач экономической политики в России. Но какими способами оно должно вестись?

Быстрый перевод "скрытой" безработицы в открытую, то есть "шоковый вариант" реформирования занятости, неприемлем по ряду причин.

<sup>370</sup> Филатова О. Стоимость рабочей силы в России // Экономист. 2000. № 4. С.41-50.

<sup>371</sup> Скрытая безработица: феномен, анализ, последствия. Под общ. ред. Волгина Н.А., Дудникова С.В. М.: РАГС, 1998. С.85.

Во-первых, в современных российских условиях "скрытая" безработица поддерживает хотя бы минимальный уровень потребления. В случае же перевода части населения на мизерные пособия по безработице уровень жизни может сократиться до критических размеров.

Во-вторых, в тех регионах, где предприятия являются единственным источником существования и заработка, сокращение "скрытой" безработицы может вызвать социальный взрыв, что чревато серьезными политическими последствиями.

В-третьих, лишившись всякой работы, люди могут в поисках случайных заработков пополнить миграционные потоки в большие города, обострив в последних социально-экономические проблемы.

Конечно, чисто теоретически "скрытую" безработицу нужно трансформировать не в открытую форму, а в полную занятость. Понятно, что в текущих российских условиях это невозможно быстро обеспечить, поэтому задача перевода "скрытой" безработицы в полную и эффективную занятость остается в качестве стратегической цели. В краткосрочном периоде правительство и местные органы власти должны решать вопрос "скрытой" безработицы, исходя иззвешенной оценки ее отрицательных последствий и одновременно стабилизирующего эффекта.

Так что же такое "скрытая" безработица: социальный амортизатор или экономический тормоз? Как ни парадоксально, но – и то, и другое в равной степени. Еще раз подчеркнем, что занятость – проблема социально-экономическая. В условиях ограниченности финансовых ресурсов, как правило, усиление социальной компоненты занятости (социального амортизатора) сопряжено с ослаблением экономической, то есть в данном случае социальная компонента "*тормозит*" экономическую. И напротив, усиление экономической компоненты сопряжено с ослаблением социальной, – теперь экономическая компонента "*тормозит*" социальную. Таким образом, "*скрытая*" безработица – явление, обусловленное *усилением социальной компоненты занятости, выступающее одновременно "амортизатором" негативных социальных последствий и "тормозом" экономического развития*.

Резюмируя изложенное, следует отметить, что в конце 1990-х гг. "скрытая" безработица в России несколько пошла на убыль. По мнению специалистов, "как это ни звучит парадоксально, роста открытой безработицы в результате сокращения скрытой можно ожидать лишь в случае кардинального варианта рыночных реформ, когда большая часть экономики перейдет на чисто рыночные рельсы, прекратится государственная поддержка низкорентабельных отраслей и производств, в полную силу будет

действовать закон о банкротстве"<sup>372</sup>. В связи с этим логично возникает вопрос о способах и направлениях борьбы со "скрытой" безработицей, и прежде всего – принципиальный момент: нужно ли ее сокращать любыми методами? Представляется очевидным, что ответ на него определяется по результатам сопоставления отрицательных последствий и положительных сторон "скрытой" безработицы.

\* \* \*

Итак, внутренняя жизнь российской фирмы далека от мира и спокойствия. Наемные работники вынужденно принимают патерналистскую модель взаимоотношений с менеджментом, когда они отказываются от последовательной защиты своих прав, ожидая в обмен на лояльность фирме неформальной социальной защиты или, по крайней мере, сохранения своих рабочих мест. Между наемными работниками и менеджерами поддерживается негласное соглашение типа "согласие на низкую зарплату в обмен на отказ от массовых увольнений". Такой неформальный контракт позволяет приглушать социальные издержки реформ, но одновременно задерживает формирование рынка рабочей силы, формирование более равноправных отношений между трудом и капиталом.

Изучив саму постсоветскую фирму, ее форму и содержание, перейдем теперь к анализу ее взаимодействия с другими экономическими субъектами. Рассмотрим сначала, как строятся отношения между самими равноправными фирмами, а затем – между фирмами и правоохранительными организациями.

---

<sup>372</sup> Скрытая безработица: феномен, анализ, последствия. Под общ. ред. Волгина Н.А., Дудникова С.В. М.: РАГС, 1998. С. 73.

## **Глава 12. ЭКОНОМИКА БАРТЕРА В РОССИИ: ОТ ЧАСТНОГО ЯВЛЕНИЯ К ОБЩЕСТВЕННОМУ ИНСТИТУТУ**

### **12.1 Соотношение между денежной и бартерной экономикой: институционалисты и посткейнсианцы против неокласси- ков**

#### *12.1.1 Российская переходная экономика как бартерное хозяйство*

К началу третьего тысячелетия в российской переходной экономике сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны, в российском хозяйстве существуют денежная система, центральный банк, система коммерческих банков, официальная статистика денежных агрегатов и другие атрибуты денежной экономики. С другой стороны, в 1997 - 1999 гг. около 80 - 90% от общего объема промышленной продукции обменивалось через бартер (в 1991 - 1994 гг. этот показатель составлял около 40%, а в 1995-1996 гг. - 75%)<sup>373</sup>. "Феномен бартера как основной формы осуществления внутренних трансакций в промышленности резко выделяет Россию из числа стран с переходной экономикой. За последние годы бартер в нашей экономике на глядно продемонстрировал свою устойчивость, жизнеспособность и размах".<sup>374</sup> Таким образом, о российской переходной экономике на рубеже третьего тысячелетия можно вполне говорить как о бартерной.

Естественно, это поднимает целый комплекс нуджающихя в теоретическом осмыслении вопросов о взаимоотношении денежного и бартерного хозяйства, об их сравнительной эффективности в статике и динамике и т.д. Необходимо выяснить, следует ли рассматривать превращение российского хозяйства в бартерное как однозначно негативный феномен, или же этот процесс содержал и позитивные аспекты. Иными словами, нужно разобрать соответствующие "вопросы теории".

Такой разбор непросто осуществить, поскольку в экономической теории - по крайней мере, в ее магистральном неоклассическом направлении - экономический анализ указанной проблемы неубедителен. Из него не следует, что между бартерной и денежной экономиками существуют фундаментальные институциональные расхождения, что, как нам представляется, имеет место. В частности, вызывает серьезные сомнения неоклассиче-

<sup>373</sup> Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России. Институциональный этап // Вопросы экономики. 1999. № 4. С. 82.

<sup>374</sup> Там же. С. 79.

ская трактовка денег как таковых и, соответственно, самой денежной экономики. Поэтому необходима альтернативная теоретическая система, которую можно найти в посткейнсианстве - направлении, которое, по сути, представляет собой подход с точки зрения традиционного ("старого") институционализма к аспектам денежной и макроэкономической теории<sup>375</sup>. С ее помощью, на наш взгляд, можно объяснить глубинную суть процессов превращения российского хозяйства в бarterное - процессов, произошедших в 1990-е годы, - и, соответственно, показать, почему российская экономика к началу третьего тысячелетия стала бартерной.

Но вначале необходимо изложить основные аспекты неоклассического подхода к соотношению между денежным и бартерным хозяйствами.

#### *12.1.2 Соотношение между бартерной и денежной экономиками: неоклассический подход*

Пожалуй, суть неоклассического подхода к рассматриваемой проблеме состоит в том, что *бартерное и денежное хозяйства трактуются как равнозначные* по сути своего функционирования, а деньги - только как некое "техническое удобство", позволяющее минимизировать информационные издержки (или их разновидность - трансакционные издержки). При этом не видна роль денег как актива длительного пользования с абсолютной ликвидностью и как важнейшего элемента институциональной среды рыночной экономики.

"Неуважительное" отношение к деньгам можно заметить еще у некоторых представителей классической школы, например, у Дж.С. Милля. В частности, он отмечал, что все различия между бартерной и небартерной системами сводятся "...лишь к проблеме экономии времени и труда..."<sup>376</sup>. Однако сомнительно, что эта экономия является очень значительной. Поэтому его следующий вывод неудивителен: "Короче говоря, вряд ли можно отыскать в общественном хозяйстве вещь более незначительную по своей важности, чем деньги, если не касаться при этом способа, которым эконо-

<sup>375</sup> Многие ведущие посткейнсианцы (Х.Ф. Мински, Л.Р. Рэй, С.Фаззари и др.) постоянно печатались и печатаются в журнале (традиционных) институционалистов *Journal of Economic Issues*. Во многих публикациях институционалистов и посткейнсианцев подчеркивается фундаментальное сходство этих направлений. См., например: Гурова И.П. Конкурирующие экономические теории. Ульяновск: УлГУ, 1998. С. 120-121; Peterson W. Institutionalism, Keynes and the Real World // *Journal of Economic Issues*. 1977. June. P. 201-221; Dillard D. A Monetary Theory of Production: Keynes and the Institutionalists // *Journal of Economic Issues*. 1980. June. P. 255-273.

<sup>376</sup> Милль Дж. С. Основы политической экономии. Том 1. М.: Прогресс, 1980. С. 87.

мятся время и труд"<sup>377</sup>. Что же касается основателей неоклассической школы (оказавшейся основой современного магистрального направления экономической науки), то в их работах эта точка зрения получила дальнейшее развитие.

По мнению И. Фишера, внесшего значительный вклад в неоклассический подход к теории денег, "деньги никогда не приносят других выгод, кроме создания удобств для обмена"<sup>378</sup>. Д. Робертсон отмечал, что "деньги не представляют собой жизненно важной темы, как приходится иногда слышать... Для исследователя необходимо с самого начала прорвать денежную вуаль, которая окутывает большинство деловых операций, и посмотреть, что происходит в сфере обращения реальных товаров и услуг..."<sup>379</sup>. А представитель одной из современных версий неоклассической теории - монетаризма - М. Фридмен полагал, что "несмотря на то, что в существующей хозяйственной системе предпринимательская деятельность и деньги играют важную роль, и несмотря на то, что их существование порождает многочисленные и сложные проблемы, основные методы, с помощью которых рынок обеспечивает координацию в рамках всего хозяйства, полностью проявляются в экономике, в которой господствует натуральный обмен и в которой отсутствуют предпринимательская деятельность и деньги"<sup>380</sup>.

Моделирование появления денег в экономике и, таким образом, превращения бартерной экономики в денежную началось в рамках неоклассической теории в 1970-е годы. Такое превращение связывалось с оптимизирующим поведением хозяйствующих субъектов. Согласно логике подобных моделей, субъекты стремятся к минимизации издержек осуществления трансакций. Например, в модели Ю. Ниханса в случае, когда трансакционные издержки<sup>381</sup> положительны, "выбор между денежной и неденежной схемами обмена становится проблемой оптимального размещения ресур-

<sup>377</sup> Миль Дж. С. Основы политической экономии. Том 2. М.: Прогресс, 1981. С. 234.

<sup>378</sup> Фишер И. Покупательная сила денег. М., 1926. С. 9.

<sup>379</sup> Robertson D. Money. London. 1922. P. 1.

<sup>380</sup> Friedman M. Capitalism and Freedom. Chicago: Chicago University Press. 1962. P.14.

<sup>381</sup> Следует учесть, что трактовка понятия трансакционных издержек в неоклассической денежной теории фундаментально отличается от трактовки этого понятия в неоинституциональной теории, учитывающей "моменты неопределенности, противоположности экономических интересов, особенности используемой технологии, формы экономической организации и т.д." (Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 1999. С. 159). У неоклассиков же трансакционные издержки – всего лишь следствие известной проблемы обеспечения "двойного совпадения потребностей" контрагентов.

сов<sup>382</sup>. Если удается достичь нулевых трансакционных издержек при осуществлении сделок с участием одного, и только одного, блага, то такое благо становится деньгами, поскольку "использование любого другого блага в качестве средства обращения будет неэффективным"<sup>383</sup>. Следует отметить, что в том случае, когда употребление денег влечет за собой большие издержки осуществления сделок, их вытесняет бартер, поскольку именно он в таком случае наиболее эффективен.

Из похожей логики оптимизирующего поведения экономических субъектов исходят авторы другой модели - К.Бруннер и А.Мельцер. Они трактуют субъектов как минимизаторов более широкого типа издержек - информационных. К информационным издержкам они относят издержки получения сведений о контрагентах, их местоположении, качестве продаваемых и покупаемых благ, а также об их ценах. Хозяйствующие субъекты стремятся минимизировать эти издержки. Для этой цели они пытаются использовать непрямые, косвенные схемы обмена с участием некоего "благапосредника". Таким "посредником" оказывается благо с наименьшими предельными информационными издержками. Нетрудно догадаться, что данное благо и есть деньги. Как отмечают К.Бруннер и А. Мельцер: "используя деньги, агенты сокращают объемы информации, которую они должны получить, переработать и хранить. Они сокращают количество сделок, которые нужно осуществить для получения оптимального набора благ... Поэтому становится выгодным хранить часть богатства в виде денег"<sup>384</sup>. Итак, здесь опять превращение бартерной экономики в денежную является следствием рационального выбора экономических субъектов, их оптимизирующего поведения.

Таким образом, из неоклассического анализа взаимоотношений денежной и бартерной экономики следует, что доля денег (бартера) в обслуживании трансакций между экономическими субъектами определяется на основе оптимизирующего сравнения издержек их использования. Как уже было отмечено выше, в том случае, когда применение бартерных схем обмена позволяет в большей степени снизить издержки, чем употребление денег, сделки будут осуществляться именно "натуральным" образом.

<sup>382</sup> Niehans J. The Theory of Money. Baltimore, 1978. P. 99-100. См. также: Niehans J. Money and Barter in General Equilibrium with Transaction Costs // American Economic Review. 1971. December. P. 773-783.

<sup>383</sup> Niehans J. The Theory... P. 113.

<sup>384</sup> Brunner K. & Meltzer A. The Uses of Money: Money in the Theory of an Exchange Economy // American Economic Review. 1971. December. P. 787, 799.

Данная логика анализа уже была применена к анализу бартеризации экономики России, в частности, С. Малаховым<sup>385</sup>. В его модели хранение денег связано с альтернативными издержками в виде потери процентов по ценным бумагам (сюда можно было бы также добавить потери от инфляционного налога). Предприятия стремятся минимизировать общую сумму трансакционных издержек (связанных с использованием бартера) и альтернативных издержек (связанных с использованием денег). Отсюда следует, что высокие процентные ставки, вызванные жесткой кредитно-денежной политикой и/или финансированием бюджетного дефицита через займы у населения, приводят к бартеризации хозяйства. Таким образом, бартер в каком-то смысле оказывается положительным феноменом, позволяющим минимизировать издержки.

Конечно, все подобные модели содержат некое "зерно истины". Но полное следование им может привести к ошибочному взгляду на взаимоотношения денежной и бартерной экономики. Как справедливо отмечает Л. Харрис, модели, базирующиеся на логике рационального выбора отдельных оптимизирующих хозяйствующих субъектов, "...показывают весьма упрощенным образом, как денежное хозяйство снижает общественные издержки при совершении сделок, но не дают ответа на вопрос, каким образом интересы отдельных людей, групп и классов (что не идентично, кстати говоря, общественным интересам) вынуждают их создавать денежные системы. Учет этих динамичных исторических факторов показал бы детально, что деньги - это общественный феномен, как и всякая другая экономическая категория. Их существование и формы, которые они принимают, выражают социальную и экономическую структуру общества, в котором они используются"<sup>386</sup>.

Иными словами, неоклассический подход игнорирует тот факт, что деньги - важнейший элемент институциональной среды (поскольку являются "правилом игры", относящимся к осуществлению хозяйственной деятельности), а денежное хозяйство - экономическая система с институциональной средой, фундаментально отличающейся от институциональной среды безденежных или псевгоденежных хозяйств. В рамках данного подхода деньги - это просто средство обращения, мимолетный посредник при совершении трансакций; они "...используются только как нейтральное звено в сделках с реальными предметами и реальными активами и не воздействуют на мотивы и решения..."<sup>387</sup> хозяйствующих субъектов.

<sup>385</sup> См.: Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 77-86.

<sup>386</sup> Харрис Л. Денежная теория. М.: Прогресс. 1990. С. 81-82.

<sup>387</sup> Keynes J.M. A Monetary Theory Of Production // The Collected Writings of John Maynard Keynes. Ed. by Moggridge D. London: Macmillan, 1973. Vol. XIII. P. 408.  
226

Нам представляется, что такой подход далек от полного понимания сущности и роли денег, а также фундаментальных институциональных характеристик денежной экономики и ее отличия от бартерной. Для их уяснения необходим альтернативный подход, который был бы более реалистичным. На наш взгляд, таким подходом является посткейнсианская теория "денежной экономики", которая рассматривается в следующем подразделе.

#### *12.1.3 Посткейнсианская теория "денежной экономики"*

Основы теории "денежной экономики" были заложены Дж. М. Кейнсом в малоизвестной статье (впервые опубликованной в 1933 г.)<sup>388</sup>. В течение последующих тридцати пяти лет появилась только одна работа, посвященная этой теории, - ее написал американский институционалист традиционного направления Д. Диллард<sup>389</sup>. Затем с конца 1960-х гг. эта теория начала активно разрабатываться рядом экономистов, среди которых, в первую очередь, нужно упомянуть того же Д.Дилларда, а также П.Дэвидсона, К.Роджерса и Ф.Карвальо<sup>390</sup>.

Согласно данной теории, *деньги в полном смысле этого слова* (т.е. "полноценные деньги" - значение этого термина будет раскрыто ниже) *появляются лишь на определенной ступени технологического и институционального развития и являются важнейшим элементом институциональной среды*<sup>391</sup> хозяйства, достигшего этой ступени. Такое хозяйство - "денежная экономика" - обладает следующими характеристиками.

<sup>388</sup> Ibid. P. 408-411.

<sup>389</sup> См.: Dillard D. The Theory of a Monetary Economy // Post Keynesian Economics. Ed. by K. K. Kurihara. New-Jersey, 1954. P.3-30.

<sup>390</sup> См.: Dillard D. Money an an Institution of Capitalism // Journal of Economic Issues. 1987. December. P. 1623-1647; Davidson P. Money and the Real World. London: Macmillan, 1972. Rogers C. Money, Interest and Capital. A Study in the Foundations of Monetary Theory. Cambridge, 1991; Carvalho F.J.C. de Mr. Keynes and the Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for a Monetary Production Economy. Aldershot: Edward Elgar, 1992. На русском языке теория "денежной экономики" наиболее полно была освещена в следующих работах: Розмаинский И.В. О свойствах экономической системы, подверженной циклическим колебаниям деловой активности // Тезисы докладов Всероссийской научной конференции "Цикличность как форма экономической динамики. Структурная и инвестиционная политика". СПб. 1997. С. 46-49; Розмаинский И.В. Концепция делового цикла в посткейнсианстве. Автореф. канд. дис. СПб. 1998.

<sup>391</sup> Здесь необходимо уточнить, что посткейнсианцы, как традиционные институционалисты, не используют термин "институциональная среда", заменяя его словом "институты". Мы пошли здесь вразрез с их словоупотреблением, поскольку любимый неоинституционалистами термин "институциональная среда" является гораздо более ясным и четким, чем термин "институты".

1) В этой экономической системе *производство основано на использовании активов длительного пользования* (durable assets) - т.е. различных элементов того, что принято называть основным капиталом (зданий, сооружений, машин, оборудования и т.д.)<sup>392</sup>.

Ввиду этого производственные процессы оказываются в очень значительной степени растянутыми во времени. "Производство занимает время"<sup>393</sup>. Это означает, что производство, обмен и потребление не могут осуществляться одновременно; кроме того, данное свойство указывает на техническую развитость рассматриваемой экономической системы.

2) *Производители в такой экономике производят продукцию* не (только) для себя, но и "*на рынок*"<sup>394</sup>. Иными словами, производственная деятельность осуществляется с целью получения прибыли, а не для прямого удовлетворения нужд непосредственного производителя<sup>395</sup>.

3) В "денежной экономике" *экономические решения принимаются децентрализованно, множеством независимых хозяйствующих субъектов*<sup>396</sup>. В этой экономической системе не существует такого "верховного органа", который обладает правом принимать все или подавляющее большинство экономических решений (хотя это не означает, что данный "верховный орган" не может координировать "денежную экономику", например, посредством фискальной политики). Кроме того, количество принимающих решения независимых субъектов очень велико; они не образуют некое локальное сообщество с малым числом хорошо знающих друг друга членов. Таким образом, данное свойство означает, что "денежная экономика" не может быть сведена ни к централизованно планируемому хозяйству, ни к локальному рынку<sup>397</sup>.

<sup>392</sup> Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. С. 210; Carvalho F. Op. cit. P. 46.

<sup>393</sup> Arestis P. Introduction // Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modelling. Ed. by P. Arestis. Aldershot: Edward Elgar, 1988. P.2.

<sup>394</sup> Rogers C. Op. cit. P. 165-167.

<sup>395</sup> Carvalho F. Op. cit. P. 44.

<sup>396</sup> Goodhart C.A.E. Money, Information and Uncertainty. London, 1976. P. 194. (Здесь следует отметить, что хозяйство, характеризующееся этим и предыдущим свойствами, представляет собой не что иное, как рыночную экономику. Таким образом, "денежная экономика" не может не быть рыночной.)

<sup>397</sup> Именно в этих "экономических системах" соблюдается неоклассическая предпосылка совершенной и полной информации (в таких условиях деньги не нужны, поскольку они по своей сущности связаны с фундаментальной неопределенностью будущего). См.: Олейник А. Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие. Тема 1. Институциональные рамки неоклассики // Вопросы экономики. 1999. № 1. С. 132-142.

4) Три вышеперечисленных свойства порождают проблему *неопределенности будущего*. Ведь в экономике, функционирование которой растянуто во времени, - а ввиду децентрализованности процесса принятия решений действия хозяйствующих субъектов могут быть несинхронизированы (т.е. действия одних лиц могут не оправдать ожидания других лиц, и наоборот) - прошлое, настоящее и будущее становятся неразрывно связанными. Дж.М. Кейнс писал: "Именно из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим"<sup>398</sup>.

Следует учитывать, что *неопределенность будущего* присуща только *историческому* (или, что то же самое, календарному) *времени*<sup>399</sup>. Такое время характеризуется тем, что "...прошлое - дано и не может быть изменено, а будущее - неопределенно и не может быть известно"<sup>400</sup>. *Это время, в котором возможно движение лишь в одном направлении - из прошлого в будущее*<sup>401</sup>.

Противоположностью *историческому времени* является *логическое время*. Мы бы его охарактеризовали тем, что "прошлое может быть изменено, а будущее либо известно с совершенной определенностью, либо точно не известно, но может быть верно описано с помощью вероятностных распределений". В этом времени либо возможно движение в обоих направлениях (как из прошлого в будущее, так и из будущего в прошлое); либо в нем вообще нет ни прошлого, ни будущего, вся деятельность осуществляется в один момент времени<sup>402</sup>. Большинство неоклассических моделей (начиная от рассмотренных в предыдущем подразделе и заканчивая моделью общего равновесия Вальраса-Эрроу-Дебре) построено как раз на основе предпосылки логического времени.

5) С целью минимизации неопределенности будущего в экономикерабатываются определенные институты. Важнейший институт

<sup>398</sup> Кейнс Дж.М. Указ. соч. С. 210.

<sup>399</sup> *Arestis P.* Op. cit. P. 2; *Tarshis L.* Post-Keynesian Economics: A Promise That Bounced? // American Economic Review. 1980. May. P. 10-14.

<sup>400</sup> Это определение предложено американцем Бэзилом Муром. Цит. по: *Arestis P.* Post-Keynesian Theory of Money, Credit and Finance // Post-Keynesian Monetary Economics... P. 42.

<sup>401</sup> *Kregel J.A.* The Reconstruction of Political Economy. An Introduction to Post-Keynesian Economics. London: Macmillan, 1974. P. 34; *Chick V.* The Nature of the Keynesian Revolution: A Reassessment // Australian Economic Papers. 1978. June. P.1-20; *Vickers D.* Economics and the Antagonism of Time: Time, Uncertainty and Choice in Economic Theory. Ann Arbor: The University of Michigan Press. 1994; *Setterfield M.* Historical Time and Economic Theory // Review of Political Economy. 1995. Vol. 7. № 1. P. 1-27.

<sup>402</sup> *Kregel J.A.* Op. cit. P. 43; *Vickers D.* Op. cit. P. 8.

рассматриваемой нами экономической системы - институт **форвардных контрактов**<sup>403</sup>.

Форвардные контракты - это обязательства, предусматривающие в будущем поставку благ (товаров и услуг) и денежные платежи или, другими словами, обязательства:

- а) по покупке денег через производство и поставку товаров и услуг на некоторую будущую дату и
- б) по покупке товаров и услуг через поставку денег на будущую дату.

**Подобные обязательства в значительной степени минимизируют неопределенность будущего.** Ведь когда, например, неким предпринимателем заключены соответствующие форвардные контракты с рабочими, поставщиками и даже с покупателями, то будущие события представляются ему в более ясной перспективе. Иными словами, форвардные контракты как бы упорядочивают хозяйственную деятельность, имеющую временную протяженность.

**Но институт форвардных контрактов не может существовать без другого института – без денег.** С одной стороны, нужна некоторая всеобщая мера ценности (единица счета), в которой можно было бы выразить все контракты, а с другой стороны, необходимо некоторое средство платежа, предъявление которого позволяло бы считать контрактные обязательства выполненными. Актив, который выполняет обе эти функции (меры ценности и средства платежа), и есть деньги. Таким образом, деньги в "денежной экономике" - это не просто "средство обращения" или "всеобщий эквивалент", а "...то, чем выплачиваются долговые и ценовые контракты (debt and price contracts) и в чем удерживается запас общей покупательной способности"<sup>404</sup>.

**В посткейнсианской и институционалистской традиции деньги важны прежде всего потому, что они - средство урегулирования (форвардных) контрактных обязательств**<sup>405</sup>. Деньги могут выполнять эту

<sup>403</sup> О роли контрактов писал еще Кейнс в своем "Трактате о деньгах": Keynes J.M. A Treatise on Money. Vol. I. The Pure Theory of Money. London: Macmillan, 1930. P.3. Эта идея далее подробно развивалась П. Дэвидсоном, см.: Davidson P. Money and the Real World // Economic Journal. 1972. March. P. 101-115; Money and General Equilibrium // Economie Appliquee. T. XXX. № 4. P. 541-563; A Post-Keynesian View of Theories and Causes for High Real Interest Rates // Post-Keynesian Monetary Economics... P. 152-182; Davidson P. & Davidson G. Financial Markets and Williamson's Theory of Governance: Efficiency versus Concentration versus Power // Quarterly Review of Economics and Business. P. 50-63; Carvalho F. Op. cit. P. 101-102.

<sup>404</sup> Keynes J.M. A Treatise... P. 3.

<sup>405</sup> Davidson P. Money and General Equilibrium; Davidson P. A Post-Keynesian View...; Carvalho F. Op. cit. P. 101-102.

функцию только в том случае, если они (так же, как и элементы основного капитала) являются активом длительного пользования и, тем самым, могут быть средством сохранения ценности (store of value). Как писал Дж.М.Кейнс, "важность денег в основном как раз и вытекает из того, что они являются связующим звеном между настоящим и будущим"<sup>406</sup>.

В "денежной экономике" деньги перестают быть "вуалью". В такой экономике, по мнению Дж.М.Кейнса, "... деньги играют свою особую самостоятельную роль, они влияют на мотивы поведения, на принимаемые решения... и потому невозможно предвидеть ход событий ни на короткий, ни на продолжительный срок, если не понимать того, что будет происходить с деньгами на протяжении рассматриваемого периода"<sup>407</sup>. Ведь от денег зависит заключение и выполнение форвардных контрактных обязательств и, следовательно, весь ход экономического развития<sup>408</sup>.

*Итак, "денежная экономика" характеризуется длительностью производственного процесса, основанного на применении активов длительного пользования; нацеленностью производственной деятельности не на производителей, а на рынок; децентрализованностью принятия большинства экономических решений; наличием неопределенности, присущей историческому времени; использованием форвардных контрактов.*

Как уже было отмечено, второе и третье из этих свойств характеризуют рыночное хозяйство, поэтому "денежная экономика" всегда по определению является рыночной. Однако обратный тезис представляет собой неверное утверждение, поскольку рыночное хозяйство по сути не обязательно связано с использованием активов длительного пользования в производственном процессе. Отсюда, неопределенность будущего, пребывание в историческом времени и наличие форвардных контрактов не являются неотъемлемыми свойствами рыночной экономики как таковой (будучи присущими лишь определенной ее форме - "денежной экономике"). Итак, употребление активов длительного пользования в производстве и являющиеся следствием этого аспекты, связанные с неопределенностью будущего и историческим временем, - вот факторы "водораздела" между рыночным хозяйством и его особой разновидностью, "денежной экономикой".

<sup>406</sup> Кейнс Дж.М. Указ. соч. С. 368.

<sup>407</sup> Keynes J.M. A Monetary Theory... Р. 408.

<sup>408</sup> Таким образом, согласно посткейнсианскому подходу, деньги – это нечто гораздо большее, чем просто еще одно средство экономии (широко трактуемых) трансакционных издержек (из чего исходят неоинституционалисты, см.: Шаститко А.Е. Указ. соч. С. 341).

Аспект, связанный с тем, что деньги являются средством урегулирования долгосрочных контрактных обязательств, полностью проигнорирован в неоклассической традиции анализа денежной экономики. Такое игнорирование приводит к непониманию *的独特性* денег<sup>409</sup>. Эта уникальность заключается в том, что они характеризуются абсолютной (или всеобщей) ликвидностью в пространстве и времени. Всеобщая ликвидность актива (блага) в пространстве означает, что в данный момент времени либо все хозяйствующие субъекты готовы принять его в качестве средства платежа, либо данное благо можно конвертировать в такой всеми приемлемый актив с нулевыми или ничтожно малыми издержками. Всеобщая ликвидность актива во времени означает, что он не утрачивает своих количественных и качественных характеристик (к первому типу характеристик относится его цена или курс относительно других активов, а ко второму типу - его функции и свойства, например, способность быть общепринятым средством платежа) с течением времени. Данная формулировка означает не что иное, как описание расширенного понимания функции сохранения ценности. "Расширение" состоит в том, что здесь подчеркивается не только количественный, но и качественный аспект ценности актива.

*Только актив, обладающий двумя описанными свойствами, действительно способен служить средством урегулирования долгосрочных контрактных обязательств.*

Здесь напрашивается следующий вывод. Далеко не все то, что в неоклассической экономической теории называют деньгами, удовлетворяет этим двум свойствам и, следовательно, является, так сказать, "полноценными деньгами" (таким образом, "денежная экономика" - это экономика "полноценных денег").

Прежде всего, "полноценными деньгами" нельзя назвать абсолютно любой актив, использующийся в качестве средства обмена в экономике одновременных сделок, т.е. в экономике, в которой хозяйственная деятельность не растянута в "историческом времени". Таким образом, в рассмотренных выше неоклассических моделях возникновения денежной экономики деньги не обязательно являются "полноценными".

К "полноценным деньгам" нельзя также отнести следующие блага, используемые как средство обращения (опять-таки здесь следует отметить, что ниже следующие тезисы будут соблюдаться лишь в том случае, если

---

<sup>409</sup> Приводимые ниже идеи об уникальности денег взяты из статьи: Розмаинский И.В. Эндогенность денег и эндогенность неплатежей: сходства и различия // Семинар молодых экономистов. 1998. Вып. 5. С. 36-46. [Адрес в Интернете: [www.econ.psu.ru/publish/sye/SYE5/Sme5c.htm](http://www.econ.psu.ru/publish/sye/SYE5/Sme5c.htm)]

актив нельзя конвертировать в "полноценные деньги" с нулевыми или ничтожно малыми издержками):

а) Активы, чья относительная цена с течением времени быстро падает относительно цен других активов. Типичнейший пример - наличность, обесценивающаяся в результате гиперинфляции.

б) Активы, теряющие с течением времени способность быть средством обмена. Например, если вчера все экономические субъекты принимали долговое обязательство некоей фирмы в качестве средства платежа, а сегодня очень многие уже отказываются это делать ввиду угрозы банкротства этой фирмы, то такое обязательство не может служить "полноценными деньгами".

в) Активы, которые не принимаются в качестве средства платежа в любой момент времени большинством хозяйствующих субъектов.

Последний тезис означает, что, например, неплатежи и прочие денежные суррогаты, создававшиеся российскими предприятиями в 1990-е годы, ни в коей мере не являются "полноценными деньгами".

Важность теории "денежной экономики" (и "полноценных денег") заключается в том, что такая экономика - не что иное как слепок с основных технологических и институциональных характеристик хозяйств промышленно развитых стран Запада за последние два века (чего нельзя сказать об экономических системах, моделируемых в неоклассической традиции). Как известно, именно в этих странах и именно в этот период времени наблюдались феноменальные темпы (проходившего циклически) экономического роста. Таким образом, теория "денежной экономики" служит основой для объяснения технологических и институциональных предпосылок экономического и технического развития.

Она показывает, что необходимыми предпосылками для быстрого экономического роста являются уже достигнутая техническая развитость (воплощенная в том, что в производстве используются активы длительного пользования) хозяйства, его "рыночность", а также наличие благоприятной институциональной среды в виде "полноценных денег" и законодательного обеспечения функционирования системы форвардных контрактов. Техническая развитость и возможность независимого децентрализованного принятия решений позволяют экономическим субъектам повышать уровень выпуска и качество продукции, причем той, которая максимально удовлетворяет их собственные потребности. Роль же описанных элементов институциональной среды - контрактного законодательства и денег - заключается в том, что они обеспечивают необходимую "институциональную интеграцию" множества независимых субъектов в пространстве и во времени.

Такая интеграция необходима для осуществления растянутых во времени сделок, в которые вовлекается большое количество экономических

субъектов. Именно к такого типа сделкам следует отнести вложения в основной капитал, а точнее, реальные (нефинансовые) инвестиционные проекты с длительным сроком окупаемости. В качестве конкретных примеров подобных инвестиционных проектов можно привести разработку нефтяных месторождений, строительство нового химического завода или производство и внедрение более производительного машинного оборудования (например, новых станков с ЧПУ или кузнечно-прессовых машин). Реализация этих и подобных им проектов связана с участием большого количества различных сторон (предпринимателей, финансовых структур, наемных работников и т.д.) и при этом занимает длительный промежуток времени (несколько лет или даже десятилетий). Следовательно, описываемые проекты могут финансироваться с помощью лишь такого средства обращения, которое может обеспечить только что названные два условия (участие большого количества экономических субъектов и протяженность во времени) - а таким средством как раз и являются "полноценные деньги".

Из макроэкономического анализа известно, что именно инвестиции в основной капитал - "ключ" к экономическому росту и техническому прогрессу. Это означает, что *только в "денежной экономике" - экономической системе, основанной на использовании форвардных контрактов и "полноценных денег", - возможно быстрое технологическое и хозяйственное развитие. Вот в чем состоит значимость посткейсианской теории "денежной экономики".*

#### *12.1.4 Посткейсианский подход к анализу бартерной экономики и бартеризации хозяйства*

Если попытаться применить посткейсианский подход к исследованию бартерного хозяйства (а также аспектов, связанных с бартеризацией), то, исходя из его логики, такое хозяйство - как и "денежная экономика" - представляет собой экономическую систему со специфическими институциональными характеристиками (а не просто экономику с большими информационными, или просто трансакционными издержками).

*Бартерная экономика по своей сути означает, что в ней нет актива длительного пользования, который бы обеспечивал описанную выше "институциональную интеграцию" множества независимых хозяйствующих субъектов.* Посредством бартера очень трудно профинансировать периодически повторяющиеся расходы, не приносящие в течение длительного времени финансовых поступлений. Именно такого типа расходы необходимы при осуществлении долгостоящих и долгосрочных производственных инвестиций (ведущих к экономическому росту и техническому прогрессу). Обслуживание сделок через бартер может позволить фирмам

сбыть их готовую продукцию или закупить сырье. Иными словами, условия функционирования производственного процесса в бартерной экономике вряд ли намного хуже, чем в "денежной экономике". Однако в бартерной экономике мало кто захочет реализовывать инвестиционные проекты, связанные с большим разрывом во времени между сериями расходов и доходов и вовлечением в их осуществление большого количества хозяйствующих субъектов. Для этого необходимо, чтобы используемые средства обращения обладали двумя вышеописанными свойствами "полноценных денег". Большинство товаров, используемых для обслуживания сделок в бартерной экономике, такими свойствами не обладают. Иными словами, в бартерном хозяйстве нет активов, которые могли бы служить прочным связующим звеном между прошлым, настоящим и будущим, в отличие от "полноценных денег", делающих возможной реализацию долгосрочных инвестиционных проектов.

*Естественно, бартерная система обслуживания сделок несовместима с эффективно функционирующей системой форвардных контрактов* (конечно, в бартерном хозяйстве подобные контракты могут заключаться, но их существование в такой экономической системе является эпизодическим).

*Поэтому бартерное хозяйство, в отличие от "денежной экономики", является дезинтегрированным, представляя собой набор локальных рынков и локальных групп субъектов, слабо взаимодействующих между собой.* При бартеризации "...экономика теряет эластичность, производственные ресурсы утрачивают мобильность. Горизонтальное распространение инноваций, широкая диффузия достижений НТП становятся нереальными". Иными словами, бартерное хозяйство носит "...принципиально неинвестиционный характер"<sup>410</sup>.

Это, в частности, означает, что *бартерная экономика по своей сути является технологически слаборазвитой*. Более того, *в определенных случаях, она, вероятно, не способна обеспечить использование активов длительного пользования в производстве, т.е. применение элементов основного капитала. "Идеальный" вариант бартерной экономики - это хозяйство без капитального запаса.*

Кроме того, нельзя не отметить, что распространение бартера очень негативно влияет на эффективность макроэкономической политики правительства, поскольку оно означает выведение части экономики из сферы обращения "живых" денег, а значит, из сферы, на которую распространяется влияние макрополитики регулирования совокупного спроса. Кроме того,

<sup>410</sup> Макаров В., Клейнер Г. Бартер в экономике переходного периода: особенности и тенденции // Экономика и математические методы. 1997. Т. 33. № 2. С. 34.

бартеризация порождает налоговые недоимки через уменьшение налогооблагаемой базы, а следовательно, обостряет проблему бюджетного дефицита.

Здесь необходимо отметить интересный макроэкономический аспект, который можно назвать *парадоксом неэффективности ограниченной макрополитики в переходной экономике*. Ужесточение налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики вызывает вытеснение "полноценных" денег их низколиквидными заменителями – неплатежами в широком смысле слова (т.е. в смысле денежных обязательств нефинансового сектора) и бартером. В результате часть хозяйства выводится из оборота наличных и безналичных денег (из сферы денежного регулирования, т.е. из сферы управления совокупным спросом), становясь обслуживаемой бартером и неплатежами. Ввиду этого сужается диапазон воздействия макрополитики на народное хозяйство. Тем самым повышается степень ее неэффективности. Вот в чем состоит указанный парадокс. При этом он может принять форму порочного круга, если налоговые недоимки – являющиеся, как было уже отмечено, следствием распространения бартера и неплатежей и, одновременно, представляющие собой форму неэффективности политики – побуждают правительство сокращать государственные расходы и еще больше поднимать налоговые ставки с целью оздоровления госбюджета. Подобный порочный круг также будет иметь место, если в ответ на рост темпов инфляции, вызванный бартеризацией (а также распространением неплатежей), Центральный банк будет реагировать дальнейшим ужесточением денежной политики<sup>411</sup>.

Таким образом, бартерное хозяйство обречено на экономический и технологический застой, а бартеризация экономики приводит к ее технологической деградации и почти полной неуправляемости. Бартерная организация трансакций совместима с централизованно планируемой экономикой или экономикой локальных групп и рынков, но она не "подходит" для координации множества независимых субъектов, ведущих хозяйственную деятельность с использованием элементов основного капитала. Иными словами, бартерная экономика ни в коей мере не может рассматриваться как просто более "издержечный" аналог экономики, использующей ("полноценные") деньги. *Страна, институциональная среда которой характеризуется преобладанием бартера, а не "полноценных денег", обречена на едва ли не безвозвратное технологическое и экономическое отставание от конкурирующих держав с "денежной экономикой"*. При этом эконо-

<sup>411</sup> См.: Розманский И.В. Криминализация экономики и денежная деградация как факторы инфляции издержек в России // Семинар молодых экономистов. 1997. Вып. 3. С. 58-65. [Адрес в Интернете: [www.econ.psu.ru/publish/sye/SYE3/Sme3c.htm](http://www.econ.psu.ru/publish/sye/SYE3/Sme3c.htm)]

мика такой страны почти не поддается макроэкономическому регулированию.

Ясно, что в этой связи вопросы о причинах и последствиях бартеризации российской переходной экономики становятся чрезвычайно важными.

#### *12.1.5 Почему российская переходная экономика стала бартерным хозяйством?*

Как уже было отмечено, с неоклассической точки зрения, бартеризация российского хозяйства может быть объяснена как продукт рационального выбора экономических субъектов, минимизирующих сумму трансакционных и альтернативных издержек ведения своей хозяйственной деятельности. Отсюда следует, что бартеризация вряд ли может рассматриваться как негативное явление, так как способствует снижению общественных издержек.

Как же можно объяснить повышение доли бартера относительно доли денег в обслуживании хозяйственных сделок в российской переходной экономике с институционально-посткейнсианской точки зрения?

Выше было отмечено, что появление денег обусловлено соответствующими "институциональными потребностями" экономических субъектов. *Деньги нужны для нормального функционирования системы форвардных контрактов и, таким образом, для обеспечения "институциональной интеграции" хозяйствующих субъектов.* Аналогично, можно предположить, что бартеризация также отражает определенные "институциональные потребности". Для уяснения этих потребностей применительно к экономике России следует обратиться к процессам, протекавшим в ней в начале "перехода к рынку" - в 1991 - 1992 гг.

Принципиальное отличие российских рыночных реформ от, например, реформ в большинстве стран Восточной Европы состоит в том, что в России они были начаты без создания соответствующей рыночной системе институциональной среды. Точнее говоря, *российское государство отказалось от выполнения своих главнейших институциональных функций, связанных со спецификацией и защитой прав собственности, обеспечения соблюдения контрактных обязательств, функционированием независимой судебно-правовой системы и т.д.* Оно не создало необходимых для эффективного функционирования рыночной экономики "правил игры", что стало непреодолимым препятствием для заключения долгосрочных контрактов между хозяйствующими субъектами, а соответственно, для "институциональной интеграции" между ними. При этом оно зачастую нарушало свои собственные обязательства перед частным сектором (не выплачивая

вовремя заработную плату и т.д.). В то же время в 1990-е гг. сохранилась и даже усилилась практика поддержки отдельных групп хозяйствующих субъектов, например, представителей АПК, ТЭК и т.д. Иными словами, государство своими действиями только способствовало хозяйственному неравноправию хозяйствующих субъектов. Также можно отметить тот факт, что в начале реформ государство отказалось от управления государственными предприятиями, бросив их на произвол судьбы<sup>412</sup>.

И вот в такой ситуации - при неспецифицированности и незащищенности прав собственности (и неразработанности "юридических рамок" рыночной системы хозяйствования в целом), отсутствии частного сектора и традиций частного предпринимательства, высокой степени монополизации народного хозяйства - были быстро осуществлены либерализация цен и внешней торговли, а также приватизация. Это создало огромные стимулы для максимизации благосостояния посредством участия в различных формах теневой экономики. Сюда относятся неофициальная экономика, представляющая собой "простое" скрытие доходов в рамках легальной деятельности от налогообложения; фиктивная экономика, состоящая в разного рода взятках, спекуляциях, получении и торговле лицензиями, правами и привилегиями (и других действиях, направленных на " поиск ренты"); и, наконец, криминальная экономика, т.е. деятельность, непосредственно связанная с нарушением закона, - рэкет, наркобизнес и т.д. Напротив, стимулы к дорогостоящим и долгосрочным производственным капиталовложениям оказались резко ослабленными.

Описанные виды деятельности в рамках теневой экономики характеризуются следующими важнейшими особенностями. Во-первых, *осуществление таких действий предполагает ориентацию почти исключительно на краткосрочный выигрыш*. Ведь долгосрочные расчеты на будущее выглядят совершенно необоснованными при высокой степени неопределенности и нестабильности институциональной среды, в условиях экономического и правового хаоса. Во-вторых, *конкретные операции* в рамках указанных видов деятельности совершаются локальными группами хозяйствующих субъектов, стремящихся максимальным образом скрыть свои "занятия" и их результаты от "посторонних". Таким образом, у самих хозяйствующих субъектов возникает тенденция к объе-

<sup>412</sup> См.: Расков Н.В. Проблемы управления государственными предприятиями в России в период реформ // Вестник СПбГУ. Серия 5 (Экономика). 1995. Вып. 2. С. 3-12; Тамбовцев В.Л. Государство и переходная экономика: пределы управляемости. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 1997. С. 111-112; Rozmainsky I. V. "Reverse Gradualism", Investment Collapse and Financial Degradation in Russia (<http://ie.boom.ru/Rozmainsky/Rozmainsky1.htm>).

*динению в малые локальные группы, занимающиеся деятельностью, не ориентированной на далёкое будущее.*

*Ясно, что эти институциональные условия благоприятствовали развитию бартерного, а не денежного хозяйства.* Именно бартер лучше всего отвечал потребностям экономических агентов в условиях той неблагоприятной ситуации с институциональной средой, что сложилась в 1991 - 1992 гг. в России. *Бартерные сделки закрепляли связи хозяйствующих субъектов внутри локальных групп, "поддерживали на плаву" неплатежеспособные и неэффективные предприятия* (подробнее об этом см. параграф 12.2), *а также позволяли скрывать результаты деятельности от "посторонних" (включая государство)*, поскольку товарные потоки по своей природе гораздо труднее поддаются учету, чем денежные (см. этот же параграф). *Институт бартера был выгоден большому числу категорий хозяйствующих субъектов, вовлеченных в неофициальную, фиктивную и криминальную экономики.*

Среди этих категорий следует особо выделить торгово-промышленных посредников - экономических субъектов, организующих многоступенчатые цепочки бартерного обмена и/или самостоятельно покупающих и продающих через бартер продукцию финансово неблагополучных предприятий<sup>413</sup>. Наличие таких посредников - уникальная особенность бартерного хозяйства России, равно как и феномен "экономики физических лиц"<sup>414</sup>. Данный феномен состоит в доминировании личных интересов руководителей предприятий над их должностными интересами или, иными словами, обособление собственных интересов этих руководителей от интересов трудового коллектива предприятий. В "экономике физических лиц" многие сделки заключаются в интересах руководства предприятий и в ущерб интересам самих предприятий. Такие сделки, естественно, "нуждаются" в сокрытии, и поэтому для их обслуживания бартер пригоднее, чем, например, банковские деньги.

*Таким образом, можно сделать вывод о том, что отсутствие четких прав собственности и гарантий соблюдения контрактов вкупе с общим правовым и экономическим хаосом, с одной стороны, и бартер, с другой стороны, являются взаимодополняющими элементами институциональной среды. Бартер - институт, внутренне присущий "криминальному капитализму" (см. гл. 13) или "обществу, ориентированному на поиск ренты".*

<sup>413</sup> См.: Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России... С. 92-97.

<sup>414</sup> См.: Клейнер Г. Современная экономика России как "экономика физических лиц" // Вопросы экономики. 1996. № 4. С. 81-95.

Поскольку развитие российского хозяйства в 1990-е гг. шло по пути расширения объемов деятельности, связанной с неофициальной, фиктивной и криминальной экономиками, его бартеризация абсолютно закономерна. Она отвечала "институциональным потребностям" многих групп хозяйствующих субъектов российской экономики - криминальных структур, финансово несостоятельных предприятий и/или их руководителей, торговово-промышленных посредников, организовывавших многоступенчатые бартерные сделки, государственных чиновников, получавших большие доходы за счет "помощи в нахождении ренты", и т. д. Вот почему уже ко второй половине 1990-х гг. в России "...бартер из **явления** превратился в устойчивый общественный **институт**, а «дебартеризация» экономики перешла из числа функциональных в разряд институциональных проблем"<sup>415</sup>.

Здесь следует указать на неблагоприятные последствия шоковой терапии. В данном случае речь идет о том, что *реализация стратегии шоковой терапии - при не просто недостаточной разработанности "юридических рамок" рыночной системы, а их почти полном отсутствии - порождает стремление очень значительной части хозяйствующих субъектов использовать для обслуживания трансакций бартер, а не деньги, что ведет к превращению экономики в бартерную с сопровождающим такое превращение экономическим и технологическим упадком.*

Поэтому вполне можно говорить о том, что трансформация сегодняшнего российского хозяйства в "денежную экономику" не могла быть начата, пока государство не начало выполнять весь комплекс институциональных функций, и прежде всего спецификацию, защиту прав собственности и гарантирование соблюдения контрактных обязательств<sup>416</sup>. Только это могло создать у хозяйствующих субъектов стимулы к частому заключению долгосрочных форвардных контрактов, к прекращению разделения агентов на "своих" и "чужих", а отсюда, к использованию при заключении сделок денег, а не бартера. Короче говоря, российское хозяйство не могло стать "денежной экономикой", пока государство не брало на себя ответственность за формирование институциональной среды, соответствующей такой экономике.

---

<sup>415</sup> Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России... С.90.

<sup>416</sup> См.: Тамбовцев В. Указ. соч. С. 111-117.

## **12.2 Бартер как форма существования неэффективных предприятий**

В простом, казалось бы, вопросе "почему на некоторые виды продукции всегда существует платежеспособный (денежный) спрос, а некоторые за деньги не будут приобретены никогда?" - как в зеркале отражается основная проблема современной российской экономики, без осознания которой невозможно понять, что происходит в народном хозяйстве России. **Российская экономика – заложница собственной неэффективности.** Именно поэтому на протяжении 1990 – 1998 гг. наблюдался не ее рост, а хождение по все более сужающемуся кругу воспроизводства неэффективной технологической системы, поддерживаемой столь же неэффективными экономическими институтами.

**Бартер и неплатежи** - проявление этой неэффективности, точнее - **форма существования неэффективной экономики.** Поэтому понимание современной природы бартерных отношений в России, так же как и системы неплатежей, невозможно вне исторического подхода к развитию отечественной промышленности.

### *12.2.1 Советские корни современной российской бартерной экономики*

Исторический подход не часто применяется для анализа процессов, происходящих в отечественной экономике. Психологически это легко объяснимо – кажется, что переходный период начался настолько давно, что уже почти выросло целое поколение граждан России, имеющее весьма поверхностные знания о том, что собой представлял Советский Союз. В этих условиях апелляция к советским временам выглядит малоубедительной. Однако именно для российской экономики проблема "советского наследия" имеет принципиальное значение.

Даже не говоря о менталитете, системе ценностей советского общества - без осознания которых невозможно понять большинство современных российских проблем – **анализ такого, казалось бы, технического вопроса как состояние производственного аппарата страны показывает, насколько значим учет "советского фактора" для адекватной интерпретации современной российской экономической реальности.** Действительно, технологический базис страны за последнее десятилетие если и претерпел какие-нибудь существенные изменения, то скорее к худшему – утраченных элементов производственной системы оказалось существенно больше, чем появившихся вновь. При устойчиво сокращавшихся инвестициях в отечественную промышленность (масштабы инвестиционной актив-

ности в конце 90-х гг. были примерно впятеро ниже, чем в начале десятилетия, см. табл. 12.1), очевидно, можно говорить только о попытках поддержания некоторых элементов старой технологической системы, но никак не о ее качественном обновлении<sup>417</sup>.

**Таблица 12.1**

**Инвестиции в основной капитал, %**

Вид инвестиций	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2001 к 1992
Инвестиций в основной капитал, всего	60,3	88,3	75,7	89,9	81,9	95	88,0	105,3	117,4	108,7	58,3

Источник: Россия в цифрах, 1998. С.330; Данные Госкомстата РФ // www.gks.ru.

**Таблица 12.2**

**Возрастная структура производственного оборудования в промышленности РФ, %**

Возраст оборудования	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
до 5 лет	29	26	22	18	14	10	8	9
5-10 лет	29	29	29	28	28	28	26	21
10-20 лет	27	30	33	36	38	41	44	47
20 лет и более	15	15	17	18	20	21	22	23

Источник: "Отчет о наличии, движении и замене оборудования в промышленности", разрабатываемый Госкомстатом РФ. Поставки оборудования в 1993-1999 гг. рассчитывались как произведение величины оборудования, установленного в каждой подотрасли в 1992 г., индекса инвестиций в основной капитал производственного назначения, индекса изменения удельного веса каждой отрасли в структуре капитальных вложений по промышленности и индекса изменения доли машин, оборудования, инструмента, инвентаря в структуре инвестиций в основной капитал.

<sup>417</sup> Внедрение новых технологий требует достаточно масштабных капиталовложений. В условиях сокращения инвестиционного ресурса все средства, как правило, направляются на поддержание действующих технологий, что и предопределяет фактическую консервацию действующей технологической системы. Подробнее см.: Алексеев А.В. Экономическая политика правительства России – пленница и генератор "институциональной ловушки" // Трансформация экономических институтов в постсоветской России. М., МОНФ, 2000.

Конституирующие же свойства советской экономики хорошо известны: моральная и физическая устарелость, структурное несоответствие системы производственных мощностей современным потребностям страны, несостоятельность систем управления. Сокращение поставок оборудования, а в результате этого и сокращение его выбытия закономерно привели к ухудшению возрастной структуры парка промышленного оборудования России. За 1992 – 1999 гг. доля самого молодого оборудования сократилась более чем в три раза, а доля оборудования в возрасте от 10 до 20 лет увеличилась на 20 процентных пунктов (см. табл. 12.2). С 1995 г. доля старого оборудования (в возрасте старше 10 лет) в структуре парка превысила 50%, а в 1999 г. она достигла 70%.

**Таблица 12.3**  
**Средний возраст парков производственного оборудования, лет**

Отрасли промышленности	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Промышленность, всего</b>	<b>10,7</b>	<b>11,1</b>	<b>11,8</b>	<b>12,4</b>	<b>13,1</b>	<b>13,7</b>	<b>14,2</b>	<b>14,5</b>
Электроэнергетика	12,9	13,3	14,0	14,6	15,3	15,9	16,3	16,5
Топливная промышленность	7,8	7,8	8,4	8,9	9,4	9,8	10,2	10,3
Черная металлургия	12,3	12,6	13,2	13,8	14,4	14,9	15,3	15,4
Цветная металлургия	10,2	10,4	11,1	11,7	12,3	12,8	13,3	13,3
Химическая и нефтехимическая промышленность	11,5	11,9	12,7	13,4	14,2	14,9	15,5	16,0
Машиностроение и металлообработка	11,9	12,3	13,0	13,8	14,6	15,4	16,0	16,4
Промышленность строительных материалов	9,2	9,8	10,6	11,5	12,4	13,3	14,0	14,6
Легкая промышленность	10,0	10,5	11,4	12,3	13,3	14,2	15,0	15,7
Пищевая промышленность	8,9	9,1	9,8	10,5	11,2	11,7	12,0	11,7

Источник: "Отчет о наличии, движении и замене оборудования в промышленности", разрабатываемый Госкомстатом РФ. Поставки оборудования в 1993-1999 гг. рассчитывались как произведение величины оборудования, установленного в каждой подотрасли в 1992 г., индекса инвестиций в основной капитал производственного назначения, индекса изменения удельного веса каждой отрасли в структуре капитальных вложений по промышленности и индекса изменения доли машин, оборудования, инструмента, инвентаря в структуре инвестиций в основной капитал.

Излишне говорить, что **средний возраст**<sup>418</sup> парка российского оборудования в конце 1990-х гг. достиг, по-видимому, рекордной отметки с

<sup>418</sup> Рассчитывается как сумма произведений средних значений возрастных интервалов на количество оборудования в каждом интервале, деленная на общее количество оборудования, установленного на конец данного года.

момента его возникновения. Абсолютная величина среднего возраста оборудования в отдельных отраслях промышленности не слишком представительна: сроки службы средств труда в различных отраслях в силу разных условий эксплуатации существенно различаются. Прирост этой величины за рассматриваемый период весьма показателен. Если в целом по промышленности средний возраст оборудования за 7 лет увеличился примерно в 1,36 раза, то в таких отраслях, как промышленность строительных материалов или легкая промышленность, – в 1,59 и в 1,57 раза соответственно (см. табл. 12.3).

Попытаемся определить, какая часть оборудования должна выбыть в относительно скором будущем. Для оценки потенциально выбывающего оборудования воспользуемся понятием *критического возраста*. Под критическим возрастом будем понимать фактический средний возраст оборудования, выбывающего из-за ветхости и износа. По данным статистической отчетности, в 1985 г. он равнялся 12 годам, в 1992 г. – 13 годам. Все оборудование старше этого возраста, в принципе, подлежит замене в достаточно короткие сроки. Наличие в парке оборудования старше этого возраста говорит о том, что это оборудование, как правило, нуждается в замене и сохраняется в производстве только потому, что его физически нечем заменить. В 1992 г. доля оборудования в критическом возрасте составила почти 34%, а в 1999 г. уже более половины оборудования находилось за этой гранью (см. табл. 12.4).

Доля оборудования в критическом возрасте говорит о многом. Если десятилетие назад каждая третья единица оборудования, имеющаяся в России, вообще говоря, подлежала списанию на лом, то в конце 1990-х гг. такого оборудования уже почти половина. Это оборудование частично работает, частично уже нет, но не выводится из производства лишь потому, что его физически нечем заменить. Очевидно, что на таком оборудовании при выпуске продукции нельзя достичь даже тех качественных параметров, которые были предусмотрены его паспортными данными (понятно, что эти требования по современным меркам не слишком высоки, ведь речь идет об оборудовании, разработанном десятилетия назад).

Отраслевые различия в долях оборудования в критическом возрасте невелики. Обращает на себя внимание тот факт, что отрасли, сроки службы оборудования в которых относительно малы (в первую очередь, это касается топливной промышленности), "хуже" переносят инвестиционный кризис. Несмотря на то, что поставки оборудования в топливную промышленность сократились в относительно меньшей степени, чем в другие отрасли, темпы роста доли оборудования в критическом возрасте здесь одни из самых высоких.

**Таблица 12.4**  
**Доля оборудования в критическом возрасте, %**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Промышленность, всего	34	36	40	43	46	50	53	55
Электроэнергетика	32	34	37	39	42	45	47	48
Топливная промышленность	30	32	36	40	45	48	53	56
Черная металлургия	33	34	37	40	42	44	46	47
Цветная металлургия	28	30	33	36	39	41	43	45
Химическая и нефтехимическая промышленность	29	31	34	37	40	43	46	49
Машиностроение и металлообработка	34	36	39	43	46	50	53	55
Промышленность строительных материалов	30	34	40	45	51	57	62	68
Легкая промышленность	25	27	31	35	39	43	47	51
Пищевая промышленность	27	29	33	36	40	43	46	47

*Источник:* тот же, что у табл. 12.2.

Проиллюстрируем ситуацию в российской промышленности всего двумя примерами.

В энергетике изношенность основных фондов такова, что при нынешних темпах их обновления (точнее, при его отсутствии), по мнению отраслевых экспертов, уже через пять лет 40% оборудования должно выйти из строя. На ближайшие десять лет инвестиций потребуется 100 млрд. долл. Сегодня из всех возможных источников, по оценке председателя совета директоров РАО "ЕЭС" А. Чубайса, все, что энергетики могут мобилизовать, - это максимум 800 млн. долл. в год<sup>419</sup>.

Ситуация в другой, достаточно далекой от энергетики области деятельности – авиаперевозках – ничуть не лучше. Самолет, в отличие от большей части "наземной" техники, не может просто так стоять "про запас". Он либо годен к эксплуатации, либо нет (в том числе и по причине выработки летного ресурса). По данным журнала "Эксперт", "с 1996 г. в России ежегодно списывается в утиль по 500 лайнеров, а новых не поступает и десятка"<sup>420</sup>. Если подобный подход применить для промышленности, то, очевидно, пришлось бы признать, что за прошедшее десятилетие в России произошла массовая деиндустриализация.

С другой стороны, среда, в которой функционирует дряхлеющий производственный аппарат, изменилась принципиально. Ушла в прошлое

<sup>419</sup> Эксперт. 2000. № 17. 8 мая. С.13.

<sup>420</sup> Эксперт. 2000. № 4. 31 января. С.32.

плановая экономика с ее своеобразной, но все же относительно устойчивой системой воспроизводства, исчез ранее непроницаемый для зарубежного производителя "железный занавес". В исторически короткий срок отечественная промышленность оказалась в чуждой для нее рыночной ситуации. Российскому производителю пришлось адаптироваться к совершенно новой для него институциональной среде.

Теоретически не доказано и, тем более, не подтверждается практической представление, будто адаптация субъектов сложной социальной системы к новой реальности происходит оптимальным образом. Адаптационный процесс не может не идти, но формы его зачастую приобретают весьма причудливый характер. Именно такая ситуация наблюдается в отечественной промышленности, основу которой до сих пор составляют предприятия, отстающие от своих западных конкурентов по техническому вооружению лет на тридцать, а по уровню управления - едва ли не на все пятьдесят. Понятно, что производимая в подобных условиях продукция, за редким исключением, совершенно неконкурентоспособна с зарубежными аналогами ни по качеству, ни по цене.

#### *12.2.2 Российские экономические институты – угодливый слуга нерадивого хозяина?*

Казалось бы, в открытой рыночной экономике предприятия советского типа долго существовать не могут - они вынуждены либо преобразовываться в компании западного типа, либо уходить с рынка. Российская практика не опровергает это положение, но обогащает его в том смысле, что данный процесс может быть拉стянут во времени на неопределенно долгий срок<sup>421</sup>. На протяжении этого переходного периода неэффективные предприятия успешно воспроизводятся, сохраняют рабочие места, потребляют ресурсы, обладающие определенной рыночной стоимостью, производят продукцию, этой стоимостью почти не обладающей, в общем, чувствуют себя достаточно уверенно.

Такой сценарий в начале процесса, называемого "перестройкой", в деталях предвидеть было достаточно трудно, но "задним умом" он легко объясним: **"критическая масса" неэффективных производств в отечественной промышленности оказалась достаточной для того, чтобы вновь**

<sup>421</sup> "Если скверные институты, препятствующие росту или подавляющие его, - норма в большей части нашего мира, понимание того, что «только» институциональные проблемы стоят на пути быстрого роста в бедных странах, мало чему может помочь ... И все же проблемы скорее можно решить тогда, когда вы их понимаете". (Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Пер. с англ. Новосибирск: Экор, 1998. С. 268.)

**формирующиеся российские экономические институты** не столько соответствовали классическим представлениям о рынке, сколько "обслуживали" интересы неэффективного производителя. Начав движение по направлению к рынку, российская экономика не смогла избежать тупиковой ветви на этом пути, попав в так называемую "*институциональную ловушку*". Суть ее в том, что *в экономике* (в данном случае российской) *возникают условия устойчивого воспроизведения предприятий, существование которых в "классической" рыночной экономике невозможно именно по институциональным причинам*. Институты-ловушки задают систему интересов, противопоставляющих кратко- и долгосрочные цели. Примат краткосрочных интересов ведет к постепенному вырождению экономики, уменьшению ее подобно шагреневой коже<sup>422</sup>.

Подобное развитие событий возможно в любой стране с переходной экономикой, однако в России оно проявилось наиболее ярко. В значительной степени это связано с, пользуясь популярным во многих слоях российского общества термином, "исключительностью" России. Исключительностью в первую очередь с точки зрения наличия богатейших природных ресурсов, экспорт которых на протяжении многих десятилетий позволяет существенно смягчать последствия многих отечественных малоосмысленных экономических решений. Именно экспорт ресурсов с невысокой добавленной стоимостью объективно дает возможность проводить реформы с неторопливостью, достойной лучшего применения. Вместо создания буфера, смягчающего шок радикальных социально-экономических преобразований при формировании новой институционально-технологической среды, поступления от экспорта идут на поддержание (фактически консервацию) отживших социальных институтов.

Вторым фактором, замедляющим переход к полноценной рыночной экономике, является величие России, точнее, то его проявление, что великой стране почти невозможно навязать извне новые для нее ценности. К этим ценностям она должна прийти сама, и это происходит тем быстрее, чем жестче внутренние и внешние условия существования. Отсутствие серьезных внешних угроз и возможность удовлетворять значительную часть базовых потребностей за счет импорта – это, очевидно, не самые сильные побудительные мотивы осуществления принципиальных и, бесспорно, болезненных для российского общества перемен в экономическом поведении. Защиту интересов неэффективного производителя нельзя рассматривать как однозначно негативное явление. В России, где такие производи-

<sup>422</sup> Подробнее см.: Алексеев А.В. Экономическая политика правительства России – пленница и генератор "институциональной ловушки" // Трансформация экономических институтов в постсоветской России. М.: МОНФ, 2000.

тели составляют, говоря юридическим языком, "квалифицированное большинство", отказ от учета их интересов неминуемо привел бы к социальному взрыву, последствия которого были бы, очевидно, трагичны. Поэтому **проблема не в том, что эти интересы защищены, а в том, что сама защита данных интересов давно приняла самодовлеющий характер.** Самодовлеющий в том смысле, что **российские экономические институты фактически (несмотря на регулярно как заклинания повторяемые "правильные" цели) ориентированы на воспроизведение неэффективного производителя.** Отметим, что данные отношения могут быть устойчивы только при отсутствии появления в массовом количестве эффективного производителя, который неминуемо разрушит сложившуюся систему.

Обычно эффективный и неэффективный производители плохо уживаются друг с другом. Первый достаточно быстро вытесняет второго, но в российских условиях, и в этом их основная специфика, **стремление поддержать неэффективного производителя закономерно, хотя и не очень заметно для российского общества, вылилось в борьбу с эффективным производителем.**

Таким образом, российские экономические институты фактически выполняют функцию защиты от появления эффективного производителя. В *финансово-экономической сфере* это выражается в том, что под видом сбора налогов у эффективного производителя изымаются по возможности все финансовые ресурсы, которые ему не удается скрыть от налоговой инспекции; в *правовой* – в том, что любая деятельность регламентируется настолько жестко, что ни о какой свободе предпринимательской активности говорить уже не приходится; в *социально-политической* – в том, что без срашивания с чиновничеством всех уровней никакое серьезное дело не может быть даже начато.

Если бы ущемление интересов эффективного производителя ограничивалось чрезмерной активностью в налоговой сфере, это еще можно было бы объяснить обычным для многих обществ стремлением зарезать курицу, несущую золотые яйца, чтобы получить все и сразу и лишь потом с изумлением обнаружить, что золотых яиц в самой курице нет, что они появляются лишь постольку, поскольку это продукт ее жизнедеятельности. Однако, как уже отмечалось, основная функция российских экономических институтов – не просто оказание поддержки неэффективному производителю, а создание условий для его устойчивого воспроизведения. К тому же, те немногие эффективные производства, которые все же существуют во враждебной им среде, все равно не могут содержать всю остальную Россию. Именно поэтому система, предотвращающая появление эффективного производителя, гораздо более развита и не исчерпывается сугубо фискальными инструментами.

Стремление к устойчивому воспроизводству заведомо нежизнеспособной системы, которая (и в этом мало кто сомневается) все равно со временем отомрет, не может быть объяснено одной или даже несколькими причинами. Рыночная экономика предполагает модель поведения, принципиально отличную от той, которая была выработана и привита российским гражданам (и не только им) в годы административно-командной системы. Рыночное мышление, предусматривающее опору прежде всего на собственные силы, личную ответственность за последствия принимаемых решений, сопровождающую и соответствующую уровнем вознаграждения (со знаком плюс или минус в зависимости от "качества" принятого решения), плохо воспринимается людьми, воспитанными на идеях, в чем-то напоминающих рыночные, только с обратным знаком.

Известно, что доля людей, способных эффективно заниматься предпринимательской деятельностью, примерно одинакова для разных обществ и редко превышает 5%. В этом смысле российское общество отличается от других только тем, что у нас лишь небольшая часть из оставшихся 95% воспринимают рынок как естественную форму жизненного устройства. Причины создавшегося положения можно перечислять десятками, но, главное, все они ведут к одному следствию: **большая часть российских граждан боится рынка, не видит своего места в нем.**

По-видимому, именно здесь находится ключ к пониманию того, что происходит в современной России. Дело не в отдельных ошибках государственной экономической политики и даже не в правильности или ошибочности ее концепции. Россияне явно расходятся во мнениях о том "куда они хотят прийти", не забывая при этом "тянуть" Россию в разные стороны. Поскольку силы примерно равны, то дальше "полпути" сдвинуться пока не удается. Не может быть единой политики у общества, которое само толком не знает, чего хочет. У общества, которое не то, чтобы не может адаптироваться к новым жизненным условиям (многочисленные примеры демонстрируют как раз обратное), а скорее, боится признать необратимость этих изменений, принять для себя новую модель мира и, в силу этого, осознать, что собственная судьба теперь в значительной степени находится в своих, а не в государственных "руках", как это было на протяжении последних столетий. Пока этот сдвиг в общественном сознании не произойдет, российское общество, пользуясь институтами государственной власти, будет и дальше пытаться существовать за счет того, что ему удастся изъять у того, кто может что-то создать. Изъять и перераспределить в пользу тех, кто искренне считает, что "по справедливости" поделить сделанное другими гораздо важнее, чем жить на то, что создано своим умом и талантом. Очевидно, что при доминировании в обществе контрпродуктивной системы ценностей, результаты общественного развития будут в точности ей соответствовать.

**вать.** Вместе с тем следует отметить, что "баланс" между россиянами, которые ищут опору в прошлом и со страхом ждут будущее, постепенно смещается в пользу людей, которые с надеждой смотрят в будущее, хотя и с ностальгией вспоминают прошлое.

Было бы странно, если государство, представляющее интересы консервативного большинства населения, гордящееся тем, сколько видов естественной человеческой деятельности ему удалось запретить (чтобы потом, за взятку, разрешить в индивидуальном порядке), поддерживало бы создание такого жизненного устройства, в котором это большинство как раз и видит угрозу собственному существованию. Отсюда и многолетний конфликт государства и бизнеса. Конфликт, в котором победитель давно известен, так как бизнес знает, чего он хочет, а государство не только и не столько борется против бизнеса, сколько (в последнее время все в большей степени) раздирается внутренними противоречиями по мере принятия все большей частью населения рыночных ценностей. Собственно в этом и заключается трагедия современной России: при попытке остановить наступление рынка в обществе создается (частично бессознательно, а в немалой степени и осознанно) нестабильность, которая лучше любых формальных запретов ограничивает инвестиции в отечественную экономику. А если нет инвестиций, то нет и новых рабочих мест. Кто же в этих условиях будет "голосовать" за полноценный рынок, который неминуемо сделает огромную скрытую безработицу явной, а вот новых рабочих мест, похоже, не создаст!

Российская экономика уже далеко не плановая, но не в большей степени она и рыночная. Она действительно переходная. Причем темпы ее трансформации зависят от скорости эволюции экономических институтов. Сложившаяся на сегодняшний день система институтов уже позволяет не просто существовать, но и в известной степени развиваться отдельным бизнес-структурам, однако она еще далека от того, чтобы создать условия для развития на рыночных принципах общества в целом. Действительно, в той степени, в какой бизнес закрыт от государства, он закрыт и от внешнего инвестора. Случай успешного развития за счет собственных финансовых ресурсов общезвестны, но сильные экономики создаются не только и даже не столько отдельными успешными предпринимателями, сколько синергическим эффектом их взаимодействия в рамках стимулирующей развитие институциональной среды. **Препятствуя притоку капитала в точки роста, российские экономические институты задают "планку", ограничивающую темпы развития национальной экономики, не дают возможности капиталу прийти в действительно перспективные сферы деятельности.** Фактически ограниченные только собственными финансовыми ресурсами, российские предприниматели не могут быстро нарастить производство для захвата постоянно появляющихся, но недолго остающихся не-

занятыми новых рынков. Тем более не могут они потеснить своих зарубежных конкурентов, обладающих доступом к финансовым ресурсам, достаточным для осуществления практически любых программ развития.

Либерализация цен и приватизация государственной собственности создали только основу построения рыночной экономики. При этом конституирующее свойство рыночной экономики – мотивация к осуществлению эффективной хозяйственной деятельности – автоматически, отнюдь, не реализуется. Проблема в том, что цели, преследуемые рыночным агентом, определяются не формой собственности, а правами собственности и, прежде всего, характером взаимоотношений, складывающимися между собственниками капитала и управляющими предприятиями.

Специфика российской модели "построения капитализма" в том, что отношения между собственниками капитала и менеджерами, им управляющими, изначально начали строиться на основе, противоречащей самой сути рыночных отношений. Отсутствие класса собственников с соответствующей системой ценностей и институтов, определяющих его устойчивость как такого, обвальная приватизация, декларирующая раздачу собственности по принципу "всем сестрам по серыгам", наконец, сохранение значительной части активов в руках государства с передачей их в управление бывшим, а по сути, тем же советским директорам, привели скорее, к формированию не класса "эффективных", как было принято говорить, собственников, а класса "новых старых" управленцев. "Вдруг" возникшая возможность почти бесконтрольного распоряжения огромными активами при полном отсутствии системы ограничений по их использованию, формировавшейся в западных экономиках в течение столетий, просто не могла не быть использована топ-менеджментом российских предприятий. Собственность миноритарных акционеров, не имеющих никакого понятия как ей пользоваться и как ее защищать, начала стремительно перетекать в руки тех, кто сумел оценить уникальность текущего момента и воспользоваться ситуацией.

Возможно, если оставить в стороне этические соображения, в этом процессе и можно увидеть хотя и малопривлекательный, но неизбежный процесс формирования класса не номинальных, а настоящих собственников. Однако в России он принял не созидательный, как ожидалось, а, скорее, разрушительный характер. И дело здесь не столько в уникальном пути России, сколько в революционном характере российских реформ. Пришедшая на смену развалившейся как карточный домик советской системе управления новая российская власть оказалась слишком слаба, чтобы не только эффективно, но даже просто контролировать происходящие в обществе процессы. Слабость власти провоцировала, как минимум, к расхищению всего, что "плохо лежит" и, как максимум, порождала неверие в будущее, что

только усиливало отмеченную тенденцию. Вместо формирования психологии собственника сформировалась психология временщика. Суть ее проста: пока есть возможность - вывести все активы, которыми он распоряжается, по возможности за пределы юрисдикции российской правовой системы. Ни о каком эффективном управлении собственностью, а тем более, ее приумножении, в этих условиях речь не идет.

Возникает порочный круг: чем быстрее разрушается экономическая основа существования социума, тем меньше веры в его будущее; чем меньше уверенности в завтрашнем дне, тем быстрее и агрессивнее расхищается то, что еще можно растащить. К сожалению, проблема не сводится к тому, что на определенном и, вообще говоря, достаточно коротком этапе развития возникает серьезная угроза существованию экономики как таковой. Эта угроза все же преодолима. Гораздо серьезнее долговременные последствия изначально заданной модели поведения менеджеров, волею судеб оказавшихся распорядителями чужой собственности. Быстро осознав прелесть бесконтрольного распоряжения собственностью миноритарных акционеров и государства, которое до сих пор не имеет ни стратегии, ни даже внятной тактики распоряжения собственными активами, новые управленцы поняли главное – чем непрозрачнее финансовые и материальные потоки вверенных им предприятий, тем легче ими манипулировать в своих интересах.

Таким образом, одним из серьезных, на годы вперед предопределивших развитие России негативных результатов российских реформ стала *тихая "контрреволюция" менеджеров*. Ее суть в том, что *главной фигурой отечественного капитализма стал не собственник, а менеджер, узурпировавший права собственника и делающий все от него зависящее, чтобы эта ситуация воспроизводилась как можно дольше*. Смысл своей деятельности этот менеджер видит не в повышении эффективности распоряжения собственностью, а в максимизации собственного дохода с нее. Осознанно или неосознанно он исходит из того, что в любой момент он может быть отстранен от распоряжения не принадлежащими ему активами и, следовательно, сегодня необходимо получить с них максимум из возможного, так как "завтра" может не наступить.

Угроза быть отстраненным от управления собственностью имеет, как минимум, два следствия. Первое – *активное*, порой агрессивное, *неприятие собственника*, выражющееся в недопущении его ни к управлению собственностью, ни к контролю над действиями менеджеров. Второе – *принятие неэффективных решений* с точки зрения долговременного развития бизнеса.

В той мере, в какой "контрреволюция" менеджеров стала массовым явлением, она стала значимым фактором российской экономической политики, точнее фактором, предопределяющим ее слабую эффективность. Дей-252

ствительно, стандартные меры рыночного регулирования в сложившихся условиях ведут к последствиям, обратным ожидаемым, при этом еще и укрепляя позиции неэффективного менеджмента. Например, попытки государства ужесточить финансовую политику на протяжении длительного времени вели не к повышению эффективности использования имеющихся активов, а, скорее, к противоположным результатам. Так, по мере ужесточения возможностей льготного кредитования промышленности менеджеры не сокращают, а зачастую, напротив, наращивают поставки своей продукции явно неплатежеспособным потребителям. Логика здесь простая: продукция продолжает отгружаться, т.е. все идет "по плану", а в том, что она не оплачивается, нет ничего страшного, скорее наоборот, так как организуется бартерный товаропоток, природа и долговременные последствия которого описаны ниже. В результате мягкие бюджетные ограничения на уровне отдельного предприятия приводят к тому, что на макроуровне возникает немыслимый в нормальной рыночной экономике разрыв между денежным предложением и уровнем цен. Стандартная кредитно-денежная политика в результате начинает давать совсем другие результаты, чем в рыночной экономике: ведь в ответ на ее ужесточение происходит наращивание сделок, не обслуживающих деньги. Натурализация связей в реальном секторе приводит к невозможности нормального сбора налогов в денежной форме, бюджетному дефициту, государственным неплатежам, дальнейшей натурализации экономики. Круг замыкается: государство не платит по своим обязательствам, так как не может собрать налоги, а финансовое положение предприятий еще более усугубляется из-за того, что часть из них не получает оплаты за выполненный госзаказ. Менеджмент же получает (создает?) возможность принудительного перераспределения активов предприятия в свою пользу и, соответственно, в ущерб его собственникам.

Права собственности – краеугольный камень рыночных отношений. Их деформация не может не исказить саму природу рыночных отношений. А именно это и наблюдалось в экономике России в последнем десятилетии прошлого века. *Масштабы данного явления настолько велики, что возникают сомнения в подлинно рыночном характере российской экономической системы.* "Идеологически" обоснованное нежелание государства на раннем этапе российских реформ заниматься управлением остающимися в его распоряжении активами, стремление переложить ответственность за управление собственностью на "невидимую руку рынка", которая "сама расставит все по своим местам" и, главное, очевидная пассивность в формировании "правил игры на экономическом поле" и осуществлении контроля над реализацией этих правил, привели к закономерному результату: *в России сложилась мутантная, квазирыночная система. Ее системообразующее свойство – неуважение прав собственности.* Это и предопределило дли-

тельность, непоследовательность и неустойчивость экономических преобразований в России.

Действительно, любая экономическая система приобретает устойчивость лишь тогда, когда возникают условия для ее расширенного воспроизводства. Для России же на протяжении многих лет было характерно суживающееся воспроизводство, ставшее результатом мощного деструктивного импульса, вызванного распадом экономики СССР как единого государства и стихийного возникновения институтов, направленных на растаскивание активов новых собственников, которые еще не осознали себя их владельцами.

Необходимо отметить, что процесс "вторичной" приватизации уже приватизированной собственности внутренне противоречив: топ-менеджеры бывших советских предприятий, выводя с предприятий активы, принадлежащие государству и миноритарным акционерам, аккумулируют их на своих счетах или в компаниях, в той или иной степени им подконтрольных. Если как управляющие чужой собственностью они, вообще говоря, не против сохранения правового беспредела, позволяющего "довести начатое дело до конца", то как собственники своего бизнеса они, напротив, заинтересованы в правовых гарантиях сохранения бизнеса. Нетрудно предположить, что центростремительные тенденции сменят центробежные тогда, когда большая часть первично приватизированной собственности будет вновь приватизирована, либо разрушена, или потеряет за давностью лет свое экономическое значение. Экономический рост конца 1990-х – начала 2000-х гг., возникшая социально-экономическая стабильность со всей очевидностью свидетельствуют, что положительные тенденции постепенно набирают силу. Это внушает определенный оптимизм по поводу будущего развития России.

Вместе с тем, именно сейчас со всей очевидностью начали проявляться "форматы" развития, заданные еще в период разрушительных стадий российских реформ. Известно, что определиться с базовыми параметрами развития новых систем не просто, но раз выбрав, впоследствии изменить их практически невозможно. Например, можно какое-то время дискутировать об оптимальной ширине железнодорожной колеи, но после того, как построена первая ветка, что-либо менять уже поздно. Общественные институты детерминированы не столь жестко, как инженерные системы, но и здесь сила раз заданной инерции (эффекта Path Dependency) огромна.

Ситуация усугубляется тем, что российская система экономических институтов поощряет (в том ограниченном смысле, в котором данное понятие вообще может быть применено к развитию российского предпринимательства) крупный бизнес. Точнее, крупному бизнесу, как более сильному агенту экономических отношений, легче противостоять недружественной внешней по отношению к нему экономической среде. Крупный инвестор

легче решает проблему прозрачности: через свои службы безопасности он легко получает и анализирует первичную информацию, столь тщательно скрываемую и сознательно искажаемую при предоставлении отчетности государству. В отличие от мелкого инвестора, у которого нет серьезных ресурсов для борьбы за свои права и которому предоставлен небогатый выбор – пытаться прятать свои доходы от государства (с возникновением неизбежных при этом сценарии поведения криминальных отношений) или апеллировать к закону (а "гибкость" и избирательность применения закона в России общеизвестна), крупный бизнес обладает определенными возможностями для борьбы за свои интересы. Эти возможности не очень велики – враждебно настроенное к бизнесу государство все равно сильнее даже самых крупных игроков на российской экономической сцене. Однако все понимают, что хотя государство и может экономически уничтожить любого предпринимателя в отдельности, все же оно не может сделать это со всеми ними сразу.

Очевидно, что *сложившиеся экономические институты не соответствуют национальным интересам*. Однако *темпы и направление их эволюции определяются тем, как быстро российское население будет принимать все еще чуждые для него рыночные ценности*. Так как система ценностей каждого человека, а тем более, общества в целом эволюционирует достаточно медленно, то на быстрое улучшение российской институциональной среды рассчитывать не приходится.

Будущее российской экономики в решающей степени определяется темпами и характером трансформации российских экономических институтов прежде всего на федеральном уровне. Это вовсе не означает, что региональные программы стабилизации (а в перспективе и роста) экономики на местах малопродуктивны. Действительно, федеральная политика в той или иной степени является отражением процессов, происходящих именно на региональном уровне. Использование ограниченного, но все же немалого потенциала, которым обладают региональные органы власти, будет способствовать созданию предпосылок для начала инвестиционного процесса на общероссийском уровне. Только высокопрофессиональное управление на местах, появление новых лидеров, способных эффективно организовать воспроизводственный процесс, может создать сколько-нибудь значимый ресурс для начала экономического подъема. Вместе с тем необходимо отдавать себе отчет в том, что отдельные региональные программы развития, как бы глубоко они ни были проработаны, в принципе не могут эlimинировать системные риски, источники которых лежат вне пределов ответственности регионов.

Выше уже отмечалось, что в России неэффективный производитель устойчиво воспроизводится благодаря, как минимум, двум взаимно допол-

няемым факторам: наличию экономических институтов, ориентированных на системную поддержку со стороны государства слабых производств в ущерб сильным, и материальной возможности реализации данной политики благодаря поступлениям от экспорта природных ресурсов.

Казалось бы, наиболее простая форма поддержки отечественного (читай – неэффективного) производителя – закрытие экономики либо в форме простого запрета на массовый импорт, либо введения запретительных пошлин на большинство ввозимых товаров. Однако института прямого запрета на импорт товаров в России нет (за исключением особых категорий продукции), запретительные пошлины применяются также достаточно редко (наиболее известно высокое обложение импортируемых автомобилей). Причины, по которым эти "естественные" меры по защите отечественной промышленности не могут получить широкого распространения, понятны: российская экономика давно (наверное, еще в советские годы) перешла ту грань, когда она могла существовать без массового импорта конечной и промежуточной продукции. С одной стороны, это происходит благодаря интегрированности экономики России в систему международного разделения труда, с другой – из-за того, что значительная часть продукции уже в принципе не может производиться на дряхлой российской технологической системе. Прекращение импорта приведет не к усилению позиций отечественного производителя, а к коллапсу экономики, обломки которой накроют и эффективного, и неэффективного производителя.

Возможности прямой поддержки неэффективного производителя через субвенции из государственного бюджета достаточно ограничены. Во-первых, это означает открытое нарушение принципа равных условий для всех товаропроизводителей и провоцирование их к неэффективному ведению деятельности, ориентирующей на получение дотаций, а не на передачу обществу части созданной стоимости в форме налогов. Во-вторых, величина неэффективного сектора экономики России настолько велика, что перераспределение общественного ресурса в адекватных ему масштабах по плечу лишь чрезвычайно сильному государству. Неэффективный производитель, конечно, без труда "utiлизирует" любой объем ресурса, который ему удастся получить из бюджета или внебюджетных фондов, но изъять соответствующий объем вновь созданной стоимости у того, кому придется платить за его содержание, в подобных масштабах слабому российскому государству явно не под силу. К тому же емкость, у которой нет дна, нельзя заполнить, даже продав все немалые природные ресурсы России. Российская исполнительная власть хотя и осознает границы своих реальных возможностей, все же делает все от нее зависящее, чтобы поддерживать неэффективный сектор экономики. "Для российской экономики характерно значительное неравенство условий конкуренции, которое проявляется как в форме льгот и

субсидий (прямых и косвенных) предприятиям нерыночного сектора, так и в форме привилегий отдельным компаниям в силу сращивания бизнеса и власти. Прямые субсидии, оплачиваемые преимущественно из региональных и местных бюджетов, перекрестное субсидирование, слабость финансовой дисциплины, в силу которой существует возможность не платить налоги и не оплачивать поставляемую продукцию - все эти факторы позволяют поддерживать существование предприятиям нерыночного сектора"<sup>423</sup>.

Таким образом, в экономике России наблюдается внешне противоречивая ситуация: государство поддерживает неэффективного производителя как в экономической, так и в политической форме; эффективный производитель функционирует во враждебной, хотя и не в невыносимой для него политико-правовой среде, экономика открыта для продукции импортного производства. Очевидно, что *в наиболее выгодном положении в России находится зарубежный (не отечественный) производитель, менее всего страдающий от странных российских законов*. Хуже всего приходится эффективному российскому производителю, вынужденному существовать во враждебном ему окружении. Но наиболее интересно положение слабого производителя. Не получая прямой адресной поддержки, он устойчиво в массовом количестве воспроизводится "в новых условиях" вот уже почти целое десятилетие и, похоже, с оптимизмом смотрит в будущее. Подобная ситуация представляется невозможной для классической рыночной экономики, но в России возможно все.

#### 12.2.3 Бартер и неплатежи: роль естественных монополий

Формой существования неэффективного производителя в России стал бартер. Бартерный товарообмен – явление довольно распространенное в хозяйственной практике многих стран, в том числе высокоразвитых. Но роль его невелика и обычно сводится к одной из форм товарного кредитования. Специфика России, как уже отмечалось выше, в том, что здесь бартерные отношения приняли всеобщий характер.

В наибольшей степени бартерные расчеты распространены в энергетике, то есть в тех отраслях, чья продукция – наиболее ликвидные как на внешнем, так и на внутреннем рынке природные ресурсы со сравнительно невысокой добавленной стоимостью, – казалась бы, должна "по определению" реализовываться за деньги. В действительности же только "по РАО «ЕЭС России» в феврале [2000 г. – Авторы] чисто денежные платежи без

<sup>423</sup> Стратегия развития Российской Федерации до 2010 года. Проект. М.: Фонд "Центр стратегических разработок", 2000. Раздел "Создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата". Введение.

векселей и других инструментов составили примерно 36,5%, с абсолютно ликвидными векселями – 45%. По «Газпрому» денежные платежи и того ниже – чуть больше 20%<sup>424</sup>. Приведенные данные хорошо иллюстрируют механизм поддержки неэффективных секторов народного хозяйства России. Проблема не в высоких тарифах, как считает автор<sup>425</sup>. Как известно, они существенно ниже, чем в подавляющем большинстве других стран, где трудно представить даже саму постановку вопроса о "внедрении" схем оплаты энергоресурсов, принятых в России. Ресурсы, затраченные на производство продукции, которая никогда не будет продана за деньги, и не могут оплачиваться деньгами. Они либо не будут оплачены вообще, либо в качестве оплаты будет навязываться эта, не принятая рынком продукция.

Естественные монополии России *de facto* выполняют функции государственного бюджета, субсидирующего предприятия, не выдерживающие конкуренции с эффективными производителями. Проблема усугубляется тем, что часть их продукции не просто неконкурентоспособна, а вообще никому не нужна и производится только потому, что на имеющихся производственных мощностях ее технически можно произвести. Впоследствии она навязывается бюджетам всех возможных уровней (через сложные зачетные схемы, налоговые платежи) или выдается в качестве заработной платы работникам (пусть делают с нею, что хотят), а предприятие годами перемалывает ресурсы, обеспечивая себе хотя и нищенское, но вполне устойчивое существование.

Система практически безвозмездного кредитования неэффективного сектора естественными монополиями, а не государственным бюджетом (что казалось бы более естественным), представляется странной лишь на первый взгляд. Граждане России с большим удовлетворением относятся к тому, что зарубежным покупателям российские природные ресурсы обходятся существенно дороже, чем внутренним. Поэтому предложение "играть по единым правилам" - отечественный производитель оплачивает используемые ресурсы на тех же принципах, что и зарубежный - воспринимается как однозначно антипатриотичное. То соображение, что на изъятую с продажи природных ресурсов ренту можно поддерживать неэффективные предприятия в явном, через субсидии из бюджета, а не скрытом, как сейчас, виде, никем всерьез не воспринимается. Дело даже не в том, что это в принципе нереально – ведь, скажем, доля затрат в бюджете на дотации жилищно-коммунальному сектору огромна и с этим как-то мирятся, правда, регулярно вспоминая о том, что в России все же проводится реформа этой сфе-

<sup>424</sup> Финансовый дисбат (отвечает первый вице-премьер правительства В. Христенко) // Эксперт. №14. 10 апреля. 2000. С.21.

<sup>425</sup> См. там же.

ры. Проблема скорее в том, что даже само движение в направлении превращения скрытой проблемы в явную требует известного мужества и, что еще хуже, явная проблема требует определенных решений, в то время как скрытую всегда можно оставить "до лучших времен".

Естественные монополии стоят у истоков формирования бартерного контура российской экономики. Реализация их продукции за настоящие деньги за рубежом создает возможность предоставления части добываемых природных ресурсов отечественным предприятиям фактически бесплатно (или с растянутой на неопределенный срок оплатой, принятием в качестве оплаты продукции, которую на мировом рынке они могли бы приобрести по более низким ценам и более высокого качества). Понятно, что делают они это не из алtruистических соображений, а под давлением государства, прекрасно осознающего, что нарушение сложившихся отношений немедленно выведет проблему неэффективного производителя из общетеоретических рассуждений в остро практическую плоскость.

Вообще, между естественными монополиями и российским государством сложились достаточно своеобразные отношения, представляющие собой единую систему экономического и незэкономического принуждения. В экономический "блок" входят акцизы, изымаемые при реализации ресурсов, обязательная продажа части валютной выручки, конкурсы на получение лицензий на эксплуатацию месторождений и другие более или менее "цивилизованные" методы экономического взаимодействия между государством и хозяйствующим субъектом.

Однако потребность в средствах, необходимых на содержание неэффективного сектора российской экономики, существенно превышает ту величину прибыли, которая может быть получена при сложившемся уровне финансовых изъятий. Увеличение этого уровня – достаточно сложная задача, грозящая существенно осложнить и так непростые отношения сильнейших агентов российской экономики – государства, с одной стороны, и естественных монополий, с другой.

Тактически более простым решением является перенос проблемы на уровень "естественные монополии – предприятия". Противопоставить себя практически всему народному хозяйству естественным монополиям существенно сложнее, чем только органам государственной власти. К тому же данная система отношений сложилась достаточно давно, и требуются лишь корректирующие воздействия, чтобы она устойчиво воспроизводилась. По форме поддержка выражается в неплатежах, генерируемых систематическим невыполнением государством своих бюджетных обязательств (непроплатой государственного заказа, переводом средств в бюджетные организации по статьям, не предусматривающим оплату энергоресурсов и др.). По сути – это перекладывание обязательств государства, которые оно

не может выполнить явно, изъяв средства у естественных монополий, на та же монополии, только в другой форме.

Собственно, это не отрицается и на государственном уровне. "Крупнейшими кредиторами (кроме бюджета) оказываются естественные монополии (Газпром и РАО ЕЭС, железные дороги), которые во многих случаях обязываются государством производить поставки бесплатно или в долг (неотключаемые потребители энергии, перевозки части военных грузов и т.п.)"<sup>426</sup>. Так, например, только дебиторская задолженность ОАО "Газпром" за годы реформ составила свыше 150 млрд. руб. (около 6 млрд. долл.), что сопоставимо с половиной годовых доходов государственного бюджета<sup>427</sup>. При этом задолженность бюджетных организаций всех уровней в 1999 г. превысила 24 млрд. руб.<sup>428</sup>.

Отметим, что попутно решается и вторая задача – за массой второстепенных деталей, выяснения отношений между конкретными субъектами хозяйственной жизни вуалируется необходимость решать принципиальные задачи, стоящие перед российской экономикой.

По мнению известного в России специалиста по проблемам нефти и газа В. Крюкова, суть негласных, но устойчивых в выполнении норм и правил взаимодействия ОАО "Газпром" и государства сводятся к следующему:

- невмешательство государства в текущие и перспективные дела Газпрома;
- получение Газпромом (и сохранение в дальнейшем) эксклюзивного права экспорта природного газа – прежде всего в страны Западной Европы;
- бесперебойное снабжение страны природным газом;
- выполнение Газпромом своих обязательств в отношении формирования доходной части государственного бюджета<sup>429</sup>.

Одно из основных условий воспроизводства неэффективного сектора – бесплатный (или, во всяком случае, нерыночный) доступ к ресурсам. Наличие природных ресурсов в стране создает возможность для функционирования данного сектора, а государство, допускающее к "экспортной трубе" только тех агентов, которые "согласны" условно платно реализовывать часть этих ресурсов на внутреннем рынке, делает эту возможность реальностью. Как только неэффективный сектор российской экономики решает

<sup>426</sup> Стратегия развития Российской Федерации до 2010 года. Проект. М.: Фонд "Центр стратегических разработок", 2000. Раздел "Создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата". Введение.

<sup>427</sup> Крюков В. "Карфаген" должен быть разрушен // Экономика и организация промышленного производства. № 6. 2000. С. 33.

<sup>428</sup> Там же. С. 37.

<sup>429</sup> Там же. С.32.

проблему получения ресурса, он начинает жить своей жизнью. Не важно, что продукт, производимый в этом секторе не конкурентоспособен по отношению к импортным товарам, причем почти вне зависимости от размеров налагаемой на них таможенной пошлины. Он и не предназначен для продажи за деньги. Данный продукт создается не для получения прибыли или удовлетворения общественных потребностей в классическом политэкономическом понимании, а для обеспечения процесса воспроизведения как некоей самоценности. Следствием доминирования подобных отношений становится не развитие экономики, предопределяемое "погоней" за прибылью, а ее консервация по форме и деградация по существу. *Произведенная продукция все равно в конечном счете будет обменена на другую столь же неконкурентоспособную продукцию внутри неэффективного сектора экономики России, и цикл его воспроизведения замкнется.* Именно бартер дает возможность продолжать хозяйственную деятельность тем предприятиям, которым в настоящей рыночной экономике места нет.

В данном контексте интересна проблема соотношения уровней бартеризации экономики и валютного курса. Казалось бы, почти пятикратная девальвация рубля к доллару в 1998 г. должна была резко поднять конкурентоспособность продукции отечественного производства и решить проблему бартера. Действительно, если при "доавгустовском" курсе рубля еще как-то можно было искать "объективные" причины неконкурентоспособности отечественной продукции, то после практически одномоментного четырехкратного, а впоследствии и большего удорожания импортной продукции подобные "объяснения" стали уже диагнозом: значительную часть продукции отечественного производителя нельзя продать ни за какие деньги, ее можно только поменять на такую же невостребованную рынком продукцию. Когда потребителю предлагается то, что ему не нужно, он не купит это ни за большие, ни за маленькие деньги. Другое дело, если его продукция также не находит своего покупателя. Вот в этом случае только и остается менять ее по бартеру с другим таким же горе-производителем.

#### *12.2.4 Бартер как средство дискrimинации эффективного и неэффективного производителя*

Через бартер, взаимозачеты, неплатежи, заведомо неликвидные векселя неэффективный контур российской экономики строит свои отношения с государством. Эти, с точки зрения стороннего наблюдателя, "сюрреалистические" отношения, когда налоги "уплачиваются" продукцией, которую невозможно продать за деньги, вполне естественны для открытой экономики с доминирующим неэффективным производителем. Ресурс государственной власти здесь используется не только для принуждения передачи

неэффективному производителю природных ресурсов, но и для реализации его продукции.

Бюджет в виде налогов получает не настоящие деньги, а продукцию, "отвергнутую" рынком. В условиях огромных обязательств российского бюджета по различным социальным программам и при систематическом отсутствии на их выполнение настоящих денег, проблема этой продукции решается достаточно просто. Через различные взаимозачетные схемы реципиенты бюджетных средств получают не деньги, которыми могли бы воспользоваться для приобретения продукции по своему усмотрению, а саму продукцию, редко именно ту, которая им действительно требуется, и всегда по ценам, заметно выше рыночных. С другой стороны, с молчаливого согласия государства такая продукция навязывается работникам предприятий различных форм собственности в качестве заработной платы.

Бюджет вынужден принимать в засчет налоговых обязательств предприятия его собственную или полученную по бартеру продукцию. При этом помимо частичного решения проблем сбыта собственной продукции предприятие получает возможность снижать реальный уровень налогообложения. Так как бартерная цена все равно имеет довольно отдаленное отношение к рыночной стоимости продукции, то невозможно избежать соблазна увеличить ее для оптимизации своих налоговых выплат в бюджет.

Таким образом, за широким использованием бартерных схем в действительности стоит *налоговая дискриминация плохо и хорошо работающих предприятий*.

В рассматриваемом контексте проблема налогового бремени вообще приобретает иной смысл. Дело уже не в том, что налоговый пресс тяжел, а в том, что для разных субъектов он различен. Оплата налогов продукцией - одна из форм государственной поддержки неэффективных предприятий, при этом чем выше ставки налогообложения (при неизменной доли бартера в расчетах), тем существеннее эта поддержка, а чем меньше, тем, как это ни парадоксально на первый взгляд, степень поддержки государством неэффективных производств - меньше.

Более того, в конкретных российских условиях снижение уровня налогообложения означает, что величина финансовых ресурсов, перераспределляемых от эффективных предприятий неэффективным и фактически используемых для консервации, а не развития (как обычно декларируется) этих производств, уменьшится. При прочих равных, это может только создать дополнительные условия для развития эффективных производств. Иными словами, в рамках проводимой в настоящее время промышленной политики увеличение доли перераспределения ресурсов через государственный бюджет будет лишь затруднять переход экономики на траекторию подъема.

### *12.2.5 Бартер как проявление "серой" экономики*

При анализе бартерных отношений невозможно игнорировать еще одно имманентное им свойство. Бартерные схемы расчетов непрозрачны. Это достаточное условие для создания условий для *финансовых злоупотреблений*. Говоря словами Петра Карпова - заместителя руководителя Федеральной службы финансового оздоровления и банкротства: "Когда вы совершаете тройную обменную сделку, поди разберись, как у вас получилось на этом деле снять маржу"<sup>430</sup>. Поскольку полученную в качестве налогов бартерную продукцию сам бюджет реализовывать не может, эта продукция поступает в фирмы, с одной стороны, занимающиеся такими операциями, а с другой, имеющие далеко не только формальные связи с администрацией. По оценке Александра Починка, потери бюджета при реализации продукции, поступившей в оплату налогов по бартеру, составляют не менее 30%<sup>431</sup>. Вряд ли правомерно утверждать, что именно эти 30% и составляют уровень воровства при подобных операциях. Выше уже отмечалось, что денежная оценка реализуемой по бартеру продукции имеет достаточно отдаленное отношение к ее рыночной цене, поэтому получить денежный эквивалент бартерной цены невозможно в принципе. Но если закон сознательно сформулирован так, что выполнить его невозможно, то, очевидно, степень отклонения от него начинает определяться личными качествами участников подобных операций. Судя по "почетным местам" России в регулярно публикуемых международными агентствами рейтингах коррумпированности в отдельных странах, особенно идеализировать чистоту таких трансакций нет оснований.

Сложившееся положение не отрицается и в Правительстве РФ: "Обычная практика позволяет также министерствам, ведомствам и администрациям регионов предоставлять привилегии определенным компаниям, в том числе при размещении государственных заказов, оплачиваемых за счет соответствующих бюджетов, что позволяет затем пользоваться услугами таких компаний в частных интересах. В то же время эффективные рыночные компании, являющиеся аккуратными налогоплательщики и работающие по правилам, зачастую подвергаются усиленному давлению налоговых и иных служб"<sup>432</sup>.

Другая сторона непрозрачности бартерных операций – *удобство вывода капитала с предприятий*. Если руководством взят курс на перевод

<sup>430</sup> Эксперт. 2000. №12. 27 марта. С.12.

<sup>431</sup> Эксперт. 1998. №1. 12 января. С. 14-18.

<sup>432</sup> Стратегия развития Российской Федерации до 2010 года. Проект. М.: Фонд "Центр стратегических разработок". 2000. Раздел "Создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата". Введение.

активов основного предприятия в свою "карманную" фирму, то сделать это в неденежной форме существенно легче и безопаснее.

#### *12.2.6 Бартер и воспроизведение неэффективной структуры экономики*

Наконец, бартерная экономика – это *самовоспроизводящаяся система*. Если бюджет в качестве налогов получает, например, строительные материалы, то он вынужден искать им применение, формируя соответствующую строительную программу. Экономическая целесообразность строительства отступает на второй план – не складировать же материалы в чистом поле – а технология строительства определяется имеющимися, а не наиболее целесообразными для данного вида работ материалами. Ни на финансирование структурных сдвигов в экономике региона, ни на социальные программы ресурсов как не было, так и нет – структура использования того немногого, что удалось получить в качестве налогов, фактически уже задана. Неэффективная экономика воспроизводит сама себя.

Таким образом, бартер – один из ключевых элементов целостной, хотя и внутренне противоречивой системы российских экономических институтов, обеспечивающей воспроизведение неэффективного производителя. Он будет существовать до тех пор, пока существуют неэффективные производители. В этом смысле любые паллиативные меры, направленные на борьбу с симптомами бартера, а не его причинами, принесут скорее вред, чем пользу. Так, популярный тезис, что все беды от того, что промышленности не хватает денег, что уровень монетизации российской экономики недопустимо низок (18%<sup>433</sup> к концу 2000 г. против 50-100% для стран с развитой рыночной экономикой) и что стоит "проводить управляемые финансовые вливания" и проблема будет решена, не выдерживает никакой критики. Эти "вливания", очевидно, пойдут не на оплачивание потоков, которые настоящими деньгами не могут быть оплачены в принципе, а на валютный рынок, провоцирование нового витка инфляции и другие эффекты, не раз уже пережитые российской экономикой. Примечательно, что ни один из сторонников подобных мер не может внятно объяснить, откуда на улицах даже самых провинциальных российских городов в таком количестве берутся дорогие импортные автомобили, а в магазинах – недешевая западная аудио- и видеотехника и другие импортные товары, которые, очевидно, приобретаются не по бартеру, а за реально существующие в достаточном для подобных покупок количестве рублей и доллары. Естественно предпо-

---

<sup>433</sup> М. Рубченко. Деньги расчет любят // Эксперт. 2000. №24. 26 июня. С.10.

ложить, что на востребованный рынком товар деньги есть всегда, на невостребованный же, "по определению", - их нет никогда.

Видимо понимая, что с повышением уровня монетизации экономики не все так просто, ряд сторонников паллиативных мер предлагают "компромиссные" решения, суть которых, как правило, сводится к созданию различных суррогатов денег, клиринговых систем и т.п. Некоторые из этих решений оказываются вполне жизнеспособными. Пример – клиринговая система, внедренная в Тульской области. "Это просто поразительно, – делился впечатлениями директор "Клирингового центра БИТ" Станислав Толстиков. – Предприятия стоят месяцами, никто никому ничего не отгружает, потому что нет денег. А три галочки поставил в компьютере – и все сдвинулось с места, через день уже на предприятиях кипит работа"<sup>434</sup>.

Проблема в том, что не существует однозначного ответа на вопрос "чего больше в подобных решениях – пользы или вреда?". Вряд ли кому удастся убедить работников предприятия, не вписывающегося в рыночную среду, что для российской экономики от такого производства меньше вреда, когда оно стоит, а не работает, впустую перемалывая общественный ресурс. Очевидно, что у работников подобных предприятий, особенно в небольших городах, где других работодателей просто нет (впрочем, как и у представителей всего неэффективного сектора экономики России), есть логика в попытках сохранить "свои" производства любой ценой. Но надо четко отдавать себе отчет в том, что в действительности стоит за этой логикой. По словам О. Выогина, "клиринговые системы – это лучший способ с помощью региональных властей оградить себя от рыночной среды, от конкуренции. То есть законсервировать нынешнюю неэффективную структуру отечественной экономики"<sup>435</sup>.

#### *12.2.7 Кому выгоден бартер?*

Выше уже отмечалось, что бартер – это форма существования неэффективной экономики. В такой постановке данный вопрос представляется риторическим. Но это не совсем так, поскольку каждый неэффективный производитель "неэффективен по-своему".

Относительно менее неэффективные производители достаточно успешно используют бarterные отношения для упрочения собственных финансовых позиций. Действительно, первое, что делает сильное предприятие, – стягивает финансовые и материальные ресурсы слабых поставщиков на себя. Продукцию оно поставляет на условиях предоплаты, финансовые же

---

<sup>434</sup> Там же. С.11.

<sup>435</sup> Там же.

обязательства выполняет с отсрочкой и на собственных условиях (навязывая бартерные поставки своей, а заодно и чужой продукции). Таким образом, предприятия, находящиеся в более сильной позиции, частично формируют свой оборотный капитал за счет слабых контрагентов (что, кстати, делает их еще слабее), при этом частично решая проблемы и с реализацией собственной продукции.

Обычно бартерная продукция не нужна поставщику ресурсов, но у последнего нет выбора. Как правило, ненужная (непотребляемая) в производстве продукция берется предприятием-поставщиком в надежде расплатиться ею же со своими поставщиками или реализовать за деньги и тем самым отдалить момент оплаты отгруженной продукции<sup>436</sup>.

В ходе реализации непрофильной продукции возникают дополнительные расходы, которые заставляют завышать отпускную цену. Для сохранения исходного менового соотношения между отгружаемой и получаемой продукцией цена завышается и на свою продукцию, которой производится расчет. Таким образом, *в ходе бартерного товарообмена сознательно завышаются цены на продукцию*<sup>437</sup>.

Отметим, что бартерные операции в промышленности в целом увеличивают накладные расходы, однако бремя их распределяется неравномерно: чем сильнее конкурентная позиция предприятия, тем в большей степени издержки, порождаемые бартерными отношениями, перекладываются на предприятия со слабой конкурентной позицией.

Общим же правилом является тот факт, что чем лучше финансовые результаты, чем увереннее предприятие чувствует себя на рынке, тем менее оно склонно к бартерным операциям, а если к ним и прибегает, то, как правило, чтобы использовать слабую позицию поставщика для формирования собственного оборотного капитала. Впрочем, если сильное предприятие, устанавливая собственные правила игры контрагентам, и крепнет, то в довольно ограниченном понимании этого слова. Действительно, перетягивая финансовое одеяло, оно чувствует себя лучше, чем те, с кого одеяло стягивают. Но именно такое предприятие через налоговую систему содергит плохо или вообще неработающие производства. С таким грузом еще можно пытаться конкурировать с другими российскими предприятиями, но не с западными производителями, не обремененными подобными проблемами.

<sup>436</sup> Этот момент действительно бывает "отдален" во времени: между отгрузкой готовой продукции и периодом получения денежных средств за реализацию поступивших по бартеру товаров нередко проходит целый год.

<sup>437</sup> Формально это проявляется в наличии двух уровней цен на продукцию предприятия: поставляемой по бартеру и за денежный расчет (наличный или безналичный). Оба списка визируются директором предприятия.

## 12.3 Поиск путей преодоления бартеризации

### 12.3.1 Дефицит денежных средств и методы борьбы с ним

Абстрагируемся на время от рассмотренного выше утверждения, что добиться долговременного промышленного роста вообще и финансовой устойчивости, в частности, на физически изношенном и морально устаревшем оборудовании невозможно. Сказанное вовсе не означает, что у отечественных предприятий исчерпаны резервы повышения эффективности хозяйственной деятельности. Резервы есть и, как показывают расчеты, немалые. Наиболее существенные из них скрыты в неэффективном управлении, количественной мерой которого являются объемы генерируемых на предприятии денежных потоков и динамика рыночной стоимости бизнеса. Попробуем оценить, насколько велики эти резервы.

Традиционный для большинства российских предприятий дефицит денежных средств описывается следующей классической схемой (см. рис. 12.1):

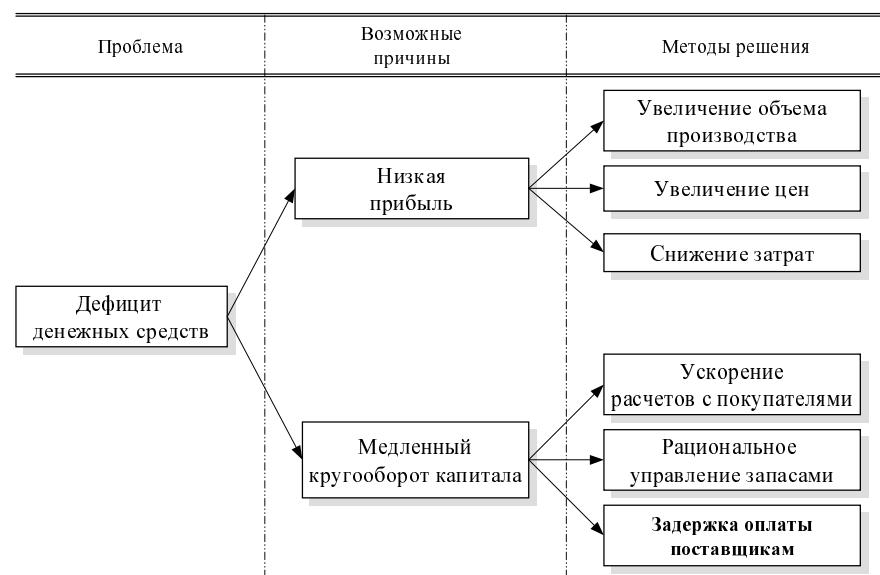


Рис. 12.1. Источники дефицита денежных средств и основные методы его устранения

Схема показывает, что проблема денежного дефицита может решаться либо путем увеличения массы прибыли, либо ускорением оборачиваемости оборотного капитала. Попробуем оценить, насколько продуктивен каждый из названных вариантов и разрешима ли вообще проблема дефицита денежных средств. Для этого, используя методы имитационного моделирования, попытаемся оценить, каков потенциал появления свободных денежных средств у предприятий российской промышленности и в какой степени он может быть мобилизован на практике.

#### *12.3.2 В поисках денежного источника (case-study)*

На примере реально существующих предприятий **пищевой промышленности, машиностроения и полиграфии** рассмотрим ситуацию, типичную для второй половины 90-х гг. Несмотря на то, что предприятия существенно различны<sup>438</sup>, как их проблемы, так и методы решения оказались для них схожими.

Все три предприятия в 1997 г. начали осуществлять крупномасштабные инвестиции в развитие своей технологической базы. Предприятие пищевой промышленности закупило фасовочное оборудование, которое позволило ему выйти на новые рынки с продукцией длительного хранения. Предприятие полиграфической промышленности приобрело новую высокопроизводительную печатную машину и некоторые другие виды оборудования, что дало ему возможность существенно расширить спектр предоставляемых услуг, номенклатуру и объемы выпускаемой продукции. Машиностроительное предприятие для увеличения конкурентоспособности своей продукции на внутреннем и внешних рынках начало осуществление крупномасштабных инвестиций в обновление основных фондов и модернизацию технологии с целью увеличения качества выпускаемой продукции<sup>439</sup>.

<sup>438</sup> См. подробнее: Алексеев А.В, Герцог И.Ф. Российский менеджмент: скрытые резервы экономики // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 6. С. 76-77.

<sup>439</sup> Денежные средства для инвестиционных целей всеми тремя предприятиями были привлечены со стороны. Во всех случаях это были банковские кредиты, выданные под ставку процента, существенно превышающую среднерыночный уровень. Подробнее см. там же.

**Таблица 12.5**

**Требуемая интенсивность принятия различных мер для ликвидации дефицита денежных средств**

<b>Меры</b>	<b>Предприятие пищевой промышленности</b>	<b>Предприятие машиностроения</b>	<b>Предприятие полиграфии</b>
1. Увеличение объема выпуска продукции по основным продуктовым группам в ... раз	3	3,5	2,2
2. Увеличение цен по основным продуктовым группам в ... раз	2,5	2	1,25
3. Снижение затрат по основным и вспомогательным сырью и материалам на ... %	45	35	30
4. Снижение расходов на оплату труда	Снижение на 90% не решает проблему	Снижение на 90% не решает проблему	Снижение на 90% не решает проблему
5. Снижение управлеченческих затрат	Полное исключение управлеченческих расходов не позволяет решить проблему дефицита	Полное исключение управлеченческих расходов не позволяет решить проблему дефицита	Полное исключение управлеченческих расходов не позволяет решить проблему дефицита
6. Ускорение обрачиваемости дебиторской задолженности на ... дней при ускорении обрачиваемости кредиторской задолженности на ... дней	60 (с 90 до 30)	15 (с 30 до 15)	20 (с 63 до 43)
	15 (с 45 до 30)	Не рассматривается	10 (с 80 до 70)

Масштабные инвестиции в основные средства на этих предприятиях привели к дефициту финансовых ресурсов. Острая потребность в денежных средствах определялась, во-первых, необходимостью возврата взятых для реализации инвестиционных программ на весьма жестких условиях банковских кредитов, во-вторых, тем, что завершение начатых работ требовало значительных денежных средств для произведения оставшихся платежей по оборудованию, проведения строительно-монтажных и пусконаладочных работ. Наконец, для нормального осуществления производственной деятельности операционный остаток денежных средств на расчетном счете не должен опускаться в среднем ниже 2% ожидаемой годовой выручки.

*Перед всеми тремя предприятиями, таким образом, встала задача поиска денежных средств для завершения инвестиционных программ и нормального осуществления своей финансово-хозяйственной деятельности.*

Итак, для удовлетворения потребности в финансовых ресурсах необходимо либо увеличить массу прибыли, либо ускорить кругооборот оборотного капитала (см. рис. 12.1).

У крупненная номенклатура продукции, выпускаемой на каждом из трех предприятий, составляет несколько десятков позиций. Следуя известному в менеджменте правилу "20-80"<sup>440</sup>, в качестве объекта управления выберем лишь основные из них, формирующие примерно половину выручки от реализации за год.

Решение, которое представляется многим руководителям наиболее простым, – это увеличение цены на производимую продукцию. Однако для решения задачи в исходной постановке рост цен на продукцию должен быть достаточно существенным. Поскольку все три предприятия действуют на высококонкурентном рынке, сколько-нибудь существенное повышение цен здесь невозможно. По этой же причине нереальны и масштабы необходимого увеличения выпуска продукции.

Наконец, последний крупный резерв повышения прибыли – уменьшение затрат на основные и вспомогательные материалы. Инвестиционные проекты данных предприятий не предполагали сколько-нибудь революционных изменений в производстве: они были направлены, в лучшем случае, на приздание продукции новых потребительских свойств. А в рамках используемых технологий резкого сокращения материалоемкости добиться нельзя. Конечно, финансовые проблемы предприятий могут быть решены при снижении закупочных цен на сырье и материалы. Но оно должно составить от 30 до 45%, не менее. Уговорить поставщиков на такие ценовые

<sup>440</sup> Около 80% потенциального эффекта могут быть достигнуты с помощью 20% управленческих усилий.

скидки в условиях слабой конкурентной позиции предприятий, по-видимому, еще сложнее, чем реализовать существенно подорожавшую продукцию или попытаться продать ее в значительно возросшем объеме.

В принципе, предприятия могут урезать фонд оплаты труда, уменьшив либо численность занятых, либо ставки заработной платы. Но и это нереализуемо: управленческий персонал без изменения технологии управления плохо поддается коррекции (тех, кого можно было, уже давно уволили), производственных рабочих нельзя сократить ниже технологически обусловленной потребности, а возможности снижения ставок оплаты труда оцениваются руководителями этих предприятий весьма скромно – не более 5-10%. Главное же в том, что даже сокращение затрат на оплату труда на 90% не позволяет решить проблему.

Единственным реалистичным способом решения проблемы дефицита денежных средств в этой ситуации выглядит лишь ускорение кругооборота оборотного капитала. Ясно, что договориться с поставщиками об ускорении оплаты на 15 дней, хоть и не так легко, но существенно легче, чем продать утоенный объем продукции по той же цене. И это касается всех указанных предприятий. Рассмотрим данную модель хозяйственного поведения более подробно.

#### *12.3.3 Бартерные отношения и эффективность управленческих решений: экспериментальные расчеты*

Хозяйственная практика показывает, что бартерные расчеты ведут не только к росту издержек, связанных с их обслуживанием. Зачастую бартер вносит "помехи" в представление руководства предприятия о реальной эффективности продукции, что существенно затрудняет принятие качественных управленческих решений, направленных на исправление финансового положения предприятия. Как правило, высокая доля бартера в расчетах ограничивает сами возможности улучшения положения дел и не позволяет существенно улучшать ситуацию, даже если основные направления таких преобразований в целом понятны.

Рассмотрим эту ситуацию на реальном примере. Предприятие, действующее на высококонкурентном рынке и вовлеченнное в бартерные взаиморасчеты, пытается решить задачу поиска свободных денежных ресурсов для возврата взятых на себя ранее финансовых обязательств. Ниже мы покажем, каким образом бартерные взаиморасчеты и показатели оборачиваемости оборотного капитала влияют на эффективность продукции и финансовые возможности предприятия. В результате "смещенного" представления об эффективности продукции предприятие оказывается в весьма затруднительном положении. Модификация же методики оценивания продук-

тов, учитывающая форму взаиморасчетов, наглядно демонстрирует реальные пути решения проблемы. Как нередко бывает в современной хозяйственной практике, лучшие способы решения финансовой проблемы находятся там, где их искать никто и не собирается.

### **Исходная ситуация**

Машиностроительное предприятие, некогда принадлежавшее системе ВПК СССР, после приватизации столкнулось с рядом трудно разрешимых проблем. Производит оно как комплектующие для других производств, так и продукцию конечного потребления, которая приобретается в основном торговыми организациями, впоследствии реализующими эту продукцию конечному потребителю.

К определенному моменту времени у предприятия скопилась задолженность по кредитам банков, в 4,4 раза превышающая годовой объем чистой прибыли. Перед предприятием под угрозой принудительного банкротства стоит задача на протяжении года изыскать ресурсы для полного погашения задолженности по кредитам и выплате необходимых процентов. Финансово-кредитные учреждения либо отказывают предприятию в предоставлении стабилизационных кредитов (кредитная история последнего к этому не располагает), либо предлагают процентные ставки, втрое превышающие среднюю ставку по действующим договорам кредитования (80%).

Согласно рассмотренному выше правилу "20-80", для достижения значительного экономического эффекта нет необходимости управлять абсолютно всеми товарными позициями. Для существенного улучшения ситуации достаточно выделить лишь наиболее крупные из них. Это позволяет при значительной экономии на издержках, связанных с продвижением продукции на рынок, достичь максимальной эффективности принятия управленческих решений<sup>441</sup>. Следуя указанному правилу, из более чем 200 наименований продукции, производимой на предприятии, выделим пять основных позиций, занимающих 61% в суммарном объеме продаж (см. табл. 12.6).

---

<sup>441</sup> Оставшиеся виды продукции, выпадающие из анализа, можно в этой ситуации рассматривать как потенциальный резерв для дополнительного экономического эффекта, извлечение которого связано, как правило, с большими затратами.

Таблица 12.6

## Некоторые исходные характеристики продукции

№ п/п	Наимено- вание продукта	Доля в общем объеме товарной продук- ции	Рентабель- ность по себестоимо- сти	Средний пе- риод инкас- сации деби- торской за- долженности, дни	Оборачивае- мость обо- ротного ка- питала, дни <sup>442</sup>
1.	Продукт №1	9%	22%	15	-1
2.	Продукт №2	26%	16%	30	15
3.	Продукт №3	10%	16%	45	45
4.	Продукт №4	3%	5%	140	175
5.	Продукт №5	14%	8%	160	194
6.	Прочая продукция	39%	5%	30	22
<b>Итого</b>		<b>100%</b>	<b>11%</b>		

Рассматриваемые продукты имеют разные финансовые свойства для предприятия в силу специфики их производства, продаж, закупки сырья.

Так, продукты №№ 1 – 3 относятся к продукции, предназначеннной для конечного потребления. Отгружаются они преимущественно торговыми посредническими организациями, которые по факту розничной реализации перечисляют денежные средства на расчетный счет рассматриваемого предприятия. Цикл производства этих продуктов не носит продолжительного характера, поэтому с учетом периода поставок основных материалов,

<sup>442</sup> Показатель оборачиваемости оборотного капитала показывает средний временной разрыв между авансированием денежных средств в процесс кругооборота и их поступлением в качестве оплаты реализованной продукции. Отрицательный показатель говорит о том, что оплата продукции наступает раньше, чем приходится оплачивать ресурсы, использованные при производстве продукта. Последняя ситуация является особенно выгодной и, как правило, характерна для предприятий с коротким производственным циклом и сильной конкурентной позицией на рынке данного продукта.

используемых в производстве продукции, норматив полной оборачиваемости запасов по данным продуктам составляет от 20 до 40 дней. Так как основное сырье приобретается на высококонкурентном рынке, то у предприятия есть возможность добиться отсрочки оплаты поставок важнейшим поставщикам на 50 – 60 дней. Доля переменных затрат в цене колеблется в интервале 59 – 63%.

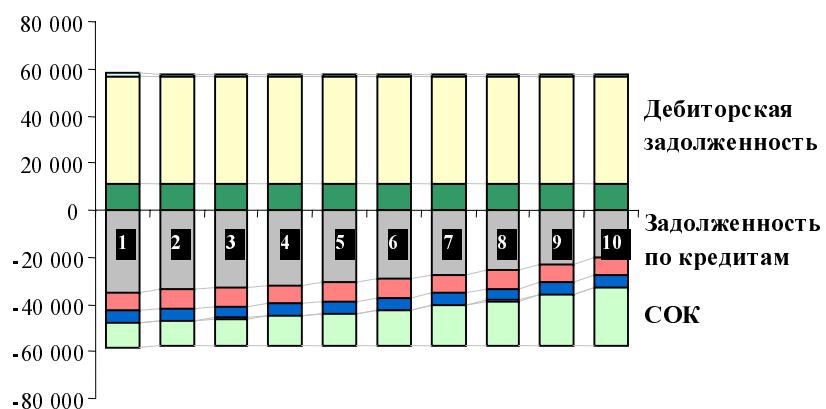
Продукты №№ 4 – 5 реализуются потребителям, использующим их в качестве комплектующих в сборочном производстве. Основной особенностью этих продуктов является их высокая вовлеченность в бартерные взаиморасчеты по оплате реализованной продукции. На протяжении длительного периода времени доля бартера держится на уровне 65-75% в общем объеме поступлений от реализации. Этим обстоятельством и объясняется длительный период инкассации дебиторской задолженности (см. табл. 12.6).

Норматив запаса материалов составляет в среднем 60 дней. Вторая существенная особенность связана с тем, что материалы, используемые в производстве, можно приобрести только у монополиста. По этой причине рассматриваемое предприятие вынуждено оплачивать поставки материалов с 10-дневной предоплатой. Доля переменных затрат в выручке по данным продуктам составляет в среднем 70%, что определяет невысокий эффект масштаба при существенном увеличении объема выпуска продукции.

Серьезная проблема, важная для анализа, – невозможность значительного увеличения цены на продукцию из-за высокой конкурентности рынка и слабой конкурентной позиции предприятия на нем. Существенная экономия на затратах также невозможна из-за высокой степени морального износа оборудования и низкого в среднем уровня квалификации персонала. Таким образом, при заданных объемах производства приведенные уровни рентабельности являются максимально достижимыми. Отметим, что рассмотренная ситуация в середине 90-х гг. была типичной для большинства предприятий, некогда принадлежавших к числу промышленных гигантов.

Оставшиеся продукты, отнесенные к группе "прочая продукция", представляют собой группу продуктов, производимых по частным мелким заказам, не носящим серийного характера, что и определяет низкий уровень их рентабельности. Именно поэтому нет смысла подробно рассматривать эти продукты, так как даже при удвоении объема их производства прирост прибыли составит незначительную величину. В первую очередь, это связано с тем, что издержки, связанные с продвижением такой массы широко диверсифицированного ассортимента продукции, почти полностью покроют прирост в объеме реализации.

Оценка перспективного плана предприятия при неизменных управляющих параметрах<sup>443</sup> показывает, что предприятие имеет в перспективе небольшую положительную прибыль и при неизменных стартовых условиях к концу второго года получает возможность выплатить лишь половину имеющейся задолженности по кредитам (см. рис. 12.2). Диаграмма, представленная на рис. 12.2, показывает структуру и размер оборотных активов (столбцы над осью абсцисс) и источников их финансирования (под осью абсцисс). Дебиторская задолженность, денежные средства и запасы, из которых в основном состоят оборотные активы, как представлено на диаграмме, финансируются задолженностью по кредитам, которая на начало планируемого периода занимает более половины всех источников финансирования, кредиторской задолженностью поставщикам и бюджету (на диаграмме не подписаны) и собственным оборотным капиталом (СОК).



**Рис. 12.2. Динамика структуры оборотного капитала в неизменных стартовых условиях, руб.**

На диаграмме хорошо видно, что погашение кредита, если на предприятии серьезных преобразований не произойдет, станет результатом постепенного увеличения собственного оборотного капитала, единственным

<sup>443</sup> Речь идет об управляющих параметрах для имитационной модели деятельности данного предприятия. Формальное описание модели см.: Герцог И.Ф. Моделирование финансовых особенностей продуктов: "доноры", "реципиенты" и их влияние на цену компаний // Динамические модели экономических систем / Отв. ред. В.Н. Павлов, А.О. Баранов. Новосибирск: ИЭИОПП СО РАН, 1999. С. 219-238.

источником которого в данной ситуации является рост чистой прибыли<sup>444</sup>. Дополнительные денежные потоки в сложившейся ситуации не генерируются, а значит, возможностей развиваться у предприятия на протяжении ближайших трех лет не предусматривается. Понятно, что такое положение дел руководство предприятия устраивать не может, поэтому у предприятия возникает задача предпринять серьезные шаги по реструктурированию своей деятельности таким образом, чтобы были изысканы необходимые денежные ресурсы.

#### **Поиск эффективных направлений: вопросы методики**

Решение поставленной задачи требует ясности, по меньшей мере, по следующим двум вопросам. Во-первых, какие из производимых продуктов могут дать прирост денежных потоков при увеличении объема их производства, а какие повлекут только финансовые проблемы. Во-вторых, какими должны быть темпы увеличения объема их выпуска, чтобы рост потребности в оборотном капитале не превысил прирост чистой прибыли (с финансовой точки зрения это означает появление денежного дефицита).

Чтобы решить проблему поиска эффективных продуктов, модифицируем метод, основанный на применении матрицы Бостонской Консалтинговой группы (БКГ)<sup>445</sup>. Согласно данному подходу, все важнейшие продукты компании располагаются в четырех квадрантах плоскости "Рентабельность продукции – Доля в продажах" (см. рис. 12.3а). Исходя из того, в какой из квадрантов попадает продукт, делается вывод о перспективности либо бесперспективности наращивания объемов его производства.

Такое представление (назовем его традиционным) не учитывает перспективной потребности в оборотном капитале, который при планировании роста часто играет определяющую роль в формировании денежных потоков предприятия. С учетом этого, на рис. 12.3 видно, что расположение продуктов в традиционной матрице (а) не совсем адекватно реальной перспективности продуктов. Так, даже для высокорентабельных продуктов с медленным кругооборотом оборотного капитала характерно то, что увели-

<sup>444</sup> Довольно часто на российских предприятиях источником финансирования потребности в оборотном капитале выступает еще амортизация основных фондов – второй собственный источник генерирования денежных средств. На данном предприятии амортизацию удавалось направить на обновление выбытия основных фондов, поэтому прирост собственного оборотного капитала происходил именно за счет прироста накопленной прибыли.

<sup>445</sup> См.: Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1998; Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с франц. СПб.: Наука, 1996, а также работы других авторов.

чение объема их производства зачастую приводит к отрицательным чистым денежным потокам из-за опережающего роста потребности в оборотном капитале (на диаграмме отмечены "стрелкой вниз"). Между тем они часто попадают в квадрант "звезд", что дает основания менеджерам, принимающим решение, ошибочно считать именно эти продукты потенциальными источниками наибольшего финансового эффекта.

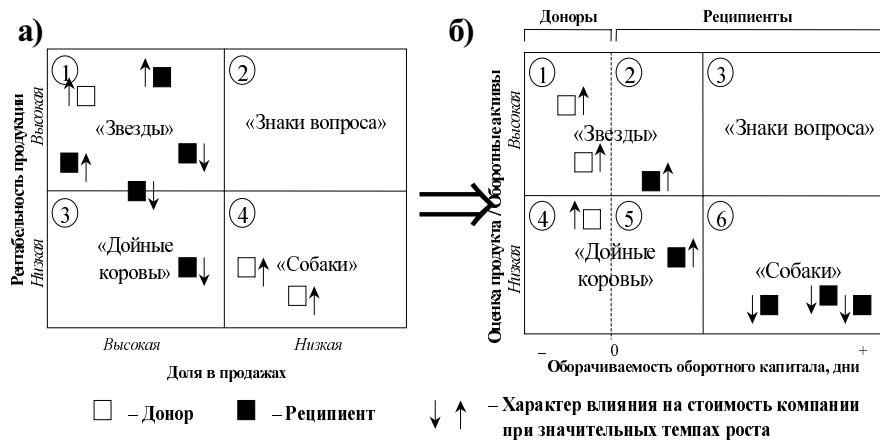


Рис. 12.3. Традиционная (а) и модифицированная (б) матрицы БКГ

Зато действительно перспективные продукты могут оказаться в квадранте "собак" и стать кандидатами на исключение из производственной программы. *"Донорами"* (светлые квадратики на рис. 12.3) здесь называются такие продукты, которые производят источники финансирования оборотных активов в избыточном объеме, *"реципиенты"* (темные квадратики) – продукты, которые недопроизводят собственные источники финансирования, а значит, потребляют источники финансирования, создаваемые донарами.<sup>446</sup>

Практика хозяйственной деятельности многих предприятий показывает, что, как правило, именно доныры являются наиболее перспективными продуктами, дающими возможность существенно повлиять на улучшение финансового положения. Реципиенты же, даже несмотря на высокие показатели рентабельности, довольно часто влекут большие финансовые

<sup>446</sup> Методология деления продуктов на две указанные группы представлена подробно в: Герцог И.Ф. Программа выпуска, оборотный капитал и цена компаний // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 3. С. 103-108.

проблемы при реализации крупномасштабных программ роста. Недоучет данного фактора ведет к ошибочным стратегическим решениям, которые достаточно быстро проявляются в форме "неожиданных" разрушительных последствий.

Именно поэтому необходимо рассматривать продукты в другой плоскости (см. рис. 12.3б). В этом, собственно, и заключается суть модифицированного метода. На диаграмме видно, что теперь продукты "упорядочиваются" сообразно их ожидаемому воздействию на финансовое положение предприятия. Под "*оценкой продукта*" в модифицированном методе понимается вклад продукта в совокупную стоимость компании при заданной стратегии развития<sup>447</sup>. Соотнеся оценку продукта с суммой оборотных активов, получаем реакцию показателя стоимости компании на авансирование дополнительного рубля в оборотный капитал за один его полный кругооборот, связанный с производством и реализацией данного продукта.

Данный показатель (обозначим его символами  $P / WA$ ) путем несложных арифметических действий преобразуется в следующую формулу:

$$P / WA_i = \frac{ROWA_i(t_0)}{WACC_i} - \frac{\tilde{K}_i(t_o)}{WA_i(t_o)}, \text{ где:}$$

$i$  – индекс продукта;  $t_0$  – момент оценки;  $ROWA_i$  – отдача оборотного капитала по продукции вида  $i$  на момент оценки, %;  $WACC_i$  – средневзвешенная стоимость капитала, привлеченного для финансирования деятельности, связанной с продуктом  $i$ , %;  $\tilde{K}_i$  – остаток задолженности по кредитам на конец периода, относимый на продукцию  $i$ , руб.;  $WA_i$  – оборотные активы компании на конец периода, обусловленные деятельностью, связанной с продуктом  $i$ , без учета денежных средств.

Как видно из формулы, соотношение вклада продукта в суммарную стоимость компании и суммы оборотных активов, для этого задействованных, её важнейшей оценкой эффективности использования оборотного капитала, зависит (*1*) от того, насколько краткосрочная рентабельность оборотного капитала  $ROWA_i$  превышает цену привлечения этого капитала

<sup>447</sup> Методологию разделения стоимости компаний между отдельными продуктами см. в: Герцог И.Ф. Моделирование финансовых особенностей продуктов., а также в: Герцог И.Ф. Оценка эффекта управленческой деятельности на основе системного подхода // Моделирование динамики экономических процессов / Отв. ред. В.Н. Павлов, Л.К. Казанцева. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2000. С. 193-203.

$WACC$ , и (2) от доли оборотных активов, которые финансируются за счет заемных средств.

Экономико-математический анализ показывает, что чем большая доля оборотных активов финансируется заемными средствами, тем выше объем привлекаемых для этих целей кредитных ресурсов, тем больше через процентную ставку это будет впоследствии влиять на рентабельность продукции, и тем меньше в результате свободных денежных потоков останется в распоряжении фирмы, а это автоматически приводит к снижению оценки рыночной стоимости компании. Увеличение же отдачи оборотных активов приводит к тому, что на 1 вложенный рубль объем прибыли увеличивается в большей степени, что положительно при прочих равных условиях сказывается на размере свободных денежных потоков и ведет к увеличению стоимости компании.

Если же  $ROA < WACC$ , это означает, что привлекаемый капитал работает в компании настолько неэффективно, что даже не покрывает собственную цену, поэтому даже при отсутствии кредитных займов, оценка вклада продукта в стоимость компании будет отрицательной. Этот продукт является нетто-потребителем денежных ресурсов, поэтому необходимо либо принять решение относительно дальнейшей целесообразности его производства, либо найти возможность изменить показатели оборачиваемости так, чтобы при неизменной эффективности одного полного кругооборота увеличить отдачу оборотного капитала за счет увеличения числа полных кругооборотов за период.

Если оценка  $P/WA$  рассматривается одновременно с оборачиваемостью оборотного капитала, как на рис. 12.3б, то такое представление дает более адекватные возможности выбора наиболее перспективных продуктов, увеличение выпуска которых приведет к генерации дополнительных денежных потоков. А поскольку стоимость компании напрямую определяется ими, выбор перспективных продуктов на основе модифицированного метода оказывается весьма продуктивным и наилучшим образом подходит для решения нашей задачи.

В дальнейшем для анализа роли бартера в определении эффективности индивидуальных управлеченческих решений будем пользоваться методологией, основанной на приведенном выше скорректированном методе БКГ. Воспользовавшись им, попробуем найти способ решения стоящей перед рассматриваемым предприятием проблемы.

#### **Поиск решения: выбор альтернатив**

Как следует из модифицированной матрицы БКГ применительно к рассматриваемой ситуации (см. рис. 12.4), наиболее вероятной стратегиче-

ской опорой эффективного роста для предприятия могут стать Продукты №№ 1 – 3, расположенные в сегментах "звезд" и "дойных коров". При этом Продукт №1 является донором по источникам финансирования, а это означает, что при увеличении объема его выпуска эффект масштаба, увеличивающий рентабельность продукции, будет сопровождаться общим снижением потребности в оборотном капитале. Такая ситуация наиболее предпочтительна, и, конечно же, Продукт №1 - наилучший объект для приложения усилий, направленных на расширение производства.



**Рис. 12.4. Распределение продуктов по сегментам модифицированной матрицы БКГ**

Проблема заключается в том, что возможности увеличения продаж рассматриваемых видов продукции ограничены медленным ростом спроса на рынке и составляют не более 1 – 3% потенциально возможного прироста ежеквартально. В условиях этих ограничений данные продукты не могут реализовать свой потенциал в полном объеме. Продукты же №№ 4 – 5, относящиеся к разряду "Собак", при любом увеличении объема выпуска приведут к тому, что прирост прибыли будет перекрыт более интенсивным ростом потребности предприятия в оборотном капитале из-за медленной обрачиваемости последнего, что, как было сказано выше, обусловлено высокой степенью бартеризации расчетов по данным продуктам.

Поэтому единственной возможной стратегией выхода из создавшегося положения представляется увеличение производства Продуктов №№ 1

– 3 с темпами, соответствующими темпам роста спроса на них. В случае реализации данной стратегии ситуация улучшится (см. рис. 12.5). На диаграмме видно, что при медленном росте величины оборотных активов происходит довольно интенсивная реструктуризация пассивов. Уже к концу второго года все кредитные обязательства заменяются собственными источниками финансирования. В начале третьего года даже появляется свободный остаток денежных средств, так как к тому времени предприятию удается полностью рассчитаться по кредитным обязательствам.

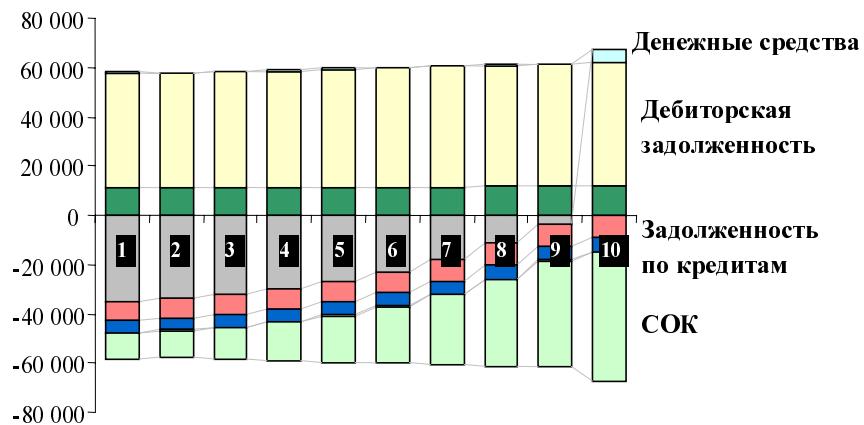


Рис. 12.5. Структура оборотного капитала при первой стратегии, руб.

Но исходная задача все-таки осталась нерешенной. В рамках данного подхода кредиты по-прежнему не могут быть возвращены в необходимый срок. Возможности поиска денежных ресурсов в необходимом объеме остаются не ясными. Если предприятие сохраняет прежний уровень бартеризации, его, как показывают расчеты, ждет банкротство.

Есть ли выход? Оказывается, что возможности для достижения поставленных целей еще не исчерпаны. На самом деле резервы находятся именно в тех продуктах, рост производства которых невозможен при сложившихся условиях оплаты отгружаемой продукции (Продукты №№ 4 и 5). Речь идет не о том, чтобы пытаться увеличить объемы их выпуска в расчете на дополнительную прибыль (именно в этом и состояла типичная ошибка многих предприятий в 90-х гг.), а о том, чтобы с помощью ценовой политики реструктурировать оборотный капитал, создав тем самым предпосылки

дальнейшего роста. Основная идея решения проблемы заключается в том, чтобы, поступившись рентабельностью продукции, ускорить ее оплату. А поскольку бартерные отношения с контрагентами по этим продуктам были основным тормозом в развитии предприятия, важнейшей точкой приложения управленческих усилий должно стать изменение договорных условий взаиморасчетов.

В этой ситуации возможен следующий ход: предоставить покупателям значительную скидку в обмен на существенное снижение доли бартера во взаиморасчетах. Многие руководители не идут по этому пути, так как боятся потерять прибыль. Покажем, что предлагаемое решение приводит как раз к улучшению финансового положения предприятия, несмотря на некоторое снижение эффективности.

Переговоры с покупателями продукции данного предприятия показали, что при снижении цены продукции на 5% покупатели готовы снизить долю бартера с 70% в объеме закупок до 30%. При скидке в 10% они готовы довести долю бартера до 10%. Сделаем акцент на том, что здесь идет речь не о прямом ускорении оплаты продукции, а лишь о выборе формы расчета. При этом основной эффект достигается за счет усиления конкурентной позиции по отдельному продукту, которое достигается снижением отпускной цены.

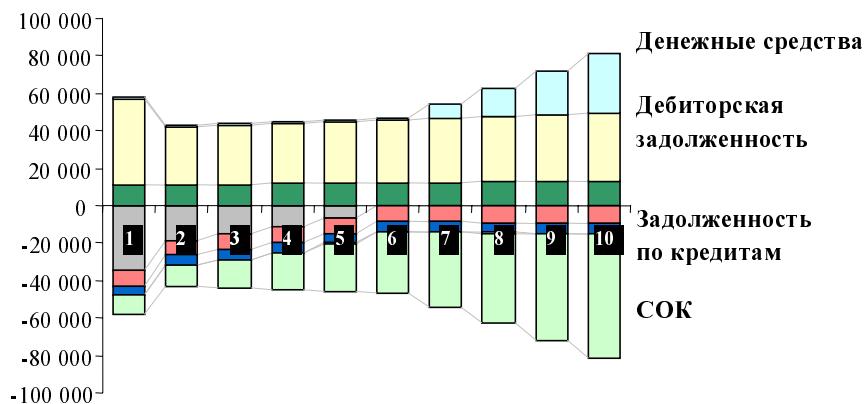


Рис. 12.6. Структура оборотного капитала при второй стратегии, руб.

Исходя из показателей рентабельности, эффективным оказывается предоставить 5%-ную скидку по Продукту №4 и 10%-ную – по Продукту №5. *При этом и без того низкоэффективные продукты становятся*

*просто убыточными.* Но ускорение оборачиваемости оборотного капитала приводит к тому, что теперь можно и нарастить объем производства Продукта №5 на те самые 3%, которые, по данным маркетинговых исследований и анализа программ развития наиболее крупных корпоративных покупателей продукции предприятия, "примет" рынок.

Как видим, результат хотя и несколько неожидан, однако поставленная задача решена (см. рис. 12.6). Способ решения неочевиден – снижение цены на убыточный продукт. На диаграмме хорошо видно, что по кредитам удается полностью рассчитаться уже к концу года. За пределами этого периода на расчетном счете предприятия начинают генерироваться свободные денежные средства, открывающие новые возможности его дальнейшего развития. В связи со снижением доли бартера в расчетах, уменьшается средняя продолжительность периода инкассации задолженности покупателей, что приводит к ускорению оборота денежных средств, с одной стороны, и снижению издержек на осуществление бартерных операций, с другой.

Данный пример иллюстрирует, что в, казалось бы, безнадежной ситуации, совершенно неожиданная мера позволила решить проблему. **Именно снижение цены на готовую продукцию в обмен на снижение доли бартера в расчетах через весь комплекс финансовых взаимосвязей привело к тому, что даже при полной убыточности (вначале) эти продукты смогли дать приток необходимых источников финансирования для погашения немалого долга компании.** Сделать это позволяет значительное сокращение оборотных активов при росте масштабов выпуска. Отметим, что рассматривалась лишь продукция, составляющая чуть более 60% в общем объеме продаж. Это означает, что среди нерассмотренных видов продукции также, очевидно, можно найти потенциальные источники положительных свободных денежных потоков.

Что же произошло? Дело в том, что медленный кругооборот капитала приводит к существенному разрыву между суммой оборотных активов, сформированных отдельными продуктами, и источниками их финансирования. При увеличении объема выпуска этот разрыв начинает масштабироваться, что приводит к росту потребности в оборотном капитале, опирающемуся на прирост чистой прибыли. Это ведет к возникновению отрицательных денежных потоков и дальнейшему финансовому ослаблению предприятия. Улучшая условия взаиморасчетов, предприятие, тем самым, ускоряет поступление денежных средств. **При снижении отдачи одного кругооборота оборотного капитала удается за счет увеличения количества таких кругооборотов нарастить массу денежных поступлений, что в итоге и дает описанный выше эффект.**

Тот факт, что снижение цен в среднем на 5 – 10% в качестве "платы" за существенное снижение доли бартера в расчетах привело к революционному улучшению финансового положения предприятия, говорит о том, что бартерные отношения тормозят развитие многих предприятий, ограничивая эффективность принимаемых ими управленческих решений. "Смешанность" показателей эффективности, вносимая бартерными взаиморасчетами, вынуждает либо модифицировать систему оценки продуктов (и внутренний учет для этих целей), либо принимать решения с "поправкой на интуицию", которая только качественным образом может подсказать, как правильно поступить в отношении того или иного элемента производственной программы, но не может выступать основой для определения долгосрочной стратегии.

Довольно часто менеджеры российских предприятий при планировании выпуска ориентируются на показатели рентабельности продукции и ни при каких условиях не соглашаются идти на существенные уступки в цене в обмен на столь же существенные уступки покупателей в условиях расчетов. Такая политика закономерно генерирует убытки, омертвляет оборотный капитал и во многом способствует углублению кризиса на предприятиях.

К сожалению, даже сегодня, когда доля бартера в расчетах существенно снизилась по сравнению с 1997 г., многие компании, тем не менее, не желают избавиться от остатков бартера описанным выше способом, хотя такая возможность и существует. В результате немалый потенциал реструктуризации операционной деятельности российских предприятий остается неиспользованным, а значит, бартеризация в той форме, в которой она укоренилась в российской экономике, является до сих пор значимым препятствием для экономического роста российской промышленности.

Результаты проведенных расчетов показывают, что на настоящем этапе *проблема эффективного управления оборотным капиталом с целью увеличения положительных денежных потоков, для большинства предприятий имеет первостепенное значение*. Особенно это важно для предприятий тех отраслей, где длительность полного кругооборота оборотного капитала, обусловленная технологией, сравнительно высока: строительство, машиностроение, добывающая промышленность, сельское хозяйство.

Таким образом, потенциал традиционных мер по решению проблемы дефицита денежных средств является весьма ограниченным по своим возможностям. Из этого, конечно, не следует, что не стоит и пытаться снижать затраты и проводить активную маркетинговую политику, позволяющую лучше продавать продукцию. Просто следует отдавать себе отчет в

том, что кардинально решить стоящие перед предприятием проблемы таким путем вряд ли удастся. Это объясняет постоянные финансовые затруднения в этих отраслях и высокий уровень неденежной компоненты во взаиморасчетах. Проведенный анализ также указывает на наличие эффективного и надежного внутреннего денежного источника на предприятии, скрытого некачественным управлением и другими специфическими проявлениями сложившейся в российской экономике ситуации.

При этом важно понимать, что рационализация управления оборотным капиталом требует серьезной интенсификации деятельности маркетинговых служб предприятий. Если предприятие предполагает кредитовать потребителей своей продукции на беспрцентной основе и в тех размерах, в которых они пожелают, то, очевидно, любой каким-либо образом полученный им финансовый ресурс будет рано или поздно передан контрагентам. Говорить в этом случае об эффективности использования финансовых ресурсов не имеет смысла, хотя, конечно, можно рассматривать получение средств конкретными предприятиями как одну из форм финансирования промышленности в целом.

Повышение качества управления на предприятиях является первым непростым, но необходимым и вполне реальным шагом в начале длительного пути вывода российской промышленности из летаргического состояния. К сожалению, отечественные экономические институты пока мало способствуют развитию высокоорганизованного производства. Поэтому, в первую очередь, приоритетом российской экономической политики должно стать формирование общественных институтов, адекватных предъявляемым экономике на современном этапе требованиям.

#### *12.3.4 Перспективы развития бартерной экономики*

Проведенный анализ показывает, что понятия **развитие** и **бартер** плохо сочетаются друг с другом. Развитие бартерных отношений – это дальнейшее воспроизведение неэффективного производителя, ориентированного не на адаптацию к меняющимся условиям, а на самосохранение в максимально неизменном виде, ставящего перед собой не долгосрочные, а сиюминутные цели, иными словами, продолжение деградации отечественной экономики. В этом смысле у бартерной экономики нет будущего.

Вместе с тем бартер – это проявление глубинных свойств российской экономики, один из симптомов ее многочисленных тяжелых болезней. Борьба с бартером – не более чем борьба с высокой температурой при воспалении легких. Известно, что сбить температуру не составляет труда, но это отнюдь не означает победы над болезнью. Более того, концентрация усилий на борьбе со следствием, а не с причиной, скорее, приведет к ре-

зультату, противоположному первоначальным целям. В этом смысле бартер полезен тем, что благодаря ему российская экономика не остановилась окончательно, при этом миллионы людей находились на рабочих местах, а не на баррикадах.

"Недостатки" бартера являются продолжением его "достоинств". Дав возможность сохранить "устойчивость" экономике, бартер стал значимым элементом специфической системы российских экономических институтов. Именно бартер дает возможность существовать неэффективным производителям за счет эффективных. Более того, бартерные схемы как нельзя лучше позволяют высшему менеджменту российских предприятий манипулировать не принадлежащим им капиталом, что не может не вести к массовым злоупотреблениям.

Перспективы бартерных отношений неразрывно связаны с темпами оздоровления российской экономики, сокращением ее неэффективного сектора. Чем быстрее будет "выздоравливать" отечественная экономика, тем дальше будут отступать бартер, неплатежи и другие формы квазиденежных расчетов.

\* \* \*

Таким образом, бартер представляется нам не случайным, а вполне закономерным, имманентным элементом постсоветской хозяйственной системы эпохи "ельцинизма". Именно экономика бартера позволила новоиспеченным предпринимателям извлекать лично для себя немалые доходы, уклоняясь при этом от выплаты как налогов, так и дивидендов, сохраняя минимальный уровень терпимости со стороны трудовых коллективов. Российская экономика в результате приобрела "пестрый" вид: грань между "светлыми" (легальными) и теневыми (нелегальными) экономическими отношениями пролегла не столько между фирмами разной степени законопослушности, сколько внутри фирм, каждая из которых вынуждена совмещать "светлые" и теневые виды деятельности.

Эта неразрывность легальных и нелегальных сторон хозяйственной деятельности вырисовывается еще более рельефно, когда мы переходим от изучения взаимоотношений фирм к анализу их взаимодействия с институтами, призванными обеспечивать защиту прав собственности предпринимателей.

## Глава 13. ПРАВО СИЛЫ ВМЕСТО СИЛЫ ПРАВА, ИЛИ ЭКОНОМИКА РЭКЕТА

### 13.1 Угроза правам собственности в легальном бизнесе: "грабящие руки" вместо "невидимой руки"

#### 13.1.1 "Руки", управляющие рынком

Мимолетное замечание А. Смита о невидимой руке рынка, которая оптимально руководит производством, стало одним из краеугольных камней неоклассического "экономикса". Однако представление о полной стихийности формирования и развития рыночных институтов является, скорее, своего рода "сакральным мифом" экономистов, нежели отражением объективных фактов.

Даже в Великобритании, чья история считается каноническим образцом становления капиталистического строя, рынок выступает во многом как результат социального конструирования, на что обратил внимание еще К. Поланьи<sup>448</sup>. *Чем позже формируются национальные модели рыночного хозяйства, тем отчетливее в них видны следы рукотворности*. Современная американская модель рыночного хозяйства несет на себе явный отпечаток "нового курса" Ф.Т. Рузельта, германская модель – программ Л. Эрхарда, японская модель – концепций американских администраторов оккупационного периода. Еще сильнее заметно сознательное институциональное строительство в новых индустриальных и постсоциалистических странах, осуществлявших рыночную модернизацию в последней трети XX в.

Чтобы подчеркнуть качественные различия национальных путей рыночной модернизации, современные американские экономисты Тимоти Фрей и Андрей Шляйфер выделяют три основных типа условий развития бизнеса в переходных обществах – модель "невидимой руки" (invisible hand), модель "поддерживающей руки" (helping hand) и модель "грабящей руки" (grabbing hand)<sup>449</sup> (см. табл. 13.1). Эти модели различаются, прежде всего, тем, насколько обеспечены права собственности предпринимателей и

<sup>448</sup> Polanyi K. Great Transformation. Chicago, 1944. (Русск. пер.: Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алексеев, 2002.)

<sup>449</sup> Frye T., Shleifer A. The Invisible Hand and the Grabbing Hand // American Economics Review. May 1997. С текстом этой статьи можно ознакомиться по Интернету по адресу: <http://papers.nber.org/papers/W5856.pdf>.

как это осуществляется: в первом случае эти права защищаются законом, во втором случае – правительственными чиновниками, в третьем случае – мафией.

**Таблица 13.1**  
**Основные типы условий развития бизнеса в экономиках переходного типа,**  
**по Т. Фрею и А. Шляйферу**

Модели	Правовая среда	Административное регулирование
<b>Невидимая рука:</b> большинство стран Восточной Европы	Правительство не стоит над законом. Контракты защищаются судами.	Правительство следует узаконенным правилам. Регулирование минимально. Коррупция слаба.
<b>Помогающая рука:</b> КНР, Южная Корея, Сингапур	Правительство стоит над законом, используя власть для помощи бизнесу. Контракты защищаются государственными чиновниками.	Правительство агрессивно помогает некоторым предпринимателям Организованная коррупция.
<b>Грабящая рука:</b> большинство постсоветских республик	Правительство стоит над законом, используя власть для получения ренты. Правовая система не работает, контракты защищаются мафией.	Многочисленные полусамостоятельные государственные институты осуществляют грабительское регулирование. Дезорганизованная коррупция.

Составлено по: Frye T., Shleifer A. Op. cit.

В принципе, даже то, что Т. Фрей и А. Шляйфер называют моделью "невидимой руки", отнюдь не тождественно полному невмешательству государства в дела бизнеса. Просто в данном случае государство выступает в роли не "доброго деспота", как в модели "поддерживающей руки", а стража порядка, который вырабатывает единые для всех эффективные "правила игры" и следит за их выполнением – защищает права собственности, что есть первейшая функция государства в рыночном хозяйстве. Но и эта модель является своего рода идеальным типом, реальная же ситуация в различных странах с модернизируемой экономикой представляет собой, как правило, "смешение всех трех типов".

Таким образом, распространенное среди отечественных либералов (особенно, в начале 1990-х гг.) *представление, будто для рыночной модернизации достаточно дать экономическую свободу, и затем все "само собой" наладится наилучшим образом, следует считать вредной уто-*

*нией*. Чтобы обеспечить защиту прав собственности зарождающегося бизнеса, надо выбирать между "невидимой рукой" закона, "поддерживающей рукой" государственного чиновника и "грабящими руками" бюрократов, коррупционеров и бандитов.

### 13.1.2 Чьи руки шарят в кармане предпринимателя?

По классификации Т. Фрея и А. Шляйфера, постсоветские республики относятся к модели "грабящей руки": хотя на словах бюрократы придерживаются риторики в духе "поддерживающей руки", в действительности бизнесмены оказываются во враждебном окружении.

Кто и как отщипывает "крошки" от предпринимательского "пирога"? Для ответа на этот вопрос обратимся к данным компаративистских исследований условий развития бизнеса, проводившихся в 1996 и 1997 гг. в некоторых постсоциалистических странах под несомненным влиянием и по образцу знаменитых исследований Э. де Сото (см. табл. 13.2 и 13.3).

**Таблица 13.2**  
**Сравнение условий развития мелкого торгового бизнеса в Москве и Варшаве, 1996 г.**

Условия деятельности предпринимателей	В Варшаве (Польша)	В Москве (Россия)
Затраты времени на регистрацию, месяцев	0,72	2,71
Количество инспекторских проверок за последний год	9,0	18,56
Доля магазинов, чьи владельцы были за последний год оштрафованы во время инспекторских проверок, %	46	83
Доля владельцев магазинов, нуждающихся в судебном арбитраже, но не имеющих возможности к нему прибегнуть, %	10	45
Доля владельцев магазинов, сталкивавшихся с рэкетом за последние 6 месяцев, %	8	39
Доля владельцев магазинов, признающих необходимость "крыши" ("зонтика")	6	76

Составлено по: Frye T., Shleifer A. Op. cit.

Согласно социологическим опросам, в "грабеже" российских предпринимателей *первоочередную роль играют государственные чиновники*.

Взимая довольно высокие налоги (порядка 30% от выручки), они не обеспечивают взамен предпринимателям сколько-нибудь эффективной под-

держки. Регистрационные процедуры довольно длительны. Предприниматели реже, чем хотели бы, обращаются в суды для разрешения конфликтов, поскольку судебные процедуры длительны и дорогостоящи, а решения судов не всегда предсказуемы и не имеют обязательной силы. Государственные службы буквально терроризируют бизнесменов (особенно, мелких) требованиями мелочной отчетности (на нее уходит почти 20% рабочего времени руководителей фирм) и частыми инспекциями (в мелких магазинчиках Москвы, по данным опроса 1996 г., – в среднем полтора раза в месяц), участники которых считают своим святым долгом наложить штраф. Кредитная поддержка бизнеса находится в жалком состоянии.

В подобной ситуации даже честные чиновники (те, кто не берет взяток) воспринимались бы бизнесменами как грабители: уплатив государству налоги, предприниматель получает взамен не просто полное равнодущие к своим потребностям, а еще и лишние заботы. Такие налоги заставляют вспомнить "поминки", которыми Московское государство в XVI – XVIII вв. откупалось от слишком частых набегов крымских татар (по принципу "заплатишь – будешь иметь беду, не заплатишь – будешь иметь еще большую беду").

Однако честный, не вымогающий взяток чиновник в современной России рискует оказаться музеинным экспонатом. Опросы свидетельствуют, что примерно 9 бизнесменов из 10 считают взяточничество повседневным явлением: давать "барашка в бумажке" приходится и при регистрации фирмы, и при регулярных "наездах" проверяющих инспекций.

Взятки, с одной стороны, снижают издержки бюрократического надзора (вместо выполнения массы формальностей достаточно выполнить "просьбу" проверяющего инспектора). С другой стороны, повальное взяточничество приучает бизнесменов видеть в государственных чиновниках не доброжелательных помощников, а обладателей "лицензии на грабеж". Соответственно, и государственные служащие привыкают рассматривать свой пост как своего рода "кормление" (по образцу институтов средневекового Московского государства), не связанное к тому же с полезной деятельностью. Возникает одна из институциональных ловушек, когда сиюминутный выигрыш оборачивается тупиком в скором будущем.

Позиция рэкетира в компании лиц, запускающих жадные руки в карман предпринимателя, выглядит едва ли не наиболее благопристойно. Когда бизнесмен платит дань представителям организованной преступности, он знает, что идет на сомнительную сделку с заведомыми нарушителями закона, не прикрывающимися служебным удостоверением, а потому здесь не возникает искаженного представления об общественных функциях. Частота столкновений с уголовным рэкетом оказывается примерно такой же, что и частота встреч с чиновниками-вымогателями.

**Таблица 13.3**

**Сравнение условий развития бизнеса  
в пяти постсоциалистических странах, 1997 г.**

Условия деятельности предпринимателей	Польша	Словакия	Румыния	Россия	Украина
Налоги и др. платежи государству, % от выручки	19,4	20,2	22,0	29,9	31,4
Доля затрат рабочего времени менеджеров на официальную отчетность, %	10,3	11,8	8,0	18,3	25,4
Доля предпринимателей, полагающих, что для получения лицензии необходимы взятки, %	19,3	42,2	17,0	91,7	87,5
Доля предпринимателей, признающих, что правительственные службы вымогают взятки, %	20,0	38,0	20,0	91,0	87,0
Доля предпринимателей, признающих, что для защиты договоров надо обращаться в суд, %	72,9	67,9	86,9	58,4	54,7
Доля предпринимателей, получивших в минувшем году кредит, %	48,8	27,6	24,1	17,0	13,8
Доля предпринимателей, признавших, что фирмы платят мафии за защиту, %	8,0	14,9	0,6	92,9	88,8

Составлено по: Johnson S., Kaufmann D., McMillan J., Woodruff C. Why Do Firms Hide? Bribes and Unofficial Activity after Communism // <http://www.hhs.se/site/Publications/No150web.pdf>.

**Таблица 13.4**

**Частота и размер взяток государственным чиновникам коммерческих компаний,  
согласно исследованиям ЕБРР и ВБ, 1999 г.**

Страны	Доля компаний, дающих взятки, в %	Средний размер взяток, в % к годовому доходу компаний
Армения	40,3	6,8
Белоруссия	14,2	3,1
Грузия	36,8	8,1
Казахстан	23,7	4,7
Киргизия	26,9	5,5
Литва	23,2	4,2
Молдавия	33,3	6,1
Россия	29,2	4,1
Узбекистан	46,6	5,7
Украина	35,3	6,5

Источник: Российская Федерация сегодня. 2000. № 17. С. 27.

Таким образом, в постсоветской России мы видим не одну "грабящую руку", а целых три: бюрократа, который не помогает бизнесмену, но взимает с него налоги и выматывает административным контролем; взяточника, отказывающегося одобрять деятельность предпринимателя без "баксшиша"; рэкетира, обеспечивающего защиту прав собственности бизнесмена (часто – защиту только от насилия самого рэкетира) в обмен на уплату дани. Первые две социальные роли на практике обычно персонифицируются одним лицом – чиновники налагают на предпринимателей административную узду, чтобы затем иметь возможность ослаблять ее за личное вознаграждение. Такую ситуацию американский исследователь С. Фиш называет "*экономикой рэкета*": вымогательство у предпринимателей, постоянные посягательства на их права собственности становятся нормой действий и нелегальных, и легальных структур<sup>450</sup>. "*Экономика рэкета*" – это институциональная форма российского бизнеса 1990-х гг. Впрочем, схожие обстоятельства наблюдаются во всех постсоветских государствах, на фоне которых Россия выглядит еще отнюдь не худшей. Достаточно отметить, что, согласно оценкам западных экспертов, в ряду 10 республик по степени коррумпированности Россия находится где-то на предпоследних местах, уступая сомнительную честь быть лидерами коррупции кавказским и среднеазиатским "братьям по несчастью" (см. табл. 13.4).

<sup>450</sup> Fish M.S. The Roots of and Remedies for Russia's racket economy // <http://socrates.berkeley.edu/~briewww/courses/sc/cp22/fish.html>.

## **13.2 Препятствия для легальной защиты прав собственности**

### *13.2.1 Негативный имидж российского бизнеса*

Почему же отечественные предприниматели оказались в столь незавидном положении, когда все рассматривают их как объект вымогательства, но никто не спешит прийти на помощь? Можно назвать много причин, препятствующих нормальной, легальной защите прав предпринимателей: низкая законопослушность россиян (традиция неправовой свободы); слабость и малоэффективность самих законодательных норм, направленных на защиту прав собственности; низкие ресурсы органов правопорядка, которые не в силах поддерживать даже те законодательные нормы, которые уже есть. Однако по большому счету все эти факторы трудно назвать первостепенными. Главная причина заключается в том, что большинство россиян (включая законодателей и стражей закона) просто не считают защиту бизнеса первостепенной задачей. В самом деле, с начала радикальных рыночных реформ прошло более десятилетия, а степень защищенности предпринимателей если и улучшилась, то отнюдь не качественно.

Почему же беды предпринимателя в постсоветской России не считаются объектом первостепенных забот? Для любого россиянина ответ не составит особого труда: *в бизнесменах видят не трудолюбивых производителей, а нахрапистых и аморальных хищников, грабить которых – не преступление, а своего рода восстановление социальной справедливости* ("экспроприация экспроприаторов").

*Негативный имидж* бизнесменов в глазах основной массы россиян можно, в принципе, принять за аксиому, не требующую доказательств в силу ее постоянного подтверждения повседневным опытом. Поскольку, однако, в науке доводы к самоочевидности не принимаются, сошлемся хотя бы на один из недавних социологических опросов. В таблице 13.5 показаны результаты исследования, выполненного в 1998 г. в Санкт-Петербурге Центром социологических исследований факультета социологии СПбГУ. В его ходе респондентам, в частности, предлагалось ответить на открытый вопрос "Закончите следующее предложение: "В России, чтобы достичь успеха в бизнесе, нужно..."". Большая часть опрашиваемых (47,4%) недвусмысленно называла такие качества, нужные, по их мнению, для занятия бизнесом, которые вызывают однозначно негативные ассоциации, – наличие "лапы", готовность нарушать нормы закона и морали, умение изворачиваться<sup>451</sup>.

<sup>451</sup> Доля тех, для кого бизнесмен неприятен, можно увеличить за счет респондентов, полагающих, что для успеха в бизнесе надо "изменить жизнь в российском обществе" и "победить преступность": поскольку сейчас этих факторов еще нет, то те, кто в таких условиях все же занимается бизнесом, вряд ли заслуживает позитивной оценки.

Петербургцы, для которых занятие предпринимательством ассоциируется с положительными человеческими качествами, составили менее трети респондентов (30,9%).

Таким образом, спустя десяток лет после начала интенсивного "воспитания" уважению к предпринимательской деятельности во "второй столице" России примерно половина людей считает бизнесменов, скорее, "проклятыми буржуями", чем "солью земли русской". Понятно, что в провинции, где народ живет победнее, чем в "столицах", и где либеральная ментальность укоренилась гораздо слабее, имидж бизнесменов еще менее привлекателен.

**Таблица 13.5**

**Мнения россиян о том, что необходимо для занятия бизнесом  
(по данным социологического обследования в Санкт-Петербурге, 1998 г.)**

Характер названных факторов	Доля респондентов, давших ответы, в %	Совокупная доля респондентов по категориям ответов, в %
<b>Негативные факторы</b>		
Иметь связи, покровительство	17,3	
Преступать закон	14,2	
Нарушать нормы морали	10,9	
Крутиться, приспособливаться	5,0	47,4
<b>Неопределенные факторы</b>		
Иметь деньги	16,6	
Изменить жизнь в российском обществе	6,7	
Хитрость	2,0	
Победить преступность	1,8	
Удача	1,3	28,4
<b>Позитивные факторы</b>		
Обладать умом, творческими способностями	9,7	
Иметь знания, навыки, опыт	7,6	
Иметь силу, волю, энергию, целеустремленность	6,2	
Работать	4,7	
Обладать честностью, порядочностью	2,7	30,9

\* В рубрику "Неопределенные факторы" сведены те ответы, в которых названы качества предпринимателей, не определяемые однозначно как позитивные или негативные.

Составлено по: Безгодов А.В. Очерки социологии предпринимательства. СПб.: ООО "Издательство «Петрополис»", 1999. С. 201.

Если "бизнес" прочно ассоциируется с "криминалом" и "воровством", то вполне понятно, почему никто не торопится протянуть молодому российскому бизнесу руку помощи. **Большинство явно или неявно считает предпринимателей своего рода "легальными преступниками" и уверено, что относиться к ним надо именно в соответствии с криминальными "понятиями", то есть по принципу "права силы".**

### 13.2.2 Криминальность российского бизнеса

В какой степени, однако, оправдан негативный имидж российского бизнеса? Быть может, отечественные предприниматели — "без вины виноватые"? Нет, российских предпринимателей трудно назвать невинными овечками. Представления "простых людей" о предпринимателях как о жуликах, увы, не слишком расходятся с реальным положением дел.

Действительно, в 1990-е гг. главным генератором криминогенности в России стал именно молодой бизнес. Кажется, будто отечественные предприниматели задались специальной целью подтвердить крылатую фразу из "Золотого теленка", что "все крупные современные состояния нажиты самым бесчестным путем". Впрочем, складывается впечатление, что и не слишком крупные наживаются примерно таким же образом.

Криминальность в поведении российских бизнесменов можно проследить по трем направлениям: отношения с клиентами, отношения с государством, отношения с коллегами по бизнесу.

Что касается отношений с клиентами, то здесь на поверхности наиболее заметен банальный, но массовый их обман. Хрестоматийным примером может быть история с "МММ", после которой у десятков тысяч людей ненависть к бизнесменам стала своего рода условным рефлексом. Если, однако, глубже рассмотреть главные источники доходов новых "акул бизнеса", то выяснится, что само первоначальное накопление капиталов в конце 1980-х — начале 1990-х гг. было основано именно на злоупотреблениях по отношению к рядовым гражданам. В экономической теории широко используется термин "*рентоориентированное поведение*" — так называют погоню за прибылью, извлечение которой основано не на конкуренции за рубль покупателя, а на использовании каких-либо привилегий. Зарубежные исследователи "загадочной России" давно отмечают, что в начале 1990-х гг. Россия превратилась буквально в "рай для присвоения ренты". По оценке А. Ослунда, в 1992 г. рентные доходы превышали 80% российского ВВП (в т. ч. 30% — от спекуляции энергоресурсами и металлами, еще 30% — от

льготных кредитов)<sup>452</sup>. Это "рентоискательство" заложило фундамент практически всех крупных состояний, по существу оно стало перераспределением национального богатства в пользу "новых русских". Поскольку подобное предпринимательство деструктивно для общества (выгоды "рентоискальей" — это потери остальных членов общества), то вполне естественно, что рядовые граждане считают такой бизнес криминальным, даже если формально нарушения правовых норм и не происходит.

Хотя без негласной санкции правительства радикал-реформаторов массовое извлечение ренты в принципе было бы невозможным, в отношениях с правительством бизнес тоже не придерживается честных "правил игры". Уклонение от регистрации сделок и уплаты налогов, подкуп правительственных чиновников, тайный вызов капиталов за рубеж — все это стало настолько заурядным, что воспринимается как часть профессиональных навыков для тех, кто решает плавать в мутной воде бизнеса. Сошлемся для примера хотя бы на данные о масштабах неоформленных сделок: их доля в выручке отечественных предпринимателей составляла в конце 1990-х гг. по оптимистическим оценкам порядка 8 — 15%<sup>453</sup>, а по пессимистическим — около 30%<sup>454</sup>. В 1994 г. российское правительство считало, что более 42% фирм не могут считаться легитимными, поскольку не платят налогов и даже не имеют официального разрешения заниматься бизнесом<sup>455</sup>. Российская экономика быстро приобрела "*песчаный*" характер — настолько тесно в ней официальная деятельность переплетается с неофициальной, "теневой".

Наконец, и в отношениях друг с другом бизнесмены не склонны быть слишком щепетильными. По данным анкетного опроса российских предпринимателей, проведенного в 1997 г. под руководством В.В. Радаева, с нарушениями деловых обязательств сталкиваются 82% предпринимателей, из них 50% — иногда, а 32% — часто<sup>456</sup>. Систематическое нарушение

<sup>452</sup> Ослунд А. "Рентоориентированное поведение" в российской переходной экономике // Вопросы экономики. 1996. № 8. С. 99 — 108. О рентоискательстве в российской переходной экономике см. также: Притцль Р. Коррупция, рентоориентированное поведение и организованная преступность в России // Политэконом — Politeconom. 1997. № 1. С. 64 — 76.

<sup>453</sup> Неформальный сектор в российской экономике. М.: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1998. С. 72, 107. Данные относятся к 1997 г.

<sup>454</sup> Johnson S., Kaufmann D., McMillan J., Woodruff C. Op. cit. Эти данные относятся также к 1997 г.

<sup>455</sup> Известия. 1994. 19 октября. Цит. по: Дюамель Л. Экономическая преступность как стимул экономических и политических реформ в России (по материалам российской прессы) // Социально-политический журнал. 1997. № 3. С. 230.

<sup>456</sup> Радаев В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском

деловых обязательств и нечестная конкуренция естественным образом дополняются (и ограничиваются) использованием услуг мафии для выбивания долгов и устранения конкурентов. Предпринимателей убивают едва ли не так же часто, как главарей мафиозных группировок, что заставляет усомниться в существовании заметных различий между легальным и мафиозным бизнесом<sup>457</sup>.

Возникает вопрос: почему в российском бизнесе девиантное (с точки зрения нормального рядового гражданина) поведение выступает скорее правилом, чем исключением?

Часто это объясняют тем, что правительство навязало предпринимателям "правила игры", честно соблюдать которые просто невозможно (очень сильный "налоговый пресс", слабая законодательная база, низкая эффективность реальной правоохранительной деятельности и т. д.). В таком объяснении есть большая доля истины. Однако тогда остается непонятным, почему отечественные предприниматели и прочие россияне без особого возмущения приняли подобные "правила" и "играют" по ним уже лет десять.

Для понимания глубины проблемы зададимся вопросом: в какой степени российская экономическая ментальность *в принципе* признает и одобряет бизнес как индивидуальное стремление к обогащению?

### *13.2.3 Роль экономической культуры в развитии предпринимательства*

Когда российские "шокотерапевты" начинали реформы, то они были твердо убеждены, что, подобно тому, как вода всюду течет сверху вниз, реформирование экономики любой страны происходит на основе универсальных рецептов неоклассического "экономикса". Неудачи радикальных рыночных реформ в России стали началом разочарования в универсализме неоклассических рецептов. В наши дни становится очевидным: методов "лечения" экономики, в равной степени пригодных и для Америки, и для Японии, и для Новой Гвинеи, к сожалению, нет. Дело в том, что развитие любой экономической системы (рыночной ли, командной или смешанной) в

---

бизнесе. Подходы к исследованию неформальной экономики // Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999. С. 43.

<sup>457</sup> Только в 1993 г., по данным МВД, было убито 10 руководителей крупных банков. Международная комиссия экспертов в 1994 г. вообще пришла к выводу, что Россия – самая опасная страна в мире для бизнеса (*Дюамель Л. Ук. соч. С. 223*). К концу 1990-х гг., после завершения первичного раздела собственности и сфер влияния, "правила игры" в российском бизнесе стали менее смертоносными, однако и к началу III тысячелетия они остаются, по международным стандартам, вопиюще криминальными.

какой-либо конкретной стране ограничено рамками национальной экономической культуры, которая во многом определяет лицо национальной модели экономики.

Экономическая (хозяйственная) культура (экономическая ментальность) есть совокупность стереотипов и ценностей, влияющих на хозяйственное поведение. Эти стереотипы и ценности являются общими для крупных социальных общностей (этносов, конфессий). Национальная хозяйственная культура нематериальна и часто трудноуловима, но именно она определяет форму развития экономических систем в той или иной стране (подробнее см. раздел 1.4). Ее изменения очень медленны, поэтому, например, экономика переживающей НТР Японии имеет множество особенностей, родивших ее, скорее, с хозяйственным строем доиндустриальной Японии, чем современной Америки.

Важнейшим компонентом экономической культуры являются господствующие представления об этически допустимых ("правильных") формах и образцах поведения, которые становятся фундаментом правовой культуры. Национальная экономическая культура (ментальность) обуславливает, в свою очередь, специфику развития преобладающих форм криминального поведения.

Каковы культурологические основы современного рыночного хозяйства? Вспомним полемику по этому поводу между двумя великими немецкими экономистами-социологами рубежа XIX — XX веков **Максом Вебером и Вернером Зомбартом**.

В. Зомбарт считал "духом" капитализма всякое стремление к получению денежного богатства<sup>458</sup>. В таком случае предпосылкой развития капитализма, по Зомбарту, является стремление к роскоши, расточительству, престижному потреблению. Перечисляя основные типы капиталистических предпринимателей, он называл среди них разбойников и феодалов, спекулянтов и купцов.

Напротив, М. Вебер отмечал, что объяснять сущность буржуазного предпринимательства только лишь "стремлением к денежному богатству" принципиально недостаточно<sup>459</sup>. Он выделил два качественно различных типа "стремления к наживе": один основан на использовании различных форм насилия (обман, грабеж, взятки и т. д.), другой — на использовании добровольного и взаимовыгодного обмена. *Жажда наживы любой ценой*, по его мнению, не только не является буржуазной, но, напротив, тормозит

<sup>458</sup> "В направленном на получение прибыли капиталистическом предприятии заключены имманентные его природе тенденции развития безграничной и беспощадной наживы" (Зомбарт В. Буржуа. М.: Наука, 1994. С. 272).

<sup>459</sup> Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 47 — 48.

*развитие нормального рыночного хозяйства.* "Повсеместное господство абсолютной беззастенчивости и своекорыстия в деле добывания денег, — подчеркивает Вебер, — было специфической характерной чертой именно тех стран, которые по своему буржуазно-капиталистическому развитию являются «отсталыми» по западноевропейским масштабам"<sup>460</sup>. Формирование "нормального" капитализма возможно, по Веберу, только там и тогда, где и когда побеждает мораль "честной наживы", предполагающая взаимо-выгодность экономических отношений для всех ее участников. Если капитализм "по Зомбарту" имманентно предполагает принцип "не обманешь — не продашь", то капитализм "по Веберу" основан на морали "честность — лучшая политика".

Экономическая история XX века, когда к рыночному хозяйству стали приобщаться страны "третьего мира", предоставила обильный материал для сравнения возможностей развития капитализма "по Зомбарту" и "по Веберу". Там, где бизнес приобретал черты своеобразного общественного служения (это, прежде всего, регион конфуцианской цивилизации), рыночное хозяйство развивалось весьма эффективно, ускоряя развитие общества. Если же предпринимательство воспринималось как своекорыстная нажива любой ценой (как, например, во многих странах Африки), то рыночное хозяйство приобретало форму нароста, паразитирующего на национальной экономике. Сама история вынесла своеобразный вердикт: *чтобы предпринимательство стало основой экономической жизни общества, оно должно иметь в глазах большинства населения имидж честного и достойного занятия.*

#### *13.2.4 Этическая оценка предпринимательства в российской экономической культуре*

Когда радикал-реформаторы в 1992 г. закладывали на долгие десятилетия вперед фундамент российской модели переходной экономики, то за желаемый образец явно или неявно брали американское хозяйство. Американская либеральная модель рыночного хозяйства есть наиболее чистое выражение идеологии "протестантской этики" с характерными для нее фигурантами himselfmademan'a (в буквальном переводе — "человек, который сделал себя сам") как образцом жизнедеятельности и культом "честной наживы". Но в какой степени эти этические нормы совместимы с российской культурой<sup>461</sup>?

<sup>460</sup> Там же. С. 78.

<sup>461</sup> Вопрос об общей специфике экономической ментальности россиян ранее уже освещался в разделе I. В данной главе рассматривается один из ее частных аспектов — отношение к бизнесу и предпринимательству.

Существует ли в российской экономической культуре благожелательное отношение к профессиональному индивидууму, обязанному своей карьерой только самому себе? Для ответа на этот вопрос необходимо выяснить, насколько велика в российской культуре ценность индивидуализма. Мнение, что русские, в отличие от западноевропейцев и тем более американцев, ставят коллективистские ценности намного выше индивидуалистических, встречается настолько часто, что его можно считать тривиальной банальностью. Сравнительные этнокультурологические исследования в общем подтверждают эту точку зрения. Англо-саксонские страны (США, Великобритания, Австралия), где доминирует протестантская этика, характеризуются самыми высокими индексами индивидуализма, в странах Западной Европы с преобладанием католицизма индивидуализм развит слабее, еще слабее — в конфуцианских и мусульманских странах Азии и в православной Восточной Европе<sup>462</sup>. *При слабости индивидуалистических ценностей himself-made man воспринимается большинством окружающих как высокочка, который делает свою карьеру, "идя по головам".* Естественно, что в таких условиях бизнесмен классического типа — бизнесмен как единоличный лидер — выглядит аномалией, антиобщественным элементом.

Существует ли, далее, в российской экономической культуре качественное разграничение "честного" и "нечестного" бизнеса? И на этот вопрос также придется дать отрицательный ответ. Дело отнюдь не сводится к тому, что в советскую эпоху жажда богатства клеймилась как моральное извращение. Характерная деталь: в классической русской литературе XIX века нет буквально ни одного вполне положительного образа предпринимателя, зато отрицательных — сколько угодно. Дореволюционные русские писатели, от А.С. Грибоедова до А.П. Чехова, считали людей, отдавших свои силы презренной материальной наживе, "мертвыми душами", рядом с которыми даже лентяй Обломов выглядит положительным персонажем<sup>463</sup>. Ничего похожего на поэтизацию предпринимательства в духе О. Бальзака, Дж. Лондона и Т. Драйзера в отечественной литературе нет и в помине. Схожую картину рисует знакомство с русским фольклором: среди народных пословиц многие осуждают погоню за богатством (сошлемся лишь на об-

<sup>462</sup> Сошлемся на классическое исследование Г. Хоффстеда, проанализированное в главе 2. Следует оговориться, что конфессиональная принадлежность — отнюдь не единственный фактор, определяющий культурные стереотипы граждан какой-либо страны и тем более отдельного индивида.

<sup>463</sup> Характерный пример — история создания "Мертвых душ": пока Н.В. Гоголь описывал "хищников-приобретателей", его талант не знал препятствий, но когда автор захотел во втором томе показать "добродетельного откупщика", труд оказался бесплодным.

щезвестное "От трудов праведных не наживешь палат каменных"), но трудно найти ее одобряющие. О чем-либо, похожем на "Поучения Простака Ричарда" Б. Франклина, не может быть и речи. Можно, видимо, утверждать, что *традиционная российская (православная?) экономическая ментальность в принципе не знает понятия "честная нажива" и склонна негативно оценивать любые способы индивидуалистического обогащения*. Конечно, в советский период это осуждение индивидуалистического стремления к достатку не могло не усиливаться, но семена падали на хорошо подготовленную почву.

В принципе современная ситуация в российском бизнесе не так уж сильно отличается от ситуации в той "России, которую мы потеряли". Специалисты по экономической истории хорошо знают, что отечественные предприниматели дореволюционного периода также не служили образцом морального образа действий. "Рентоискательство" у власти имущих, обман покупателей и продавцов, ложные банкротства были вполне обыденными явлениями, а "честный бизнес" конфессиональных меньшинств (старообрядцы, евреи) — исключением, подтверждающим общее правило. Современное развитие бизнеса происходит, однако, в условиях более низкой правовой защищенности (у "купцов-аршинников" взятки мог вымогать городничий или городовой, но не уголовный рэкетир), потому девиантное поведение предпринимателей проявляется в более явных, откровенных формах, чем в дореволюционный период.

#### *13.2.5 Криминальность бизнеса как следствие культурологического стереотипа*

Говорят, будто с падением коммунистического режима исчезли и "советские" предрассудки о "греховности" индивидуального обогащения. На самом деле, российская традиция этического осуждения погони за богатством не исчезла, а приобрела превращенную форму.

"Прорабы реформ" были в известном смысле революционерами, стремясь сделать индивидуалистический бизнес вместо третируемой аномалии одобляемой нормой. Но, как это часто бывает у революционеров, они, не замечая того, находились в плена у тех культурных норм, с которыми боролись. Изначально, в полном соответствии с российской традицией, *либеральные радикал-реформаторы не видели принципиальной разницы между "честным" и "бесчестным" бизнесом, равно приветствуя любое частное предпринимательство. При отсутствии этики бизнеса и господстве представлений о заведомой аморальности бизнеса это было воспринято (не могло не быть воспринято) как разрешение "делать*

*деньги" любыми средствами*<sup>464</sup>. Иначе говоря, российские реформаторы решили строить "капитализм" не по Веберу, а по Зомбарту.

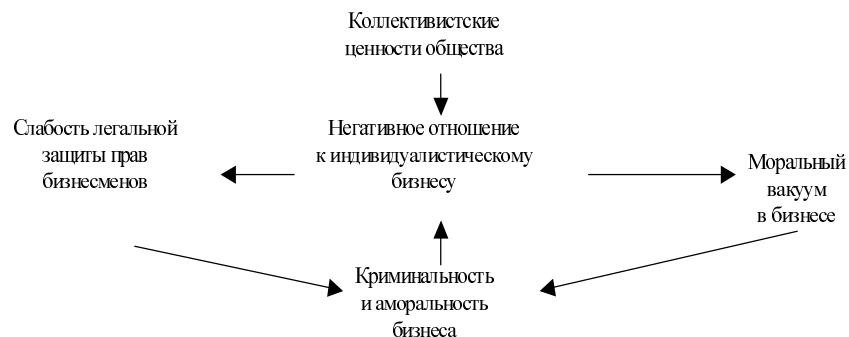
Предпринимательство стало легальным и официально одобряемым, однако культурологический стереотип, представляющий занятие бизнесом как этическую аномалию, продолжает действовать. Человек, решившийся стать предпринимателем, сразу попадает в ситуацию *морального вакуума: для подавляющего большинства россиян бизнес (любой бизнес!) однозначно ассоциируется не столько с "трудолюбием" и "инициативностью", сколько с "нечестностью" и "обманом".* Начинающий предприниматель априори подвергнут со стороны общества моральному осуждению, и сам на себя он не может не смотреть как на лицо, стоящее во многом за чертой общепринятых норм. *Поскольку бизнесмен обречен* (независимо от своего личного поведения) *или создавать для сограждан вора и жулика, то у него отсутствуют этические "тормоза"*<sup>465</sup>. *Заранее "осужденный", он с легкостью совершает противоправные действия: его уже подвергли моральному ostrакизму, и потому действительно совершаемые правонарушения мало вредят его репутации*<sup>466</sup>. Бизнесмен не стесня-

<sup>464</sup> Мы исходим из предпосылки, что реформаторами руководили идеальные, а не узко своекорыстные мотивы. Если же трактовать радикальные реформы как серию преступлений, сознательно совершаемых жаждущими денег и власти демагогами, то наше объяснение будет относиться не к правящей элите, а к избирателям, одобряющим своим молчаливым согласием подобные мероприятия.

<sup>465</sup> Приведем один маленький, но красочный пример, показывающий, каковы этические нормы современных отечественных бизнесменов. В своих воспоминаниях А. Паникин, далеко не худший представитель предпринимателей "первой волны" 1980-х гг., так пишет о начале своей карьеры в бизнесе: "Мне всегда нравилось придумывать способы зарабатывания денег. Первый опыт состоялся еще во втором классе. Далекий 1958 год. Изобретенная мной нехитрая проволочная ловушка не давала монетам сваливаться в поддон уличного телефонного аппарата. Когда на вызов не отвечали и соединения не было, они накапливались в приемнике. Утром ставил капканы, после занятий собирал добычу. (Паникин А. Записки русского фабриканта // Новый мир. 1997. №11. С. 156)" В этом признании шокирует не то, что известный бизнесмен в детстве воровал пятаки (у кого не было грехов юности?), а то, что началом своего бизнеса он считает именно этот эпизод, а не, например, перепродажу дефицитных билетов, чем стал подрабатывать чуть позже. Всем известен американский миф о малолетнем чистильщике обуви, который затем стал миллионером. Наши "мальчики", как видно, считают началом своих миллионов, образно выражаясь, не те центы, что уплачены обладателями чистых ботинок, а те, что были украдкой ими вытащены из карманов зазевавшихся клиентов.

<sup>466</sup> В литературе можно встретить указание, что в 1994 г. 40% предпринимателей России занимались нелегальным бизнесом, против 22,5% из них выдвигались обвинения и 25% были связаны с преступным миром (Известия. 1994. 7 сентября. Цит. 302

ется действовать против общества, общество (в лице правительства или отдельных индивидов) также не стесняется действовать против любого предпринимателя, не разбирая правых и виноватых.



**Рис. 13.1. Порочные круги отчуждения российского бизнеса от общества**

Таким образом, *главную причину криминальности российского бизнеса* и, соответственно, слабости легальной защиты прав *бизнесменов мы видим не столько в ошибках правящей элиты, сколько в принципиальной рассогласованности ценностей классического либерализма и российских культурных традиций<sup>467</sup>. Попытка механически привить к российской "почве" западную модель индивидуалистического бизнеса обворачивается тотальной криминализацией экономики. Российская эконо-*

---

по: Дюамель Л. Ук. соч. С. 227). Даже если это преувеличение, оно показывает, во что готовы верить россияне, читая об отечественных "капитанах бизнеса".

<sup>467</sup> Знаменитый американский экономист М. Фридмен объяснял рост преступности в США 1950-х – 1970-х гг. схожим образом — изменением общественных представлений о богатстве и бедности. Согласно традиционным для Америки нормам протестантской этики, бедность или богатство есть результат собственных пороков или заслуг индивида. Когда же стало распространяться представление, будто бедность отдельных людей есть порок общества, а богатство — своеобразный "выигрыш в общественной лотерее", то появилось много желающих изменить результаты этой лотереи, отнимая чужую собственность (*Friedman M. and R. Tugann of the status quo. San Diego etc., 1984. P. 134 — 135*). Современная ситуация в России отличается от описанного М. Фридменом тем, что в нашей стране практически всегда бедность считалась меньшим пороком, чем богатство, а потому контраст богатства и бедности создает гораздо более криминогенную обстановку.

*мическая этика неизбежно провоцирует развитие в процессе рыночных реформ криминального капитализма, закрепляя, в свою очередь, стереотип аморальности предпринимательства.* Образуются порочные круги (см. рис. 13.1), обрекающие отечественного предпринимателя на незавидную роль "чужого среди своих", к которому испытывают сложную смесь чувств зависти и презрения и к которому ни официальные лица, ни рядовые граждане не торопятся прийти на помощь.

### 13.3 Нелегальная защита прав собственности

*В условиях, когда предприниматель не может рассчитывать на сколько-нибудь существенную поддержку официальных инстанций в защите своих прав собственности, ему приходится искать сурrogаты государственной системе. Спрос на нелегальную защиту прав собственности бизнесменов не мог не породить предложения.* Сформировавшаяся в России теневая система защиты прав собственности получила название "крыша", которое на протяжении 1990-х гг. постепенно вошло в международный лексикон, как ранее в него вошли "колхоз", "ГУЛаг" и "спутник".

Можно выделить три направления "крышестроительства": использование покровительства организованной преступности ("бандитские крыши"), создание частных служб безопасности (коммерческие "крыши") и, наконец, использование неформального покровительства официальных правоохранительных органов ("милиционные крыши")<sup>468</sup>. В каждом из этих случаев наблюдается *ползучая приватизация правоохранительной деятельности* – перетекание реального выполнения этой функции в руки внегосударственных институтов.

---

<sup>468</sup> Хотя институты нелегальной защиты прав собственности предпринимателей развиваются в нашей стране довольно давно, теоретическим осмыслением этого явления пока занимается единственный исследователь – В.В. Волков из Санкт-Петербурга: *Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России // Социологические исследования. 1999. № 1. С. 56 – 65; Он же. Политэкономия насилия, экономический рост и консолидация государства // Вопросы экономики. 1999. № 10. С. 44 – 59; Он же. Силовое предпринимательство. СПб.; М.: Европейский университет в Санкт-Петербурге: Летний сад, 2002. Что касается сбора и обобщения эмпирической информации, то лучшим образцом следует считать работу В.В. Радаева: *Радаев В.В. О роли насилия в российских деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 81 – 100.**

### *13.3.1 Бандит как защитник прав собственности*

Исторически и логически первичной формой теневой защиты прав собственности предпринимателей в России могла быть только "бандитская крыша". Как уже указывалось в начале данной главы, предпринимательство в России стало зарождаться еще в советский период, когда примерно с 1960 – 1970-х гг. "цеховики" и спекулянты начали создавать настоящие подпольные фирмы. Естественно, новоиспеченые "буржуи" сразу оказались под пристальным вниманием отечественного криминалитета. Первоначально отношения между подпольными миллионерами и уголовниками повторяли сюжет "Золотого теленка", причем для облегчения мошны новоявленных Корейко использовались методы не столько артистичного Остапа Бендера, сколько недалекого Паниковского. Когда бандиты "наезжали" на теневых дельцов и забирали у них все, что только можно, те, понятное дело, не рисковали обращаться в милицию. Однако противостояние теневых предпринимателей и криминалитета долго продолжаться не могло, поскольку объективно не было выгодно ни тем, ни другим.

Важным рубежом в экономической истории отечественной организованной преступности стала совместная сходка "воров в законе" и "цеховиков" в 1979 г. в Кисловодске, когда неорганизованные поборы были заменены планомерной выплатой подпольными предпринимателями 10% от их доходов в обмен на гарантированную безопасность от преступного мира<sup>469</sup>. "Кисловодская конвенция" первоначально действовала только в южных регионах СССР, где подпольное предпринимательство цвело особенно пышно, но затем постепенно стала тем образцом, по которому строились отношения теневых предпринимателей с уголовниками и в других регионах.

С тех пор и по сей день основным видом доходов российской организованной преступности остается рэкет – взимание поборов за безопасность сначала с нелегальных, а с конца 1980-х гг. – и с большинства легальных предпринимателей. Поскольку новоиспеченные предприниматели не получали сколько-нибудь существенной правовой поддержки, они были обречены оказаться "в объятиях" мафии. К середине 1990-х гг. под контролем "бандитских крыш" находилось, по некоторым оценкам, около 85% коммерческих предприятий – в сущности все, кроме занятых охранным бизнесом или работающих под прямой протекцией правоохранительных органов<sup>470</sup>. Впрочем, подобную оценку можно считать существенно завышенной по принципу "у страха глаза велики": по данным социологических

<sup>469</sup> Гурев А.И. Профессиональная преступность: прошлое и современность. М.: Юридическая литература, 1990. С. 169.

<sup>470</sup> Гурев А. Красная мафия. М., 1995. С. 315.

опросов предпринимателей, с силовыми вымогательствами лично сталкиваются только 30-45%<sup>471</sup>. Это можно объяснить тем, что подавляющая доля предпринимательских единиц являются крайне мелкими и неустойчивыми, поэтому у их руководителей не возникает особой нужды в защите, а у бандитов – желания обкладывать их данью.

Введенная "кисловодской конвенцией" бандитская "десятна" превратилась в устойчивый компонент издержек российского предпринимательства: в начале 1990-е гг. А. Лившиц оценил потери коммерческих структур от рэкета той же цифрой – 10%<sup>472</sup>. Когда криминальные авторитеты помогали своим подопечным "налаживать отношения" с нерадивыми должниками, то "крыша" забирала еще 50% от суммы возвращенного долга. Поскольку использование альтернативных легальных институтов в защите прав собственности предпринимателей являлось крайне малорезультативным, подобные тарифы признавались приемлемыми. Возмущение у бизнесменов вызывали не регулярные платежи как таковые, а нередкие случаи, когда криминальные правоохранители теряли чувство меры и назначали за свои услуги слишком высокую дань, либо стремились полностью подчинить контролируемые фирмы. Если же криминальные правоохранители имели "чувство меры", то российские предприниматели сами искали с ними контактов, не дожидаясь визита криминальных "инспекторов"<sup>473</sup>.

К середине 1990-х гг. в России сформировалась настоящая система "криминальной юстиции", выполняющая функции полиции, арбитража и судебных исполнителей. Высокая плата за ее услуги во многом компенсировалась скоростью и безусловностью решений<sup>474</sup>.

<sup>471</sup> Радаев В.В. О роли насилия в российских деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 84.

<sup>472</sup> Лившиц А. Экономическая реформа и ее цена. М., 1994. С.114. Впрочем, в литературе встречаются и более высокие оценки средней величины охранной дани – 20-30% прибыли (Сафонов В.Н. Организованное вымогательство: уголовно-правовой и криминологический анализ. СПб.: СПБИВЭСЭП; О-во "Знание", 2000. С. 104).

<sup>473</sup> Шабалин В.А. Организованная преступность в России: взгляд из Америки // Государство и право. 1996. № 1. С. 92; Сафонов В.Н. Ук. соч. С. 208.

<sup>474</sup> "Взамен слишком слабой государственной системы была создана параллельная, – отмечает канадский ученый Л. Дюамель. – Отмечается, что 14 из 15 случаев вымогательства касаются предприятий, которые принуждаются криминальным миром выполнять свои обязательства по отношению к другим фирмам. Эта система занимается урегулированием спорных вопросов между предпринимателями. Если такие спорные вопросы являются очень сложными, то криминальный мир нанимает юристов, которые принимают решение, не подлежащее обжалованию и обязательное для выполнения. Хотя жулики забирают, как отмечают бизнесмены, «половину наших денег, это их тариф. Но они решают вопрос за один день.»" (Дюамель Л. Ук. соч. С. 230 – 231).

Отношения предпринимателей и криминальных правоохранителей существенно варьируются в зависимости от масштабов фирм.

Мелкие предприниматели не в силах использовать какие-либо альтернативные механизмы защиты своих прав и потому они наиболее беззащитны перед мафиозным "беспределом". Свободно выбирать, покровительство какой группировки более выгодно, предприниматель не может, поскольку рэкет-бизнес организован по принципу локального монополизма типа картеля (подробнее см. гл. 14). Единственная "инстанция", в которой теоретически можно обжаловать действия слишком нахрапистого "защитника", – это криминальный авторитет более высокого ранга, контролирующий данную территорию или вид бизнеса. Вполне понятно, что "волки" помогают "овцам" лишь тогда, когда это выгодно самим "волкам". Довольно действенной защитой от чрезмерных посягательств для многих предпринимателей служит сама незначительность их бизнеса, не вызывающая особого аппетита у бандитов и позволяющая при необходимости уйти из зоны контроля "отморозков".

Чем крупнее фирмы, тем чаще "бандитская крыша" являлась лишь одним из субститутов, наряду с частными службами безопасности и "милиционерскими крышами". Для большого бизнеса бандитские авторитеты становились обычными наемниками, которых использовали для отдельных поручений. Характерна в этом отношении судьба знаменитого "вора в законе" В.И. Иванькова ("Япончика"): в конце 1960-х – начале 1970-х гг. он в составе банды Г.А. Карькова ("Монгола") грабил "чеховиков", ювелиров и антикваров; в начале 1980-х гг. "Япончик" этим промыслом занимался уже во главе собственной банды; в начале 1990-х гг. он эмигрировал в США, где в 1995 г. был арестован за вымогательство долгов для банка "Чара". Этую криминальную биографию можно считать своего рода символом изменения ролей во взаимоотношениях отечественных бизнесменов и бандитов.

Усиливающаяся конкуренция со стороны "коммерческих крыш" и "милиционерских крыш" неизбежно вела к тому, что после бурного всплеска первой половины 1990-х гг. криминальное силовое предпринимательство постепенно возвратилось к исходной ситуации, существовавшей до легализации бизнеса. *К концу 1990-х гг. под "бандитскими крышами" остались в основном те сегменты рынка, где высока доля нелегальных операций и где оплата происходит наличными* (прежде всего это сфера розничной торговли). Сохранению "бандитских крыш" в ситуациях, когда их использование становится для бизнесмена невыгодным, способствует нерыночный характер взаимоотношений между "защитником" и охраняемым, которому крайне трудно разорвать ранее заключенный контракт с мафией без помощи

альтернативных правоохранительных служб (по принципу "вход – рубль, выход – два")<sup>475</sup>.

### 13.3.2 Защита бизнесменов – дело рук самих бизнесменов

Монополия бандитов на охранный бизнес стала давать трещины, когда в начале 1990-х гг. в предпринимательство пошли уже не отчаянные авантюристы, а бывшие номенклатурщики высоких рангов. *"Бандитская крыша" хороша для защиты от мелкой шпана и от других уголовников, но вряд ли ей по плечу противодействие используемым крупным бизнесом современным методам "грязной" конкуренции, включающим воровство информации, переманивание специалистов, силовое устранение конкурентов руками наемных киллеров и т.д.* Поэтому крупный бизнес предъявил спрос на "крыши", чьи работники имеют не только грубую силу, но и ум, умение использовать специальную аппаратуру, многие особые навыки. Одновременно появилось и предложение нужных кадров: после крупных реорганизаций КГБ/ФСБ, МВД и армии из силовых структур толпами стали уходить, по своей и не по своей воле, многие профессионалы, желающие найти новую работу в соответствии со своей квалификацией, но за "настоящие деньги"<sup>476</sup>. Первые частные охранные агентства сформировались еще в 1991 г. под вывеской сыскных бюро, в 1992 г. частная охранная деятельность была официально узаконена. Таким образом, охрана легальных предпринимателей быстро сама стала одной из отраслей предпринимательской деятельности, дающей занятость десяткам тысяч специалистов.

Использование услуг частных охранников – из собственной службы безопасности или нанятых из агентства – имеет ощутимые преимущества в сравнении с "бандитской крышей". Во-первых, их услуги обходятся заметно дешевле: если бандиты за возврат долга берут 50%, то частные агентства – 15-40%<sup>477</sup>. Во-вторых, меньше риска, что защитник решит "подмять" того, кого он защищает. В-третьих, нет моральных издержек от сотрудничества с

<sup>475</sup> Согласно данным организованного В.В. Радаевым социологического опроса предпринимателей, ¾ тех, кто начал платить рэкетирам при создании своей фирмы, не находят сил впоследствии освободиться от них (Радаев В.В. О роли насилия в российских деловых отношениях. С. 84.).

<sup>476</sup> Есть версия, что переход многих офицеров силовых ведомств в коммерческие службы безопасности был частью целенаправленной политики спецслужб по установлению контроля над бизнесом в корыстных целях. См.: Waller J.M., Yasmann V.J. Russia's Great Criminal Revolution: the Role of the Security Services // Journal of Contemporary Criminal Justice. Vol. 11. № 4. December 1995. Адрес в Интернете: <http://www.afpc.org/issues/crimrev.htm>.

<sup>477</sup> Полянский А. Выше "крыши" // Эксперт. 1996. № 2. С. 20.

уголовниками (впрочем, эти соображения волнуют наших предпринимателей, кажется, менее всего). Слабой стороной использования этой формы защиты является необходимость постоянных и крупных расходов на оплату квалифицированных специалистов и на специальное оборудование – независимо от того, есть ли необходимость в их использовании в данный момент времени. Данная ситуация отчасти схожа со страховкой: платежи идут, а страхового случая может не наступить. Однако в отличие от страховки само наличие служб безопасности предотвращает возможные покушения на права собственности.

Можно усомниться в правомерности рассмотрения "коммерческих крыш" как разновидности нелегальной защиты прав собственности. Однако специалисты указывают на сходство методов их работы именно с криминальными силовыми структурами – угрозы распространения компромата на противников, постоянные контакты с бандитами в поисках приемлемого консенсуса. Проверка частных охранных фирм, проведенная МВД во второй половине 1998 г., показала, что каждое пятое из них занималось незаконной деятельностью<sup>478</sup>. Еще более криминализированной должна быть работа служб собственной безопасности крупных фирм, поскольку они работают на одного клиента и избавлены от пристального надзора МВД. Официальный статус "коммерческих крыш" все же является сильным ограничителем использования ими откровенно "грязных", нелегальных методов.

### *13.3.3 Легальные стражи порядка в роли нелегальных защитников прав собственности*

Последним словом в силовом предпринимательстве стало исполнение ролей нелегальных защитников прав собственности самими официальными стражами порядка. Конечно, определенная связь бизнеса с работниками МВД и иных органов наблюдалась еще в советские времена, когда теневые предприниматели были вынуждены подкупать стражей порядка, чтобы те глядели на их деятельность сквозь пальцы. Однако к концу 1990-х гг. ситуация принципиально меняется: *нелегальные услуги работников охраны порядка используют легальные предприниматели, причем речь идет уже не об оплате невменяемства, а о выполнении за плату того, чем эти работники должны были бы и так заниматься по долгу службы.*

Важную роль в вовлечении официальных служителей закона в коммерческую правоохранительную деятельность сыграли охранные агент-

<sup>478</sup> Демин В. Силовые методы российского бизнеса // [http://www.bdi.spb.ru/6-98/sil\\_method.htm](http://www.bdi.spb.ru/6-98/sil_method.htm).

ства: отставные сотрудники органов сохраняли активные контакты с оставшимися на службе, используя их возможности за дополнительную плату. *Соблазненные высокими доходами своих бывших коллег*, которые не шли ни в какое сравнение с весьма скромной зарплатой работников милиции и иных органов, *официальные стражи порядка постепенно стали по собственной инициативе использовать свое служебное положение для неофициальной правоохранительной деятельности на коммерческих началах*. В создавшихся условиях такой выбор, с экономической точки зрения, абсолютно оправдан; немалое количество "чудаков", занимающихся охраной порядка исключительно за зарплату, своим существованием лишь доказывают, что в России еще далеко не все ведут себя в соответствии с моделью "человека экономического".

"Милицейская (фээсбэшная, руповская и т.д.) крыша" является, с точки зрения нуждающихся в защите предпринимателей, наилучшей разновидностью силового предпринимательства. *Как и при использовании услуг охранных агентств, защита оказывается за более низкую плату и с меньшим риском для самого бизнесмена. Качество же защиты оказывается еще более высоким*: работающие в органах могут бесплатно использовать служебные базы данных и спецоборудование, легко маскировать выполнение заказов своих клиентов ретивым выполнением прямых служебных обязанностей (например, устраивать "охоту" именно на тех бандитов, которые угрожают опекаемым ими бизнесменам). Поэтому помочь "милицейских крыш" превращается в дефицитное благо, которое распределяется не столько по рыночному принципу "тем, кто больше заплатит", сколько по советскому принципу "своим людям" (тем, кто имеет своих, лично знакомых людей в органах)<sup>479</sup>.

Законность действий нелегальных защитников бизнеса из числа людей в мундирах весьма относительна. Не говоря уже о незаконности самого использования служебного положения в целях личного обогащения, *многие работники органов с избытком используют* в этой роли те "милые" традиции советских времен, которые уже давно заставляют простого обывателя бояться милиции едва ли не сильнее бандитов, – *избиение задержанных, фальсификацию улик, выбивание признаний побоями и т.д.* "Милицейские крыши" могут использовать силовые методы, пожалуй, даже несколько свободнее "бандитских крыш", поскольку официальные лица имеют вполне законное право на применение насилия, границы которого определены законодательством довольно расплывчато. В крайних

<sup>479</sup> См.: Сафонов В.Н. Ук. соч. С. 112. Хотя автор проявляет заметный скепсис по поводу широкой распространенности "ментовской крыши", он все же признает, что она "иногда встречается".

своих проявлениях оказание нелегальных правоохранительных услуг работниками органов ведет к появлению настоящей "милицейской мафии", мало чем отличающейся от обычной мафии.

*Совмещение функций официальных и неофициальных стражей порядка определенным образом трансформирует отношение работников органов к преступникам. С одной стороны, рэкетиры начинают рассматриваться как коммерческие конкуренты, бороться с которыми надо уже не за страх и не за совесть, а за собственный кошелек. С другой стороны, защитники порядка в мундирах теряют интерес к качественному уменьшению рискованности бизнеса, поскольку это вызвало бы снижение спроса на их неофициальные услуги. Формируется государственно-уголовный паритет<sup>480</sup>:* государственные служащие становятся своеобразными партнерами уголовников, играя с ними в одни "игры" как партнеры, а не противники.

#### **13.4 Выбор предпринимателем оптимального института защиты прав собственности**

Таким образом, к концу 1990-х гг. в России сложилась "плюралистическая" система защиты прав собственности, в которой легальная правоохранительная деятельность дополняется (а во многом, заменяется) тремя разновидностями нелегальной. В таблице 13.6 показаны основные сравнительные особенности различных существующих в современной России институтов защиты прав собственности предпринимателей.

Поскольку разные системы защиты прав собственности конкурируют друг с другом, у предпринимателей появляется определенная возможность выбора той из них, которая представляется наиболее оптимальной. Конечно, говорить о рынке правоохранительных услуг можно лишь с большими оговорками. Как уже отмечалось, отказаться от ставших обременительными услуг "бандитской крыши" крайне тяжело, а добиться услуг "милицейской крыши", наоборот, весьма трудно. И все же можно попытаться построить гипотетическую абстрактную модель, показывающую степень оптимальности разных форм защиты прав собственности для предпринимателей различного масштаба.

---

<sup>480</sup> Радаев В.В. О роли насилия в российских деловых отношениях. С. 94.

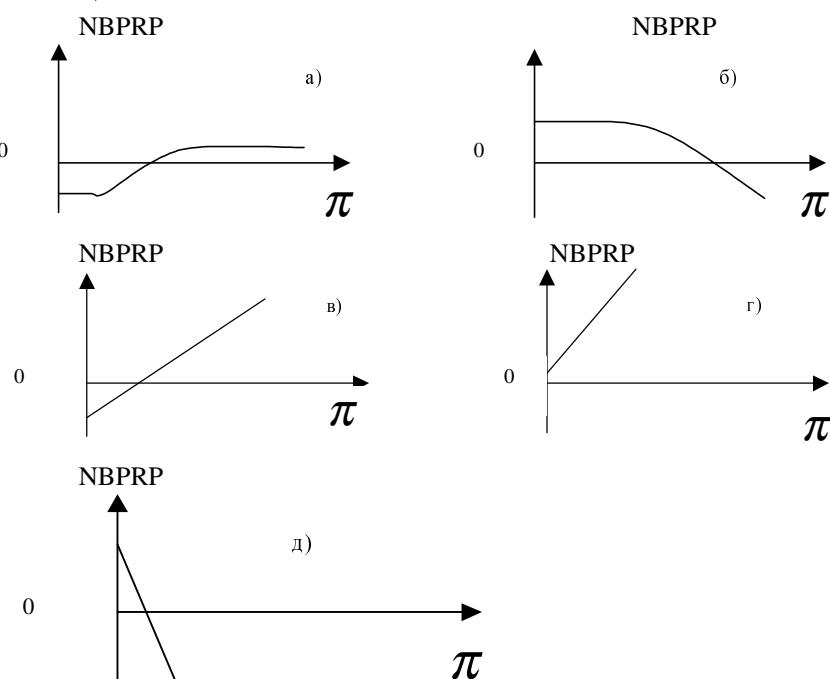
**Таблица 13.6**

**Альтернативные механизмы защиты прав собственности предпринимателей в постсоветской России**

<i>Характеристики</i>	<i>Официальная правовая система</i>	<i>"Бандитская крыша"</i>	<i>"Коммерческая крыша"</i>	<i>"Милицейская крыша"</i>
Субъекты	Официальные лица из правоохранительных органов	Представители организованной преступности	Охранные агентства, собственные службы безопасности	Официальные лица из правоохранительных органов
Объекты	Все легальные предприниматели	Преимущественно мелкие и нелегальные предприниматели	Крупные легальные предприниматели	Легальные предприниматели, имеющие личные связи с работниками правоохранительных органов
Уменьшающиеся издержки	Незначительны	Угрозы неорганизованной преступности. Риск несоблюдения контрактов. Вымогательство государственных чиновников	Угрозы организованной и неорганизованной преступности. Риск несоблюдения контрактов. Вымогательство государственных чиновников	Угрозы организованной и неорганизованной преступности. Риск несоблюдения контрактов. Вымогательство государственных чиновников
Дополнительные издержки	Налоги. Издержки административного контроля	Охранная дань. Оппортунистическое поведение "защитников"	Заработка плата охранникам. Специальное оборудование	Доплата к заработкам работников правоохранительных органов

Рассмотрим, какой должна быть зависимость чистой выгода предпринимателя от защиты прав собственности (net benefit of property right protection – NBPRP)<sup>481</sup> от величины получаемой предпринимателем прибыли ( $\pi$ ).

Если предприниматель апеллирует только к официальной правовой системе, то для совсем мелких предпринимателей чистая выгода будет, видимо, отрицательной: существенные угрозы отсутствуют, а легальный статус предполагает довольно ощутимые издержки. По мере роста масштабов бизнеса и объема прибыли официальная правовая система все же начнет приносить некоторую чистую выгоду, но довольно незначительную (см. рис. 13.2а).



**Рис. 13.2. Динамика чистых выгод от защиты прав собственности в зависимости от масштабов прибыли**

<sup>481</sup> Чистая выгода от защиты прав собственности – разница между валовыми выгодами от защиты, которые образуются за счет уменьшения издержек предпринимателя, и его дополнительных затрат, порожденных защитой.

Когда используются услуги "бандитской крыши", предпринимателям мелкого и среднего масштаба они будут давать существенную пользу, но чем крупнее прибыль, тем в большей степени угроза исходит от самого "защитника", которому будет трудно справиться с соблазном поставить прибыльную фирму под свой полный контроль (см. рис. 13.2б).

Использование "коммерческой крыши" для мелких фирм заведомо нерентабельно (угрозы невелики, а оплата охранников недешева), в дальнейшем чистая выгода станет линейно расти (см. рис. 13.2в).

Если у предпринимателя есть возможность использовать "милицейскую крышу", то это будет, скорее всего, выгодно при любом масштабе бизнеса, причем с ростом его масштабов чистая выгода от использования такой защиты станет расти более быстрыми темпами, чем при использовании "коммерческой крыши", поскольку у продолжающих службу в органах возможностей гораздо больше, чем у отставных (см. рис. 13.2г).

Наконец, предприниматель имеет еще одну, пятую альтернативу: вообще не защищать свои права собственности по принципу "бедность – лучшая защита". Такое поведение будет выгодным только для очень мелких предпринимателей, по мере роста масштабов бизнеса чистая выгода быстро станет отрицательной (см. рис. 13.2д).



**Рис. 13.3. Оптимизация предпринимателем защиты прав собственности**

Совместив все эти графики в одном, мы получаем жирную огибающую кривую, которая показывает оптимальную стратегию поведения предпринимателя (см. рис. 13.3). Согласно этой модели, оптимизирующие стратегии защиты таковы: мельчайшему бизнесу целесообразно вообще не утруждать себя никакой защитой (т.е. заниматься неформальной деятельностью, уклоняясь от опеки уголовных рэкетиров); мелким и средним пред-

принимателям надо смириться с необходимостью находиться под "бандитской крышей"; крупным предпринимателям выгоднее быть под "коммерческой крышей"; предпринимателям любого масштаба, кроме самого мельчайшего, следует стремиться попасть под "милицейскую крышу". Рассчитывать только на официальную правовую систему, согласно данной модели, отечественному предпринимателю не выгодно ни при каких обстоятельствах. Конечно, эта гипотетическая модель может рассматриваться только как самое первое приближение к пониманию исследуемой проблемы и требует эмпирической проверки.

До сих пор мы рассматривали экономику рэкета с позиции жертв – предпринимателей. Для углубления понимания проблемы, взглянем теперь на неё с точки зрения не "овец", а "волков" – организованных преступников.

### **13.5 Организованная преступность – государство в государстве?**

В отечественной и зарубежной публицистике и даже в научных изданиях стало едва ли не общим местом паническое утверждение, что Россия превратилась в "мафиократию" – организованная преступность заменяет и вытесняет власть официальных государственных структур<sup>482</sup>. Чтобы выяснить, насколько справедлив этот стереотип, надо сначала обрисовать самые общие признаки уголовной организованной преступности<sup>483</sup> как социально-экономического феномена, а затем охарактеризовать отечественную "красную мафию" как единство общего и особенного. Приоритетное внимание в нашем обзоре данной проблемы будет обращено на освещение вопроса, какие именно экономические функции государства выполнялись отечественными гангстерами и в какой степени.

Изучение организованной преступности как экономического феномена началось еще в 1960-е гг., когда возникло новое направление неоинституционализма – экономическая теория преступности (*economics of crime*), особым разделом которой стала экономическая теория организован-

<sup>482</sup> См., например: *Konanykhine A., Gratcheva E. Mafocracy in Russia //* <http://www.konanykhine.com/mafocracy.htm>.

<sup>483</sup> С криминологической точки зрения, единственным термином "организованная преступность" можно называть любые групповые правонарушения, от избиения и грабежа случайных прохожих шайкой подвыпивших юнцов до финансовых махинаций, совершаемых почтенными коммерсантами. В данном разделе это понятие используется в более узком смысле – для обозначения устойчивых организаций, создаваемых профессиональными преступниками.

ной преступности (*economics of organized crime*)<sup>484</sup>. Экономический анализ показывает, что организованная преступность является неоднозначным явлением, в нем определенным образом соединяются признаки сразу трех институтов – фирмы, государства и общины.

### *13.5.1 Преступная организация как фирма*

Профессиональная преступность столь же стара, как и цивилизация. Примерно такой же возраст имеет и организованная преступность: пиратские флотилии и разбойничьи банды встречаются уже на самых первых страницах истории. Однако современная организованная преступность, возникшая примерно век тому назад, имеет принципиальные отличия от преступных организаций доиндустриальных обществ. Возникновение организованной преступности современного типа – это качественно новый этап развития преступного мира. Если "архаичные" бандиты являлись маргиналами, аутсайдерами общества, то деятельность современных мафиози строится в основном по законам бизнеса, а потому мафия стала довольно органическим институтом рыночного хозяйства.

Общеизвестно, что главная цель гангстерских преступных организаций – извлечение максимальной материальной выгоды. В связи с этим целесообразно вспомнить созданную М. Вебером концепцию двух принципиально различных типов "жажды наживы"<sup>485</sup>. Авантуристическая жажда обогащения (в т.ч. путем грабежа и воровства) наблюдается в самых разных обществах с древнейших времен. Но только в условиях капиталистического строя складывается отношение к богатству как к закономерному результату рациональной деятельности по производству потребительских благ. Поскольку существует два типа "жажды наживы", поскольку существует и два вида организованной преступности – традиционная и современная.

<sup>484</sup> Об экономической теории организованной преступности см.: Эндерсон Э. Организованная преступность, мафия и правительство // Политеconom = Politeconom. 1997. № 1. С. 92 – 103; Латов Ю.В. Экономический анализ организованной преступности. Лекция к спецкурсу "Теневая экономика". М.: ЮИ МВД России, 1997; Айдинян Р., Гилинский Я. Функциональная теория организации и организованная преступность // Изучение организованной преступности: российско-американский диалог. М.: Олимп, 1997. С. 60 – 77; Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 1. Экономическая теория преступной и правоохранительной деятельности. М.: РГГУ, 1999. С. 41 – 66; Economics of Organized Crime. Cambridge University Press, 1995.

<sup>485</sup> См., например: Вебер М. Развитие капиталистического мировоззрения // Вопросы экономики. 1993. № 8. С.153, 158.

*Традиционная организованная преступность* (в качестве примера можно вспомнить, например, пиратов Карибского моря XVII в. или банду знаменитого Картуша – "короля" парижских грабителей начала XVIII в.) была всецело основана на насилии. *Современная организованная преступность* совершает главным образом "преступления без жертв" – занимается деятельностью, от которой выигрывают (хотя бы и иллюзорно) не только преступники, но и те, кто пользуется их услугами.

Формулируя определение организованной преступности, отечественные и зарубежные криминологи единодушно подчеркивают такие ее характеристики, как:

- а) устойчивость и долговременность,
- б) стремление к максимизации прибыли,
- в) тщательное планирование своей деятельности,
- г) разделение труда, дифференциация на руководителей разного уровня и исполнителей – специалистов разного профиля,
- д) создание денежных страховых запасов ("общаков"), которые используются для нужд преступной организации.

Нетрудно увидеть, что все эти признаки полностью копируют характерные особенности легального капиталистического предпринимательства<sup>486</sup>. По своей организационной структуре современная мафия<sup>487</sup> также в основном схожа с обычной фирмой (или с финансово-промышленной группой).

Таким образом, *современная организованная преступность является, по существу, особой отраслью бизнеса – экономической деятельностью профессиональных преступников, направленной на удовлетворение антиобщественных и остродефицитных потребностей рядовых граждан.*

Трактовка современной организованной преступности как преимущественно экономического феномена уже нашла отражение даже в официальных определениях организованной преступности. Например, в США закон 1968 г. о контроле над преступностью характеризует организованную преступность как "противозаконную деятельность членов высокоорганизованной и дисциплинированной ассоциации, занимающейся поставкой за-

<sup>486</sup> О сходстве признаков легальных и нелегальных экономических организаций см.: Айдинян Р., Гипинский Я. Функциональная теория организаций и организованная преступность. С. 63.

<sup>487</sup> Термином "мафия" часто пользуются как наиболее общим понятием для обозначения организованных преступных сообществ, хотя исторически это выражение родилось в Сицилии и долгое время использовалось только для обозначения сицилийского и итalo-американского гангстеризма.

прещенных законом товаров или предоставлением запрещенных законом услуг"<sup>488</sup>. А в 1993 г. Генеральный секретарь ООН в докладе "Воздействие организованной преступной деятельности на общество" определил организованную преступность как деятельность преступников, объединившихся на экономической основе для предоставления незаконных услуг и товаров или для предоставления законных услуг и товаров в незаконной форме<sup>489</sup>.

Почему же профессиональные преступники, занятые производством запрещенных товаров и услуг, создают организованные сообщества, а не ведут вольную жизнь независимых одиночек? Экономический подход предполагает, что любая форма поведения обусловлена в конечном счете поиском выгоды – стремлением максимизировать результат или минимизировать затраты. Организованная преступность как общественный институт также имеет экономическую подоплеку.

Прежде всего, очевидно, что организованность становится необходима преступникам, когда их деятельность требует разделения труда.

С экономической точки зрения, преступная деятельность как таковая слагается из двух компонентов:

1) "*перераспределительная преступность*" – преступные действия, сводящиеся исключительно к перераспределению доходов вне связи с каким-либо производством (кражи, грабежи и т.д.), и

2) "*производительная преступность*" – преступный бизнес, приносящий доходы от производства и продажи запрещенных законом или остро-дефицитных товаров и услуг.

В первом случае преступная деятельность, как правило, не требует разделения труда (либо оно минимально). Эффект масштаба при этом отрицателен: увеличение численности преступной группы не намного увеличивает "эффективность" преступных действий (количество добычи, приходящейся на каждого бандита), но сильно повышает вероятность попасться в руки стражей порядка. Поэтому преступления такого рода совершаются либо преступниками-одиночками, либо относительно немногочисленными группами (бандами), срок деятельности которых недолог (часто они изначально создаются, чтобы "сорвать куш и разбежаться")<sup>490</sup>.

<sup>488</sup> Цит. по: Никифоров А.С. Гангстеризм в США: сущность и эволюция. М.: Наука, 1991. С.127.

<sup>489</sup> Основы борьбы с организованной преступностью / Под ред. В.С. Овчинского, В.Е. Эминова, Н.П. Яблокова. М.: "ИНФРА - М", 1996. С.10.

<sup>490</sup> Единственным исключением является пиратство, поскольку управлять кораблем и вести морской бой можно только командой, причем довольно многочисленной. Однако и в этой разновидности преступного промысла уровень организованности, как правило, не выходил за рамки отдельной команды: в истории пиратства известно 318

Во втором случае, напротив, преступная деятельность "обречена" на колLECTIVИЗМ, поскольку преступное производство подчиняется тем же закономерностям, что и производство легальное, т.е. требует разделения труда и специализации. При этом возникает проблема трансакционных издержек – издержек создания и поддерживания устойчивых отношений между многочисленными участниками преступного бизнеса. "Формируя организацию и предоставляя некоему авторитету ("предпринимателю") право направлять ресурсы, можно сократить некоторые рыночные издержки", пишет Р. Коуз<sup>491</sup>. Именно поэтому *при переходе преступников к новым, производительным преступным промыслам формируются* возглавляемые криминальными авторитетами преступные группы – *мафиозные фирмы, каждая из которых минимизирует издержки налаживания взаимоотношений между преступниками разных "специальностей"*.

Занятые экономической деятельностью преступники должны наливать отношения также с окружающей общественной средой. Чем шире размах преступной деятельности, тем дороже обходится противодействие конкурирующих преступников и правоохранительных органов. Поэтому широкомасштабная стационарная преступная деятельность требует заключения взаимовыгодных негласных контрактов, с одной стороны, между преступными бандами и, с другой стороны, бандитов с органами правопорядка. Преступные организации делят сферы влияния (территории, виды деятельности), договариваясь о правилах сотрудничества и конкуренции. Блюстители порядка получают от мафии постоянное денежное содержание (или иные полезные услуги, например, помощь в сдерживании неорганизованной преступности), обязуясь не проявлять "чрезмерного" служебного рвения<sup>492</sup>. Создание преступной организации уменьшает расходы на договоренности и взятки, приходящиеся на одного гангстера, поскольку уменьшается число участников сделки (главари банды действуют от имени всех ее членов).

Негласный контракт мафии с органами правопорядка невозможен, если рядовые граждане будут слишком решительно его осуждать, требуя ликвидации коррупции. Чтобы предотвратить общественное возмущение,

---

весьма мало случаев, когда бы пиратские команды объединялись для совместных действий, причем эти объединения распадались сразу после завершения похода, а иногда и во время него.

<sup>491</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С.39.

<sup>492</sup> В криминологической литературе, например, можно встретиться с утверждением, что широко рекламируемые в СМИ "войны" московского РУОП с солнцевской группировкой "превратились чуть ли не в договорные учения" (Волобуев А. Криминология теряет проблему организованной преступности. Выгода обоюдная // Изучение организованной преступности: российско-американский диалог. С. 107).

организованная преступная группа должна заключить негласные контракты и с обществом, и с неорганизованной преступностью. Мафия обычно сама минимизирует вызывающие криминальные действия (убийства, грабежи)<sup>493</sup> и сдерживает их проявления со стороны неорганизованных преступников. Рядовые граждане получают возможность покупать запрещенные и дефицитные товары или услуги, многие из них находят работу на мафиозных предприятиях.



**Рис. 13.4. Система контрактов преступной организации**

<sup>493</sup> "Стрельба и убийства - безрезультатное средство делать бизнес, - заявлял по этому поводу босс американской мафии Мейер Лански. - Продавцы Форда не стреляют в продавцов Шевроле. Они пытаются перебивать цену друг у друга. Мы давно решили следовать этому принципу. Использовать огнестрельное оружие и насилие как можно реже, а лучше всего совсем не использовать". (Цит. по: Иванов Р.Ф. Мафия в США. М.: ТОО "Новина", 1996. С. 339.) Конечно, нужно делать поправку на лицемерие далеко не безгрешного гангстера. Однако несомненно, что угроза применения насилия часто делает излишним применение самого гангстерского насилия.

Неорганизованные преступники также включаются в систему негласных контрактов как своего рода "субподрядчики" преступных организаций. Получая право действовать на территории, контролируемой преступной организацией, неорганизованные преступники платят за это "дань". "Работа" без "лицензии" крайне опасна – нарушителей своих прав собственности мафия судит без бюрократических проволочек и без чрезмерного гуманизма. Неорганизованные преступники могут пользоваться "консультациями" организованных гангстеров, позволяющими снижать издержки преступлений.

В результате налаживания мафией негласных внешних связей создается атмосфера своего рода "общественного согласия". Все участники этой системы негласных контрактов получают некую выгоду (хотя бы иллюзорную). Пока соблюдаются "правила игры", организованная преступность малозаметна и не воспринимается как общественная проблема<sup>494</sup>.

Таким образом, *организованная преступная группа* представляет собой *систему негласных отношенческих контрактов, минимизирующих трансакционные издержки преступной деятельности* (см. рис. 13.4).

Модель преступной организации как системы негласных контрактов носит, естественно, обобщенно-абстрактный характер. Реальная организованная преступность стремится к этому идеалу, но далеко не всегда его достигает. В наибольшей степени ему соответствует организованная преступность Японии, которая действует совершенно открыто, поддерживая тесные связи с полицией<sup>495</sup>.

### 13.5.2 Преступное сообщество как теневое правительство

Деятельность преступных организаций, которые считаются типичными для организованной преступности (мафиозные "семьи" Италии, якудза в Японии, китайские триады и др.), отнюдь не сводится к нелегальному

<sup>494</sup> Американские криминологи Г.Барнс и Н.Титерз еще в 1950-е гг. отметили: "основная причина, по которой общество терпеливо мирится с дополнительным бременем рэкета, заключается в том, что оно даже не подозревает о его существовании" (Цит. по: Бормашенко Э. Мафия: проявленный негатив // Знание-сила. 1994. № 9. С. 9.).

<sup>495</sup> "Именно в странном союзе полиции и мафии коренится причина относительно низкого уровня преступности в этой стране. Все силы полиции направлены на борьбу только с неорганизованной преступностью, но только не с мафией, и сама мафия помогает ей в этой борьбе... "Семьи" мафии не позволяют неорганизованным преступникам вызывать беспорядки" (Преображенский К. Пасынки самураев // Вокруг света. 1989. № 2. С. 10, 12.). Впрочем, в 1990-е гг. это "идиллическое" сосуществование полиции и якудза стало разрушаться.

предпринимательству. Все эти мафиозные организации существовали еще до того, как сформировались современные нелегальные рынки (рынок наркотиков, "живого товара", оружия, антиквариата, угнанных автомашин и т.д.): если рынки нелегальных товаров стали складываться только после второй мировой войны, то почти все знаменитые мафиозные ассоциации (за исключением американской "Коза Ностра") активно действовали по меньшей мере с середины XIX в.

Превращение преступных сообществ в подобия легальных фирм соответствует, очевидно, достаточно развитому уровню их развития. На ранних стадиях мафиозные организации играют роль, скорее, своего рода теневых правительств. Впоследствии эти черты сходства заметно ослабевают, но полностью не исчезают. Чтобы доказать это, рассмотрим рэкет-бизнес, с которого, как правило, и начинается история любой мафиозной организации.

Рэкет – это *сбор гангстерами "дань" под угрозой причинения физического и имущественного вреда*. Собирая дань, преступная организация обычно гарантирует обложенным "данью" предпринимателям защиту не только от самой себя, но и от вымогательств других преступных групп или преступников-одиночек. Чтобы гарантировать стабильную плату, рэкетиры стремятся брать на себя роль верховного арбитра в спорных ситуациях, связанных с имущественными спорами между своими клиентами (долговые обязательства, исполнение контрактных соглашений).

*Занимаясь рэкетом, преступная организация продает услуги по защите прав собственности – защите от всех криминальных элементов, в том числе и от членов данной организации.* Правоохранительные услуги всегда относят к числу общественных благ (public goods), производство которых является монополией государства. Поэтому развитие рэкет-бизнеса следует рассматривать как форму *криминального политогенеза*, создания теневого эрзац-правительства, конкурирующего с официальным правительством<sup>496</sup>. "...*Мафия выполняет функции правительства* (исполнение законов и криминальное судопроизводство), – пишет по этому поводу известный американский экономист-криминолог Э. Эндерсон, – *в той сфере, где законная судебная система терпит фиаско в осуществ-*

<sup>496</sup> Есть концепция, объясняющая формирование самих официальных государственных структур трансформацией грабежей налетчиков в сбор регулярной дани за охрану от других налетчиков. Полулегендарная история образования в IX в. древнерусского государства является ярким тому примером: по приглашению "регионального лидера" Гостомысла в Новгород прибыла "варяжская бригада" Рюрика, которая в обмен на дань стала охранять славян от "наездов" других варягов, а также прочих "неразумных хазар".

*лении своих полномочий*<sup>497</sup>. Выполнять функции криминального правительства, которое берет на себя организацию "теневого" правосудия, под силу не преступникам-одиночкам и не мелким конкурирующим бандам, а только крупным организациям, действующим долгие годы<sup>498</sup>. Кроме того, возникает необходимость в постоянной координации действий различных преступных организаций с целью предотвращения взаимных столкновений из-за спорных территорий. Для этого создаются специальные "советы директоров", состоящие из руководителей крупнейших преступных "семей", на регулярных собраниях которых осуществляется стратегическое планирование криминальной деятельности и урегулирование конфликтов<sup>499</sup>.

Начав с *монополизации публично-правовых функций*, крупные преступные организации быстро переходят к *монополизации отдельных видов криминального производства* – осуществляют своего рода "национализацию". В сущности, каждая преступная организация стремится создать вместо гангстерского рыночного хозяйства гангстерскую командную экономику, полностью заменив конкуренцию централизованным распределением. Однако в полной мере это практически невыполнимо: помимо противодействия со стороны других преступных организаций и правоохранительных органов полной монополизации преступного бизнеса одной организацией препятствует сама технология криминального производства.

Давно уже отмечено, что различные "черные" рынки – рынки запрещенных товаров и услуг – подвержены организованности и монополизации в разной степени. Например, наркобизнес контролируется организованной преступностью в большей степени, чем проституция, а среди наркотиков сильнее монополизированы рынки героина и кокаина, в то время как рынок марихуаны и гашиша – гораздо слабее. В преступных промыслах, как и в легальных, монополизируются лишь те отрасли, где объективно существуют монополистические барьеры: эффект масштаба, возможность захватить редкие сырьевые ресурсы. Поскольку во многих сферах криминального бизнеса таких барьеров нет, то сколько-нибудь полная его монополизация заведомо невозможна. Поэтому полная "национализация" каких-либо

<sup>497</sup> Эндерсон Э. Организованная преступность, мафия и правительство // Экономика и организация промышленного производства. 1994. № 3. С. 161. (Курсив наш – авторы.)

<sup>498</sup> Срок жизни преступных организаций сопоставим с длительностью существования фирм: если мелкие группы (как и мелкие фирмы) живут не более нескольких лет, то крупные организации действуют десятилетиями. Так, американская "Коза Ностра" как федерация гангстерских семей существует уже почти 70 лет, история сицилийской мафии уходит в начало XIX в.

<sup>499</sup> Впервые подобная "комиссия" создана в США в 1929 г. итalo-американскими гангстерами из "Коза Ностра". В 1950-1970-е гг. по ее образцу были сформированы высшие организационные органы у сицилийской мафии и у якудза.

криминальных промыслов "теневым правительством" не удается<sup>500</sup>. Развитая организованная преступность предстает перед исследователем как сеть локально-монополистических фирм, схожих с суверенными княжествами, между которыми не прекращается конкуренция за передел старых и освоение новых рынков.

Таким образом, *говорить о мафии как о "государстве в государстве" можно лишь тогда, когда преступная организация занимается правоохранительным бизнесом либо выступает как монополист на рынке каких-либо товаров и услуг.*

### 13.5.3 Преступная организация как община

Внутренняя организация мафии имеет, как уже отмечалось, заметные черты сходства с обычной фирмой (разделение труда, иерархичность). Легальная фирма, будучи участником рыночных отношений, по своей внутренней структуре является миниатюрной командной экономикой; аналогично, преступная организация конкурирует с другими организациями, однако внутри нее элементы конкуренции сознательно подавляются. Но в мафиозных семьях есть черты, невозможные в обычных фирмах: круговая порука мафии далеко превосходит обычную лояльность служащих корпораций. Например, нормой поведения членов преступных сообществ является готовность жертвовать собой ради "общества" (например, отказываться от сотрудничества с полицией даже под угрозой тяжелого наказания), чего крайне трудно было бы ожидать от сотрудника легальной фирмы.

При объяснении монолитности преступных организаций обычно говорят, что нарушение "омерты" (закона молчания) наказывается смертью (часто не только самого нарушителя, но и членов его семьи). Однако страх сурього наказания – отнюдь не единственное, а, возможно, и не главное условие сплочения гангстеров.

Основой мафиозных объединений, как подчеркивает немецкий социолог Л. Паоли<sup>501</sup>, выступают прежде всего отношения "ритуального родства", вытекающие из "*братского*" контракта, который заключает на неог-

<sup>500</sup> Одним из наиболее высокомонополизированных криминальных промыслов долгое время являлся кокаиновый наркобизнес, поскольку листья коки растут только в "Андском треугольнике" (Перу, Боливия, Колумбия). Однако и здесь наблюдалась не абсолютная монополия, а жесткая олигополия: в 1980-е гг. Медельинский наркокартель обеспечивал примерно 80% экспорта кокаина, наркокартель Кали – 20%; в 1990-е гг., наоборот, Кали – 80%, остатки Медельинского картеля – 10-20%.

<sup>501</sup> Paoli L. Organized Crime: Criminal Organizations or Organization of Crime? // Criminological Research Projects (1997/1998). Адрес в Интернете: [http://www.iuscrim.mpg.de/en/research/crim/paoli\\_e.html](http://www.iuscrim.mpg.de/en/research/crim/paoli_e.html).

раниченный срок каждый новый член преступной группы. На членов мафийных объединений возлагаются обязанности оказывать друг другу материальную и иную помощь. "Подпись" под таким контрактом означает, что новичок не только отныне разрывается свои связи с семьей и старыми друзьями, но и обязан при необходимости пожертвовать даже собственной жизнью ради интересов преступной группы. Это предполагает господство внутри группы альтруистических взаимоотношений без ожидания наград, по типу отношений в архаичных общинах. Младшие члены мафии не имеют права отказываться от выполнения распоряжений старших. Отношения фиктивного родства придают криминальным организациям экстраординарную прочность, которую невозможно найти в предпринимательских фирмах.

Конечно, "мафиозное братство" характерно прежде всего для "старых" преступных организаций (триады, якудза, сицилийская мафия), зародившихся еще в до- и ранне-индустриальных обществах. Впоследствии мафия как тип организации подверглась процессу вырождения. Многие первоначально выполняемая ею функция частной силовой защиты перешли в ведение государственных или общественных организаций (полиция, суды, политические партии и т. д.). Дух общинного колlettivизма также стал постепенно улетучиваться, заменяясь обычным стремлением к личной выгоде. Поскольку, однако, "мафиозное братство" служит эффективным противодействием усилиям стражей порядка уничтожить преступные организации, общинная ментальность сохраняется в них гораздо прочнее, чем в обычном мире законопослушных граждан.

Таким образом, преступные организации следует считать не только криминальными фирмами, не только теневыми правительствами, но и преступными братствами общинного типа. В современном мире основным "лицом" мафиозных организаций становится "лицо" фирмы, а функции теневых правительств и преступных братств уходят на задний план, но окончательно не исчезают.

#### *13.5.4 Экономическая эволюция организованной преступности*

Для развития организованной преступности необходим в первую очередь устойчивый и высокий спрос на запрещенные законом или остро-дефицитные товары и услуги. Поэтому экономическая история организованной преступности<sup>502</sup> – это поиск лидерами мафий особых рыночных

<sup>502</sup> К наиболее общим работам, по которым можно ознакомиться с историей организованной преступности за рубежом, относятся: Полькен К., Сцепоник Х. Кто не молчит, тот должен умереть. М.: Мысль, 1988; Устинов В.С. Понятие и криминологическая характеристика организованной преступности. (Лекция.) Нижний Новгород: Нижегородская высшая школа МВД РФ, 1993. Гл.11. С.32-41.

ниш, закрепление и расширение своих позиций в ожесточенной конкурентной борьбе, а также периодическое "перепрофилирование", вызванное изменениями рыночной конъюнктуры. Экономическая история "долгоживущих" мафиозных сообществ показывает, что при всей национальной специфике набор основных преступных промыслов и даже последовательность их смены очень схожи (см. табл. 13.7).

Неразвитость рыночного хозяйства, отсутствие элементарных условий безопасности бизнеса допускает широкое развитие "услуг безопасности" (рэкета). Когда рыночный строй стабилизируется, мафия проникает в инфраструктурные виды бизнеса (погрузочно-разгрузочные работы, строительство), которые не вызывают интереса у "большого капитала". На более высокой стадии развития мафия приобретает способность к саморазвитию относительно независимо от легального бизнеса. Если раньше гангстеры занимались в основном нелегальным производством легальных услуг для предпринимателей, то теперь они начинают заниматься производством запрещенных товаров. Становление "общества массового потребления" вызывает переориентацию на *ростовщичество и азартные игры*, а недовольство этим обществом порождает наркобизнес. Во всех случаях мафия следует за общественным спросом, одновременно искусственно стимулируя его.

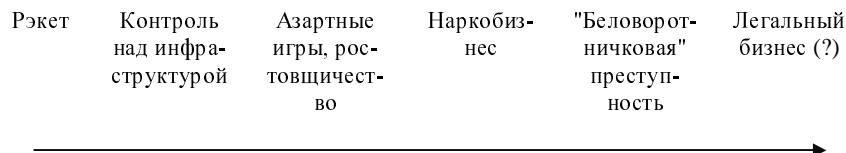
**Таблица 13.7**  
**Стадии экономической эволюции**  
**крупнейших организованных преступных сообществ**

Основные преступные промыслы	"Коза Ностра" (США)	Мафия (Италия)	Якудза (Япония)	Триады (Китай, чайнатауны)
Рэкет	с 1890-х гг.	с начала XIX в		с начала XX в.
Контроль над инфраструктурой	с 1920-х гг.	с 1950-х гг.	с начала XX в.	
Азартные игры, ростовщичество	с 1940-х гг.		с середины XVIII в	
Наркобизнес	с 1940-х гг.	с 1950-х гг.	с 1970-х гг.	с 1970-х гг.
"Беловоротничковые" преступления	с 1970-х гг.	с 1970-х гг.	с 1980-х гг.	

По мере того как мафиозное сообщество обогащается и "окультуривается", оно проявляет все более глубокий интерес к инфильтрации в легальный бизнес. Эта тенденция особенно усиливается в условиях активного экономического роста, дающего возможность делать "большие деньги" за-

конным или полузаконным образом. Можно предположить, что "беловоротничковая" мафиозная преступность есть преддверие полного растворения гангстерского сообщества в законном бизнесе (пока таких примеров еще нет).

Рис. 13.5 показывает модель экономической эволюции организованных преступных сообществ. Эта модель отражает обобщенную закономерность развития, очищенную от случайных обстоятельств (каким был, например, "сухой закон" в США, породивший массовое бутлеггерство и резко ускоривший развитие и консолидацию организованной преступности в стране). Некоторые стадии в этой модели могут меняться местами, сжиматься и даже выпадать.



**Рис. 13.5. Модель экономической эволюции организованных преступных сообществ**

Из этой схемы четко видно, что называть "государством в государстве" можно, скорее, ранние формы организованной преступности (специализированные на рэкет-бизнесе), чем развитые. Впрочем, в той мере, в какой отдельным преступным организациям удается приблизиться к монополизации подпольного ростовщичества, наркобизнеса и т.д., зрелые формы организованной преступности также приобретают сходство с государственными институтами.

#### *13.5.5 Чем организованнее преступность, тем лучше для общества*

Самый важный аспект в экономической теории организованной преступности – это вопрос о степени ее общественной опасности. В современной отечественной криминологической литературе (особенно, популярной) господствует мнение, что именно организованная преступность несет обществу наибольшую опасность и потому должна быть главным объектом

правоохранительной деятельности. Экономисты глядят на эту проблему принципиально иначе<sup>503</sup>.

Что касается "*преступлений без жертв*", типа деятельности сутенеров или наркоторговцев, то здесь применимо стандартное сравнение моделей конкурентного и монополизированного рынков: монополизация ведет к росту цен при сокращении объема продаж криминальных товаров (например, наркотиков), что является позитивным для общества результатом.

Для анализа ситуации применительно к "*преступлениям с жертвами*", целесообразно использовать предложенную американским экономистом Манкуром Олсоном логическую модель, сравнивающую "бандита-гастролера" и "оседлого бандита".

Рациональный преступник, который постоянно меняет объекты преступных посягательств (воровства или грабежа), практически совершенено не заинтересован в благосостоянии своих жертв и потому будет забирать у них все, что только можно. Естественно, "в мире, где действуют бандиты-гастролеры, никто не видит никаких... побудительных мотивов производить или накапливать все, что может быть похищено..."<sup>504</sup>. Ситуация принципиально меняется, указывает М. Олсон, когда вместо многих кочующих из одного района в другой бандитов-гастролеров формируется одна преступная организация, монополизирующая преступную деятельность на какой-либо территории. "Пастуху" выгодно, чтобы его "овцы" были сыты; чтобы у мафиозной "семьи" были стабильно высокие доходы, ей необходимо заботиться о процветании местных жителей и бизнесменов. Поэтому рациональная мафиозная "семья"-монополист не будет воровать или грабить на своей территории сама и не будет позволять делать это посторонним преступникам. Преступная организация "увеличит свою выручку, торгуя «охраной», защитой от преступлений, которые она готова совершить сама (если ей не заплатят), и преступлений, которые совершают другие (если она не будет держать на расстоянии посторонних преступников). Если какая-либо «семья» имеет абсолютные возможности для того, чтобы совершать и монополизировать преступления на конкретной территории, преступность там будет невелика, или (за исключением «охранного» рэкета) ее не будет вообще"<sup>505</sup>. Это может показаться удивительным, но модель М.

<sup>503</sup> Подробное освещение экономических концепций полезности организованной преступности см.: Латов Ю.В. Экономика преступлений и наказаний: тридцатилетний юбилей // Истоки. Вып. 4. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. С. 239 – 242.

<sup>504</sup> Олсон М. Распределение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Экономика и макроэкономические методы. 1995. Т. 31. Вып. 4. С.56.

<sup>505</sup> Там же. С. 55, 56.

Олсона убеждает, что с экономической точки зрения и преступники, и законопослушные граждане заинтересованы в максимальной монополизации криминальных промыслов.

Таким образом, экономическая теория доказывает, что *для общества организованная преступность* (монополизация преступных промыслов) *предпочтительнее преступности дезорганизованной* (конкурентной организации преступных промыслов). Экономисты авторитетно предостерегают против популистских "крестовых походов" на организованную преступность, результатом которых станет не снижение, а увеличение социальных издержек. Воистину, О. Уайльд был прав, когда говорил, что лучший способ борьбы с пороком – это примириться с ним.

До сих пор речь шла о "классической" мафии, рождающейся и развивающейся в условиях "нормального" рыночного хозяйства. В командной экономике и в условиях переходной экономики уголовная организованная преступность сохраняет свои основополагающие черты, но имеет и многие существенно специфичные особенности.

### 13.6 Взлет и падение уголовного ракета

Организованная преступность в России – явление довольно старинное. Помимо обычных "солохьев-разбойников", которых на наших больших дорогах всегда было более чем достаточно<sup>506</sup>, можно вспомнить хотя бы казацкие "республики" XVI – XVII вв., отечественный аналог пиратских сообществ Карибского моря того же времени. Однако роль "разбойного элемента" в истории России оказалась гораздо более значительной, чем за рубежом: многие эпизоды "крестьянских войн" при близком рассмотрении имеют отношение, скорее, к криминальной истории, чем к истории классовой борьбы. Что же касается более близких к нашим дням времен, то экономическая история отечественной организованной преступности XX в. исследована пока гораздо хуже, чем история зарубежных преступных организаций. И все же, хотя многие детали еще не ясны, ключевые характеристи-

<sup>506</sup> "Разбойников у нас в Руси паче иных государств множество, - писал, например, в начале XVIII в., в относительно спокойные времена, первый российский экономист И.Т. Посошков, - ибо не токмо по десяти или по двадцати человек, но бывает по сту и по двести человек в артели и больши (и аще их весьма не истребити, то царству нашему Российскому никоими делы обогатитися невозможно)...". Можно представить, что творилось на "Святой Руси" во время смут, число которых в нашей истории весьма значительно.

стики "красной мафии" и основные поворотные моменты ее эволюции можно выделить уже сейчас<sup>507</sup>.

### *13.6.1 Организованная преступность в СССР: "воры в законе" как криминальное правительство*

Сообщество "воров в законе" – наиболее старая и известная криминальная группировка России. Современная отечественная организованная преступность как система вышла именно из этого сообщества. Ранние этапы его истории (примерно до 1970-х гг.) довольно туманны и отчасти легендарны. Точно известно одно: формирование (его относят к концу 1920-х – началу 1930-х гг.) этого сообщества произошло в местах заключения, что для "нормальной" организованной преступности совершенно аномально. Уже из самого названия этого сообщества следует, что его члены занимались сугубо "перераспределительной" деятельностью (карманные кражи, воровство, грабежи) и потому, в соответствии с ранееенным определением, это сообщество относилось не к современному, а к традиционному типу организованной преступности. Необычно, однако, то, что это сообщество смогло добиться очень высокой степени самоорганизации, которая за рубежом возникла только в преступных организациях современного типа.

Главным признаком "воровского" сообщества стало соблюдение его членами довольно жесткого свода правил – "воровских понятий":

- 1) строгая корпоративная солидарность ("вор в законе" не имеет права даже замахнуться на своего "коллегу", не то чтобы давать на него показания);
- 2) запрещение иметь какие-либо контакты с официальными властями (даже служить в армии);

<sup>507</sup> Литература, посвященная "русской" мафии, довольно многочисленна, но публицистика пока определенно преобладает над научным анализом. Из наиболее "солидных" изданий по этой проблеме см.: Гуров А.И. Профессиональная преступность: прошлое и современность. М.: Юридическая литература, 1990; Овчинский В.С. Стратегия борьбы с мафией. М.: СИМС, 1993; Гуров А.И. Красная мафия. М.: Самоцвет, МИКО "Коммерческий вестник", 1995; Константинов А., Дикселиус М. Бандитская Россия. СПб., БИБЛИОПОЛИС; ОЛМА-ПРЕСС, 1997; Лунеев В.В. Преступность XX века. Мировые, региональные и российские тенденции. М.: Издательство НОРМА, 1999. С. 299 – 309; Российская организованная преступность: новая угроза? М.: КРОН-ПРЕСС, 2000; Anderson A. A Red Mafia: A Legacy of Communism // Economic Transition in Eastern Europe and Russia: Realities of Reform. Stanford, 1995 (<http://andrsn.stanford.edu/Other/redmaf.html>); Serio J.D., Rozinkin V.S. Thieves Professing the Code: The Traditional Role of Vory v Zakone in Russia's Criminal World and Adaptions to a New Social Reality // Crime and Justice: Europe. July 1995 (<http://www.acsp.uic.edu/oicj/pubs/oje/050405.htm>).

- 3) запрещение заниматься обычным трудом (даже в местах лишения свободы);
- 4) обязанность контролировать поведение всех других преступников в местах заключения;
- 5) отказ от личного имущества (идеальный "вор в законе" не имеет ничего своего, он получает средства либо от преступных операций, в осуществлении которых играет роль организатора, но не исполнителя, либо от "добровольно-обязательных" отчислений других преступных элементов).

**Таблица 13.8**  
**Сопоставление "воровских понятий" с бюрократическим**  
**"кодексом чести"**

<i>"Воровские понятия"</i>	<i>Характеристики идеального номенклатурика сталинской эпохи</i>
Корпоративная солидарность – преданность "воровскому" сообществу	Корпоративная солидарность – номенклатура как "орден меченосцев"
Запрещение иметь какие-либо контакты с официальными властями	Запрещение иметь какие-либо контакты с "врагами народа"
Запрещение заниматься обычным трудом	Специализация только на управленческой работе
Обязанность контролировать поведение всех других преступников	Обязанность контролировать поведение всех других советских граждан
Отказ от личного имущества – жизненные блага безвозмездно предоставляются другими преступниками	Отказ от личного имущества – жизненные блага предоставляются за государственный счет бесплатно или полубесплатно

Для выработки и контроля за выполнением "воровских понятий" использовались многие институты, во многом схожие с институтами доиндустриальных общинных коллективов: "воровская присяга" при приеме ("коронации") новых членов, регулярные "воровские сходки" для обсуждения и решения важнейших вопросов, "воровской суд" над нарушителями "понятий", сбор средств в "воровской общак" (резервный фонд для оказания помощи самим преступникам в местах заключения и членам их семей).

Первоначально "воры в законе" были своеобразным криминальным правительством, управляющим местами заключения. Характерно, что "воровские понятия" являются своего рода зеркальным отражением "кодекса чести" идеального государственного чиновника, естественно, в российском представлении (см. табл. 13.8). Сталинская эпоха породила особую породу советских администраторов, у которых служебная деятельность полностью вытесняла частную жизнь ("Новое назначение" А. Бека дает яркое описание

всех достоинств и недостатков этого социального типа). "Воры в законе" – это вариация на ту же тему: криминальные структуры всегда в определенной степени дублируют институты официального мира. Подобно государственным чиновникам, которых по приказу начальства перебрасывают с одного поста на другой, "воры в законе" также никогда не были привязаны к какой-то конкретной территории, как "семьи" зарубежных преступных организаций. Поэтому некоторые криминологи, подчеркивая специфику "воров в законе", выделяют их в особую организационную форму – "кооперацию профессиональных преступных лидеров" (свообразный преступный "клуб" или "каста"), отличную от "преступных синдикатов" (типа "Коза Ностра") или "организованных преступных группировок" (типа солнцевской "братьев" 1990-х гг.)<sup>508</sup>. С институциональной точки зрения, точнее, было бы сформулировать вывод, что классические "воры в законе" представляли собой *криминальное правительство, организованное на общинных принципах* (наподобие правящей касты в государстве инков Тауантисуйю).

Естественно, что официальные советские органы отнюдь не были склонны мириться с "двоевластием" в обширном мире ГУЛага, и период попустительства (1930-е – 1940-е гг.) сменился периодом ожесточенных репрессий против носителей воровских традиций (1950-е гг.), в ходе которых первое поколение "воров в законе" было почти полностью "ликвидировано как класс". Однако затем наступило "возрождение", связанное с качественными изменениями в самих преступных промыслах.

В 1960-е гг., после массового развертывания теневого "цехового" бизнеса, появились профессиональные преступники нового типа, которые специализировались уже не на карманных кражах, а на "стрижке" подпольных предпринимателей. Первоначально бандиты просто грабили "цеховиков", но вскоре начали заниматься классическим рэкетом – сбором постоянной дани в обмен на гарантии защиты. Если ранее организованная преступность России специализировалась на насильтвенной перераспределительной деятельности, то теперь ее главной специализацией стало производство незаконных охранительных услуг. Появилась насущная потребность внести в стихийный рэкет-бизнес элементы организованности: упорядочить размеры дани, разделить сферы влияния разных группировок и т. д. Организаторские таланты "воров в законе" оказались очень кстати, но теперь для наведения порядка не только в тюрьмах и лагерях, но, прежде всего, на свободе. Именно благодаря "ворам в законе" была принята знаменитая "кисловод-

<sup>508</sup> Козлов Ю.Г., Слинько М.И. Организованная преступность: структуры и функции // Изучение организованной преступности: российско-американский диалог. М.: Олимп, 1997. С. 59.

ская конвенция" 1979 г., регламентирующая условия существования уголовных элементов и "цеховиков".

Таким образом, в советский период наиболее консолидированное криминальное сообщество, "воры в законе", выполняло роль криминального правительства, причем решения "воровских сходок" осуществлялись, пожалуй, более последовательно, нежели постановления Совета Министров. Что касается "черного бизнеса" рыночного типа (наркобизнес, организованная проституция, торговля оружием и т.д.), то в брежневский период он только начинал формироваться.

### *13.6.2 Перестройка в обществе – перестройка в мафии: от криминального правительства – к сети криминальных фирм*

Существование организованной преступности в нашей стране после долгого (с 1960-х гг.) периода замалчивания было официально признано на закате советской истории – в 1988 г. в МВД вновь стали создаваться специальные подразделения, призванные бороться именно с преступными организациями. Однако это решение опоздало "на целую эпоху": к концу истории СССР "красная мафия" стала уже настолько влиятельным институтом социально-экономических отношений, что усилия органов правопорядка напоминали попытки вычерпать море дырявой ложкой. Кроме того, курс радикал-реформаторов на строительство капитализма "любой ценой" буквально парализовал какое-либо противодействие организованной преступности со стороны государства<sup>509</sup>. Наивные либералы надеялись (либо делали вид), что мафиозные менеджеры ринутся в бизнес, чтобы честно "делать деньги". Однако ослабление официальных государственных структур создало в конце 1980-х – начале 1990-х гг. вакуум власти, который в значительной степени заполнился властью мафии, боссы которой отнюдь не торопились заниматься производительной деятельностью. Этот период стал периодом наибольшей силы отечественной мафии, когда она действительно на какое-то время стала "государством в государстве". Поэтому Б.Н. Ельцин не сильно преувеличивал, назвав в 1994 г. страну, президентом которой он

---

<sup>509</sup> Интересно отметить, что некоторые американские криминологи поддержали отказ российских властей от эффективной борьбы с организованной преступностью, поскольку-де он мог послужить оружием в руках консервативных, прокоммунистических властей и помешать развитию "свободных рыночных отношений", – по логике "лучше бандиты, чем коммунисты" (Мартенс Ф.Т., Руза С.Б. Внедрение РИКО в Восточной Европе: предусмотрительно или безответственно? // Изучение организованной преступности: российско-американский диалог. С. 218 – 223).

был, "самым крупным мафиозным государством в мире" и "сверхдержавой преступности"<sup>510</sup>.

Эволюция криминальных промыслов. Как уже упоминалось, главным источником доходов отечественной мафии в 1990-е гг. стали доходы от рэкета – нелегальной деятельности по защите прав собственности легальных и нелегальных предпринимателей. Быстро пролетело время "отморозков", которые вламывались к мелким предпринимателям с оружием в руках и требовали "вознаграждения" за то, что они оставили бедного бизнесмена в живых и без сломанных рук и ног. Подобные налеты только ускоряли становление "normalного" рэкет-бизнеса, когда "бандитские крыши" устанавливали твердый тариф за покровительство, оберегая своих "овечек" от "стрижки" посторонними бандитами<sup>511</sup>.

Рэкет-бизнес в России приобрел стандартную структуру иерархичной олигополии: "низовые" группировки находятся под покровительством криминальных "авторитетов" более высокого ранга, уступая им за это часть доходов ("пирамида рэкета"); контролируемые территории жестко поделены, чтобы каждый предприниматель мог находиться под покровительством только одной группировки<sup>512</sup>. *"Российский криминальный мир стал единственной силой, которая может дать стабильность, обеспечить выплату долгов, возврат банковских кредитов,* – цитирует американский криминолог Ф. Вильямс одну из восторженных оценок деятельности "красной мафии" в постсоветской России. – Спорные вопросы владения собственностью решаются им эффективно и справедливо. *Он взял на себя государственные функции законодательной и судебной власти*"<sup>513</sup>. С этой оценкой можно согласиться, по крайней мере, в том, что "красная мафия"

<sup>510</sup> Цит. по: Организованная преступность – 4. М.: Криминологическая Ассоциация, 1998. С. 57.

<sup>511</sup> Хотя в других странах "рэкетизация" осуществлялась в локальных рамках, "русская" мафия продемонстрировала уникальное умение интернационализировать этот преступный промысел. "Русские бригады" освоили сбор "дани" в странах не только Восточной, но даже Центральной Европы, оттесняя во многих случаях местных гангстеров.

<sup>512</sup> Описание организационных форм рэкет-бизнеса в Сицилии см.: Gambetta D. The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection. Harvard University Press, 1993. Р. 53 – 71. Об организации рэкет-бизнеса в России см.: Устинов В.С. Понятие и криминологическая характеристика организованной преступности. Нижний Новгород, 1993. С. 46 – 47; Сафонов В.Н. Организованное вымогательство: уголовно-правовой и криминологический анализ. СПб.: СПбИВЭСЭП; О-во "Знание", 2000.

<sup>513</sup> Williams P. How Serious a Threat is Russian Organized Crime? // In: Russian Organized Crime. The New Threat? L., 1997. (Цит. по: Организованная преступность – 4. С. 81.) (Курсив наш – Авторы.)

занималась правоохранительной деятельностью справедливее и эффективнее официальных властей, которые, скорее, вредили предпринимателям, чем помогали им.

Помимо контроля над легальным бизнесом "красная мафия" сохранила жесткий контроль над бизнесом нелегальным, методично подчиняя или ликвидируя преступников-одиночек и мелкие самостоятельные группировки. Стало шаблоном утверждение, что радикальные рыночные реформы подняли огромную волну преступности. На самом деле, однако, следует удивляться тому, что эта волна не оказалась гораздо более высокой, как прогнозировали криминологи. Специалисты объясняют это тем, что "за годы перестройки преступность мафиозировалась настолько, что, по существу, стала самоуправляемым антисоциальным явлением, самозащищающимся и самоограничивающим свой рост"<sup>514</sup>. Таким образом, отечественная практика, похоже, подтверждает защищающие мафию экономические теории: организованность преступного мира России не дала превратиться большой волне во всесокрушающее цунами.

*По мере того как в 1990-е гг. в производстве охранных услуг росла конкуренция со стороны коммерческих охранных агентств, а также коммерциализированных государственных силовых структур, "русская" мафия постепенно утрачивала роль абсолютного лидера в защите прав собственности. Растущую долю в ее доходах стали занимать обычные криминальные промыслы, характерные и для современных зарубежных преступных организаций. Отечественная организованная преступность все активнее занимается экономическими ("беловоротничковыми") преступлениями, наркобизнесом, торговлей оружием и антиквариатом, порнобизнесом и многим иным. Тем самым из криминального правительства "красная мафия" постепенно превращается в совокупность криминальных фирм, которые занимаются лоббированием своих интересов в правительственные кругах – точно так же, как и вполне обычные фирмы.*

*Атмосфера всеобщей дезорганизации первоначально создавала условия для широкой диверсификации (многопрофильности), а не для концентрации по относительно немногим нишам преступного бизнеса. К середине 1990-х гг. ситуация в стране относительно стабилизовалась, и теперь пошел не только территориальный, но и "отраслевой" раздел*

<sup>514</sup> Овчинский В.С., Овчинский С.С. Борьба с мафией в России. М.: Объединенная редакция МВД России, 1983. С. 9.

*сфер влияния<sup>515</sup>. Процесс сужения специализации также подчеркивает, что происходит трансформация российской организованной преступности в сеть криминальных фирм.*

Эволюция криминального сообщества. Проявлением сильных институциональных изменений, происходящих в "красной мафии", являются изменения в среде самих "воров в законе" – того преступного сообщества, которое играло роль своего рода стержня криминального мира России. К концу 1990-х гг. стало очевидным, что настоящие "воры в законе", "наркомы" преступного мира, имеют шансы стать вымирающими "зубрами". Как ранее отмечалось, классические "воры в законе" соответствуют той стадии развития преступной организации, когда она выполняет роль криминального правительства. По мере коммерциализации мафии старые "понятия" начинают только мешать. В самом деле, можно ли представить теневого предпринимателя, который демонстративно отказывается иметь какие-либо контакты с властями и обладать личной собственностью? Поэтому размытие сообщества "воров в законе" идет извне, и изнутри.

С одной стороны, новые криминальные авторитеты часто не ставят ни в грош "воровские" традиции, отказываются от "коронации" и рассматривают "воров" как обычных конкурентов, от которых лучше избавиться. Там, где такие авторитеты берут верх над "ворами" (как в "бандитском" Петербурге), преступность становится более агрессивной и кровавой, поскольку у новых авторитетов еще не сформирована "культура согласия".

С другой стороны, само звание "вора в законе" подвергается сильнейшей девальвации. Уже в конце 1980-х – начале 1990-х число "законников" стало быстро расти (с 512 в 1988 г. до 660 в 1990 г.<sup>516</sup>), что, естественно, сопровождалось ухудшением качества кадров. Первоначально пройти "коронацию" мог, как правило, лишь уголовник с большим тюремным стажем, что автоматически означало его органическую преданность криминальным "понятиям". В новую эпоху звание "вора" стали просто покупать<sup>517</sup>, в результате чего его получали преступники, не отбывшие ни еди-

<sup>515</sup> Это выглядит примерно таким образом: в Москве солнцевская группировка курирует игорный бизнес; чеченская "община" – экспорт нефти, металлов, торговлю крашенными автомашинами; азербайджанские группы – наркобизнес; и т.д. (Крыштапновская О.В. Нелегальные структуры в России // Социологические исследования. 1995. № 8. С. 98).

<sup>516</sup> Самые известные воры. Минск, 1999. С. 451.

<sup>517</sup> В литературе можно найти информацию, что цена этой сделки составляет 300 тыс. долл. (Алексахин А., Рясной И. Их дом – тюрьма. А они на воле... // Милиция. 1998. Сентябрь – октябрь. С. 25). Впрочем, "воры" с купленными титулами имеют заметно меньший авторитет, чем "настоящие воры". Считается, что количество по-настоящему авторитетных "воров в законе" составляло к концу 1990-х гг. всего порядка 200.

ного срока и довольно молодые. Эти "новые русские" криминального мира привносят с собой атмосферу коррупции, подкупая старых, более авторитетных "воров", чтобы те выносили выгодные им решения. Судя по всему, коррупция поразила это нелегальное правительство не в меньшей степени, чем правительство легальное.

**Таблица 13.9**

**Характеристики выявленных групп организованных преступников**

Характеристики	1989 г.	1992 г.	1995 г.
Общее число групп	485	4.352	8.222
Численность групп свыше 10 человек	14	79	151
Численность групп, существующих свыше 1 года	80	873	1.639
Численность групп, имеющих связи			
коррумпированные	6	721	857
межрегиональные	39	1.388	1.065
международные	н/д	254	363

Составлено по: Лунеев В.В. Ук. соч. С. 303.

Таким образом, сообщество "воров в законе" теряет старое "лицо", и по мере того, как криминальных "наркомов" окончательно сменят криминальные "новые русские", оно полностью трансформируется в сеть криминальных фирм, как это происходит и с зарубежными мафиозными организациями.

Отечественная мафия достаточно многочисленна, но по степени организованности пока заметно уступает зарубежным "образцам". Количество организованных преступных групп измеряется тысячами (см. табл. 13.9), однако "настоящих" преступных сообществ – крупных, стабильных, с межрегиональными и международными связями, имеющих своих людей в органах власти, – заметно меньше. По заведомо неполным данным Главного управления по борьбе с организованной преступностью МВД РФ, в середине 1990-х гг. их насчитывалось в России порядка 150, они объединяли примерно 12 тыс. человек<sup>518</sup>. Кровавые "разборки" показывают, что консолида-

<sup>518</sup> За порогом насыщения тревожность. Организованная преступность в России (информационно-аналитическая справка ВНИИ МВД РФ) // Вечерняя Москва. 19 января 1995 г. С. 3. Для сравнения можно назвать оценки зарубежными криминологами численности других ведущих преступных организаций 1990-х гг.: число членов американской "Коза Ностра" оценивают в 5-7,5 тыс. человек (24 "семьи"), сицилийской мафии - в 6,5 тыс. (253 клана), японских якудза - 53 тыс. (Иванов В.Ф. Указ. соч. С.66; Форестье П. Тайная жизнь "Тото", подпольного главаря сицилийской мафии // КОМПАС. 1992. № 182. С.40-41; Головин В. Якудза отступает, но не сдается. Япония пытается покончить с легальной уголовщиной // Иностранная литература. 1994. № 8. С.235.).

ция крупных преступных сообществ и раздел "сфер влияния" еще не вполне завершились, хотя в сравнении с первой половиной 1990-х гг., когда страна походила на Чикаго времен Аль Капоне, прогресс весьма заметен. "Воровские сходки" по-прежнему остаются главным институтом криминального менеджмента, они проходят регулярно, но носят, как правило, региональный, а не общесоюзный характер<sup>519</sup>. Центрального координирующего органа (своего рода совета директоров), по типу американской "комиссии", еще не создано<sup>520</sup>, и, с учетом широких географических масштабов страны и усиливающейся атмосферы разобщенности, вряд ли следует ожидать в ближайшее время его возникновения. Известная аморфность, впрочем, не мешает активному налаживанию контактов крупных российских группировок с ведущими мировыми преступными сообществами, что создает предпосылки для формирования в ближайшем будущем своего рода мирового криминального правительства – "Большой пятерки" (итальянская мафия, якудза, триады, колумбийские наркокартели, "русская мафия")<sup>521</sup>.

В целом по уровню своего развития "русская" мафия 1990-х гг. схожа с сицилийской мафией начала века (период 1880-х – 1920-х гг. в истории Сицилии называют "царством мафии"), когда мафиозные семьи едва ли не полностью контролировали слаборазвитую экономику острова, занимая при этом даже официальные посты в органах муниципальной власти<sup>522</sup>. Развитие рыночного хозяйства при стабилизации политической власти ведет всегда к тому, что организованная преступность занимает свое "закон-

<sup>519</sup> В 1994 г. состоялось 413 "воровских сходок", в которых участвовало около 6 тыс. человек (Основы борьбы с организованной преступностью. С.175.). Сама многочисленность этих мероприятий и их участников показывает, насколько раздробленной остается пока российская мафия.

<sup>520</sup> В 1994 г. на слушаниях в конгрессе США директор ЦРУ Дж. Вулси отмечал, что мафиозные группы в России "находятся на стадии организационного становления. Они не дотягивают до мафии в полном смысле слова, т.к. "пока нет механизма контроля центра над различными группами". Впрочем, по мнению Дж. Вулси, после "эволюционного развития" верхушка гангстерских банд может превратиться в могущественное "преступное Политбюро" (Где предел могуществу глобальной мафии? // Эхо планеты. 1994. № 18/19. С. 23). Несколько лет спустя американский криминолог Ф. Вильямс констатировал, что российская организованная преступность по-прежнему остается не монолитной, а скорее, рассеянной и расчлененной (Организованная преступность – 4. С. 81).

<sup>521</sup> Есть, в частности, информация, что еще в 1992 г. в ходе переговоров между русскими и итальянскими мафиози была достигнута договоренность о международном разделении труда в героиновом наркобизнесе: итальянцы приобретают и сбывают наркотики из "Золотого полумесяца", а русские обеспечивают безопасность их транзита через страны СНГ (Организованная преступность – 4. С. 58).

<sup>522</sup> См.: Пантелеоне М. Мафия вчера и сегодня. М.: Прогресс, 1989. С.

ное место" в обществе, превращаясь из *системы криминальной власти* в *сеть криминальных фирм*, находясь в "динамическом равновесии" с силами правопорядка и не претендуя на политическую власть<sup>523</sup>. Подобная трансформация "красной мафии" еще не завершена, но вектор развития обозначился уже в конце 1990-х гг., когда на смену квази-демократическим идеям "многовластья" пришла идея "сильного государства". По мере того как эта идея будет трансформироваться из лозунгов в реальную повседневность, функции "красной мафии" как теневого правительства окончательно станутrudimentом.

\* \* \*

Таким образом, фирмы постсоветской России стали главными субъектами приспособления к рынку. Это демонстрируется, в частности, тем, что они берут на себя даже ту функцию, которую при обычных условиях выполняет государство, - защиту прав собственности предпринимателей. Конечно, выполнение этих не свойственных фирмам функций в принципе не может отличаться достаточно высокой эффективностью: полулегальные и откровенно нелегальные правоохранители демонстрируют, скорее, право силы, чем силу права. И все же эти суррогаты делают возможным развитие рыночного хозяйства, хотя и в уродливой форме экономики эркета.

Какую же тогда роль в рыночной модернизации постсоветской России играет само государство, если защиту прав собственности – одну из основных его функций – вынуждены выполнять сами фирмы? Этот вопрос мы рассмотрим в финальной части монографии.

---

<sup>523</sup> Именно такой путь проделала, в частности, сицилийская мафия. См.: Васильков Н. Метаморфозы итальянской мафии // Мировая экономика и международные отношения. 1992. № 7. С. 107 – 116.

## Оглавление монографии

### **Введение. Экономические субъекты постсоветской России: история и современность**

#### **0.1. Эшелоны развития капитализма**

- 0.1.1 Первый эшелон, который давно ушел
- 0.1.2 Второй эшелон, от которого мы отстали
- 0.1.3 "На полустаночке" административно-командной системы

#### **0.2. Экономические субъекты постсоветской России: новые правила игры**

- 0.2.1 Домохозяйства: нерыночное приспособление к рынку
- 0.2.2 Фирма: экономика физических лиц, патернализма, бартера и ракета
- 0.2.3 Государство: исторические судьбы власти-собственности

#### **0.3. Есть ли выход из институциональной ловушки?**

### **ЧАСТЬ 1. ДОМОХОЗЯЙСТВА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

#### **Глава 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА**

- 1.1 Домохозяйство в рыночной экономике: взгляд неоклассиков
- 1.2 Домохозяйство в рыночной экономике: взгляд институционалистов
- 1.3 Возможности институционального анализа домохозяйств в переходной экономике
- 1.4 Домохозяйства в переходной экономике на рынках труда, потребительских благ и финансов: институциональный подход

#### **Глава 2. ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЕНТАЛЬНОСТИ**

- 2.1 Национальная экономическая ментальность как институт
  - 2.1.1 Содержание и структура национальной экономической ментальности
  - 2.1.2 Эволюция этнологических взглядов в России и во всем мире
- 2.2 Факторы, сформировавшие российскую экономическую ментальность
  - 2.2.1 Мобилизационно-коммунальная производственная среда, "где каплей льется с массами"
  - 2.2.2 Православная хозяйственная этика... которой все еще нет
  - 2.2.3 Сильное государство и "догоняющая модернизация"
  - 2.2.4 Homo soveticus и факторы его формирования
  - 2.2.5 "Прошлое толкает нас"
- 2.3 Социометрическая характеристика экономической ментальности россиян
  - 2.3.1 Для чего надо измерять "душу России"?
  - 2.3.2 Рыночная предрасположенность российской культуры
  - 2.3.3 Россия между коллективизмом и индивидуализмом
  - 2.3.4 Россия между свободой и авторитаризмом
  - 2.3.5 Россия между стабильностью и риском

## 2.4 Россия – Евразия или "Азиопа"?

- 2.4.1 Типология национальных моделей экономики как проекция типологии хозяйственных культур
- 2.4.2 Путь России – путь на Восток?

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

- 3.1 Основные черты современного институционального пространства: новые возможности и новые ограничения
- 3.2 Теория трансформационного процесса о месте субъектов микроуровня в институциональных изменениях
- 3.3 Современный адаптационный процесс и проблемы институционализации новых прав и правил игры
  - 3.3.1 Типология микросубъектов в зависимости от уровня и результативности адаптации
  - 3.3.2 Домохозяйство и индивид: выбор единицы анализа
  - 3.3.3 Массовые адаптационные стратегии и проблемы институционализации новых прав и правил игры
  - 3.3.4 Современный адаптационный процесс и перспективы институциональных перемен

## **Глава 4. ПОВЕДЕНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ НА РЫНКЕ ТРУДА**

- 4.1 Единицы анализа трудового поведения домохозяйств
- 4.2 Особенности трудового поведения наемных работников
  - 4.2.1 Постановка проблемы
  - 4.2.2 Различия в структурах домохозяйств
  - 4.2.3 Место работы в системе жизненных ценностей и мотивация выбора предприятия
  - 4.2.4 Неформальные ограничители максимизационных ориентаций работников
- 4.3 Безработные члены домохозяйств в поисках новой занятости
  - 4.3.1 Маршруты поведения безработных
  - 4.3.2 Способы проектирования безработными своей жизненной ситуации
  - 4.3.3 Способы преодоления трудностей, вызванных безработицей
- 4.4 Модели поведения домохозяйств на российском рынке труда

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

- 5.1 Домохозяйства как "институциональные предприниматели": структура, внешние возможности и ограничители
  - 5.1.1 Структура домохозяйств
  - 5.1.2 Внешние возможности и ограничители
- 5.2 Институциональные изменения в управлении ресурсами
  - 5.2.1 Добывание: бегство из зоны экономической нестабильности
  - 5.2.2 Расходование (потребление)
  - 5.2.3 Сохранение (накопление)
  - 5.2.4 Выживание versus развитие

## **Глава 6. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ**

- 6.1 Средний класс России: методологические подходы к исследованию
- 6.2 Ресурсы российского среднего класса
- 6.3 Некоторые характеристики социальных стратегий социально-профессиональных групп "потенциального среднего класса"
- 6.4 Креативно-нормативный потенциал и перспективы среднего класса в России

## **ЧАСТЬ 2. ФИРМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

### **Глава 7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИРМЫ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА**

- 7.1 Неоклассическая трактовка фирмы: фирма как черный ящик
- 7.2 Контрактная природа фирмы: новый институциональный подход
- 7.3 Неоинституциональный подход к типологии фирм

### **Глава 8. ГЕНЕЗИС РОССИЙСКОЙ ФИРМЫ В ПОСТСОВЕТСКОМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ**

- 8.1 Абсолютные и относительные права собственности
- 8.2 Институциональная среда, которая формирует фирмы
  - 8.2.1 Сравнительная характеристика институциональной среды фирмы в советской и постсоветской экономике
  - 8.2.2 Влияние институциональной среды на контрактные соглашения: советская экономика
  - 8.2.3 Влияние институциональной среды на контрактные соглашения: постсоветская экономика
- 8.3 Фирмы, которые формируют институциональную среду
  - 8.3.1 Логика институциональных изменений: институциональные трансакции
  - 8.3.2 Фирма как субъект институциональных изменений

### **Глава 9. ОТКУДА ПОШЕЛ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС, ИЛИ КАК ВОЗНИКЛА "ЭКОНОМИКА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ"**

- 9.1 Бизнес в советской хозяйственной системе
- 9.2 Формирование рыночных институтов в советской теневой экономике
  - 9.2.1 "Пессимистические" концепции теневых рынков в СССР
  - 9.2.2 "Оптимистические" концепции теневых рынков в СССР
  - 9.2.3 Двойной дуализм советской экономики
  - 9.2.4 Роль советских теневых институтов в постсоветский период
- 9.3 Формирование рыночных институтов в советской легальной экономике
  - 9.3.1 "Первый блин – комом" (реформа 1965 г.)
  - 9.3.2 Вторая попытка реформ (реформа 1983 г.)
  - 9.3.3 Первые результаты (реформа 1987 г.)
  - 9.3.4 Реанимация легального бизнеса (реформы 1987 – 1989 гг.)
  - 9.3.5 Последний клапан (реформы 1990 г.)
  - 9.3.6 Завершение возрождения легального бизнеса (реформы 1991 г.)
  - 9.3.7 Приватизация 1992 – 1995 гг. и ее итоги

## **Глава 10. ИЗМЕНЕНИЯ СПРОСА НА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ: НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИВАТИЗАЦИИ**

- 10.1 Почему возникает спрос на изменения прав собственности?
- 10.2 Спрос на размытые права собственности (1988-1998)
  - 10.2.1 Спрос на размытые права собственности в советской экономике (1988-1991)
  - 10.2.2 Институциональный шок и его последствия (1991-1998)
- 10.3 Спрос на спецификацию и защиту прав частной собственности (1998-2003)

## **Глава 11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И НАЕМНЫЕ РАБОТНИКИ: КОНФЛИКТЫ И КОНСЕНСУСЫ В ПОСТСОВЕТСКОЙ ФИРМЕ**

- 11.1 Мотивация труда наемных работников
  - 11.1.1 Структура и характер основных проблем и мотивов труда рабочих
  - 11.1.2 Основные подходы к исследованию мотивации
  - 11.1.3 Типы мотивации
  - 11.1.4 Сила мотивации
  - 11.1.5 Что может быть лучше хорошей зарплаты?
  - 11.1.6 Преодолен ли кризис в мотивации труда?
- 11.2 Особенности национальной заработной платы
  - 11.2.1 Заработка плаата в России: формальная цена рабочей силы или неформальное социальное пособие в России?
  - 11.2.2 Основная цель реформирования оплаты труда
- 11.3 Патерналистский союз наемных работников и предпринимателей
  - 11.3.1 Конфликты и консенсусы
  - 11.3.2 Факторы усиления патернализма и предпосылки развития партнерства в трудовых отношениях
- 11.4 Постсоветские профсоюзы как институт трудового посредничества
  - 11.4.1 Профсоюзы – школа коммунизма или капитализма?
  - 11.4.2 Профсоюзная инверсия
  - 11.4.3 Ресурсы трудового посредничества и их распределение
  - 11.4.4 Типы профсоюзных организаций на современных российских предприятиях: профсоюзы "хорошие и разные"
  - 11.4.5 Профсоюз как социальный отдел: "надо помочь администрации"
  - 11.4.6 Как умирают профсоюзы: "все постепенно утряслось"
  - 11.4.7 Постсоветские профсоюзы: новые институциональные рамки
- 11.5 Скрытые стороны "скрытой" безработицы: социальный амортизатор или экономический тормоз?
  - 11.5.1 "Скрытая" безработица в России: наследие или приобретение?
  - 11.5.2 "Скрытая" безработица как социально-экономическая проблема

## **Глава 12. ЭКОНОМИКА БАРТЕРА В РОССИИ: ОТ ЧАСТНОГО ЯВЛЕНИЯ К ОБЩЕСТВЕННОМУ ИНСТИТУТУ**

- 12.1 Соотношение между денежной и бартерной экономикой: институционалисты и посткейсианцы против неоклассиков
  - 12.1.1 Российская переходная экономика как бартерное хозяйство
  - 12.1.2 Соотношение между бартерной и денежной экономиками: неоклассический подход
  - 12.1.3 Посткейсианская теория "денежной экономики"

- 12.1.4 Посткейсианский подход к анализу бартерной экономики и бартеризации хозяйства
- 12.1.5 Почему российская переходная экономика стала бартерным хозяйством?
- 12.2 Бартер как форма существования неэффективных предприятий
  - 12.2.1 Советские корни современной российской бартерной экономики
  - 12.2.2 Российские экономические институты – угодливый слуга нерадивого хозяина?
  - 12.2.3 Бартер и неплатежи: роль естественных монополий
  - 12.2.4 Бартер как средство дискриминации эффективного и неэффективного производителя
  - 12.2.5 Бартер как проявление "серой" экономики
  - 12.2.6 Бартер и воспроизведение неэффективной структуры экономики
  - 12.2.7 Кому выгоден бартер?
- 12.3 Поиск путей преодоления бартеризации
  - 12.3.1 Дефицит денежных средств и методы борьбы с ним
  - 12.3.2 В поисках денежного источника (case-study)
  - 12.3.3 Бартерные отношения и эффективность управленческих решений: экспериментальные расчеты
  - 12.3.4 Перспективы развития бартерной экономики

## **Глава 13. ПРАВО СИЛЫ ВМЕСТО СИЛЫ ПРАВА, ИЛИ ЭКОНОМИКА РЭКЕТА**

- 13.1 Угроза правам собственности в легальном бизнесе: "грабящие руки" вместо "невидимой руки"
  - 13.1.1 "Руки", управляющие рынком
  - 13.1.2 Чьи руки шарят в кармане предпринимателя?
- 13.2 Препятствия для легальной защиты прав собственности
  - 13.2.1 Негативный имидж российского бизнеса
  - 13.2.2 Криминальность российского бизнеса
  - 13.2.3 Роль экономической культуры в развитии предпринимательства
  - 13.2.4 Этическая оценка предпринимательства в российской экономической культуре
  - 13.2.5 Криминальность бизнеса как следствие культурологического стереотипа
- 13.3 Нелегальная защита прав собственности
  - 13.3.1 Бандит как защитник прав собственности
  - 13.3.2 Защита бизнесменов – дело рук самих бизнесменов
  - 13.3.3 Легальные стражи порядка в роли нелегальных защитников прав собственности
- 13.4 Выбор предпринимателем оптимального института защиты прав собственности
- 13.5 Организованная преступность – государство в государстве?
  - 13.5.1 Преступная организация как фирма
  - 13.5.2 Преступное сообщество как теневое правительство
  - 13.5.3 Преступная организация как община
  - 13.5.4 Экономическая эволюция организованной преступности
  - 13.5.5 Чем организованное преступность, тем лучше для общества
- 13.6 Взлет и падение уголовного рэкета
  - 13.6.1 Организованная преступность в СССР: "воры в законе" как криминальное правительство
  - 13.6.2 Перестройка в обществе – перестройка в мафии: от криминального правительства – к сети криминальных фирм

## **ЧАСТЬ 3. ГОСУДАРСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

### **Глава 14. ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА К АНАЛИЗУ РОЛИ ГОСУДАРСТВА**

- 14.1 Анализ институциональной среды как отправной пункт институционального подхода к изучению роли государства
- 14.2 Сущность и основные функции государства в рыночной экономике с точки зрения институционального подхода
- 14.3 Государство в переходной экономике как генератор институциональной среды
- 14.4 Проблема "институциональной неадекватности" российского государства

### **Глава 15. "РЕВОЛЮЦИЯ СВЕРХУ" И ЕЁ ПОСЛЕДСТВИЯ**

- 15.1 Институты командно-административной экономики
- 15.2 Модернизация системы в рамках старой структуры
- 15.3 Реформирование реформ: "контрреволюция сверху"?
  - 15.3.1 Необходимость радикализации реформ
  - 15.3.2 Политика финансовой стабилизации
- 15.4 Результаты институциональных изменений в России 90-х годов
- 15.5 К новой теории реформ
  - 15.5.1 Попытка реализации "Вашингтонского консенсуса"
  - 15.5.2 Институциональный подход к теории реформ

### **Глава 16. НАЗАД К ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ИЛИ ВПЕРЕД К ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ?**

- 16.1 Остаточная государственная собственность как экономический институт
- 16.2 Остаточная государственная собственность: проблемы эффективного управления
  - 16.2.1 Экономическая природа и функции государственной собственности
  - 16.2.2 Структуризация объектов государственной собственности
  - 16.2.3 Управляемость объектов госсобственности
  - 16.2.4 Поиск эффективных механизмов управления государственной собственностью
- 16.3 Назад к частно-государственной (номенклатурной) собственности?
- 16.4 Вперед к частной собственности?

### **Глава 17. ГОСУДАРСТВО ВСЕОБЩЕГО ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ**

- 17.1 Государственное отраслевое регулирование в постсоветской России
  - 17.1.1 Причины регулирования
  - 17.1.2 Регулирование: нарушение прав собственности или специфический контракт?
  - 17.1.3 Способы адаптации регулируемых фирм
  - 17.1.4 Особенности регулирования в России
  - 17.1.5 Как отрегулировать систему регулирования
- 17.2 Институциональные ловушки на пути становления бюджетного федерализма
  - 17.2.1 Теоретические основы бюджетного федерализма
  - 17.2.2 Модификация типов соглашений в сфере бюджетного перераспределения
  - 17.2.3 Проявления оппортунизма в сфере межбюджетных отношений как стимул институционального развития

- 17.2.4 Бюджетный федерализм: проблемы и противоречия
- 17.3 От государства всеобщего перераспределения к социальному государству
- 17.3.1 Функции и механизмы социальной политики государства
  - 17.3.2 Смена парадигмы социальной политики – от патернализма к либерализму
  - 17.3.3 Трансформация субъектов социального управления
  - 17.3.4 Будущее России: социальное государство или?

## **Глава 18. ЭЛЕКТОРАЛЬНЫЙ ЦИКЛ: ПОИСК ПОЛИТИЧЕСКОЙ РЕНТЫ?**

- 18.1 Рентоориентированное поведение: неоинституциональный подход
- 18.2 Теория политических деловых циклов
- 18.3 Модель электорального цикла
  - 18.3.1 Модель электорального цикла без учета трансакционных издержек
  - 18.3.2 Модель электорального цикла с учетом трансакционных издержек
- 18.4 Поиск оптимального политического делового цикла
  - 18.4.1 Механизм формирования электорального цикла
  - 18.4.2 Оптимальный политический деловой цикл
  - 18.4.3 Недостоверность угрозы импичмента

## **Глава 19. РОСТКИ НОВЫХ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА**

- 19.1 Защита прав собственности: легко ли быть инвестором?
  - 19.1.1 Мониторинг выполнения контрактов
  - 19.1.2 Асимметричность информации и затраты на ее преодоление
  - 19.1.3 Нарушения контрактов
  - 19.1.4 Трансакционные издержки достижения соглашений
  - 19.1.5 Направление совершенствования защиты прав собственности
- 19.2 Формирование конкурентной среды в России
  - 19.2.1 Теоретические подходы к анализу конкуренции
  - 19.2.2 Политика государства по поддержке конкуренции как институциональное проектирование
  - 19.2.3 Условия формирования конкурентной среды в постсоветской России
  - 19.2.4 Развитие конкуренции и инфраструктура
- 19.3 Попытки стимулирования экономического роста
  - 19.3.1 Инвестиционная политика и экономический рост
  - 19.3.2 Развитие и/или рост: институциональные факторы
  - 19.3.3 Инновационная политика

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ. "Куда ж нам плыть?"**

1. "Учиться, учиться и учиться"... капитализму
2. Сила и слабость российского институционализма: на пути к национальной школе
3. "Конец и снова начало"

## **СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:**

**Алексеев Алексей Вениаминович**, кандидат экономических наук

Институт экономики и Организации Промышленного Производства СО РАН, старший научный сотрудник

*Область научных интересов:* институциональные факторы роста, инвестиционная политика, долгосрочные тенденции российского экономического роста, проблемы промышленного развития, управление предприятием

E-mail: avale@mail.ru

**Балабанова Евгения Сергеевна**, кандидат социологических наук

Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского, факультет социальных наук, доцент кафедры общей социологии и социальной работы

*Область научных интересов:* экономическая социология, социальная политика, гендерная социология

E-mail: balhome@unn.ac.ru

**Герцог Игорь Федорович**, кандидат экономических наук

Новосибирский государственный университет. Кафедра теоретической экономики, преподаватель

*Область научных интересов:* институциональные реформы; стратегическое планирование и управление компаниями; экономика промышленного производства

E-mail: Igerts@yahoo.com

**Дементьев Андрей Викторович**

Государственный университет - Высшая школа экономики, преподаватель кафедры макроэкономического анализа

*Область научных интересов:* теория реформ, институциональная экономика

E-mail: etheory@hse.ru; dementan@hotmail.com

**Демин Андрей Николаевич**, кандидат психологических наук

Кубанский государственный университет, доцент кафедры психологии

*Область научных интересов:* социология и психология занятости, адаптация человека к социальным изменениям

E-mail: demin@manag.kubsu.ru

**Дондоков Зорикто Бато-Дугарович**, доктор экономических наук

Восточно-Сибирский государственный технологический университет, доцент

*Область научных интересов:* методологические проблемы экономической теории; межбюджетные отношения; моделирование экономических процессов; региональная экономика

E-mail: dondokov@buryatia.ru

**Дондокова Ирина Викторовна**, кандидат социологических наук

Восточно-Сибирский государственный технологический университет, и.о. доцента кафедры "Менеджмент и маркетинг"

*Область научных интересов:* управление социальными процессами на рынке труда; проблемы социальной адаптации населения; региональные аспекты социальной политики

E-mail: dondokov@buryatia.ru

**Ермишина Анна Вениаминовна**, кандидат экономических наук  
Ростовский государственный университет, экономический факультет, кафедра экономики и предпринимательства, старший преподаватель  
E-mail: ann-ermishina@mail.ru

**Кравченко Наталия Александровна**, доктор экономических наук  
Институт экономики и организаций промышленного производства СО РАН, старший научный сотрудник  
*Область научных интересов:* модели поведения субъектов рынка; формирование рыночных институтов в инвестиционной сфере; функции государства в переходной экономике  
E-mail: nkrav@ieie.nsc.ru

**Латов Юрий Валерьевич**, кандидат экономических наук  
Тульский филиал Московского университета, доцент  
*Область научных интересов:* теория экономических систем, экономическая история, история экономических учений, экономика права, экономика преступности, неформальная экономика, экономическая ментальность  
E-mail: latov@mail.ru

**Латова Наталия Валерьевна**  
Институт социологии РАН, Центр конфликтологии РАН, научный сотрудник, аспирант  
*Область научных интересов:* этносоциология, этнопсихология, экономическая ментальность, межэтнические конфликты  
E-mail: natali73@online.ru или natali8355@mtu-net.ru

**Малкина Марина Юрьевна**, доктор экономических наук  
Нижегородский институт менеджмента и бизнеса, доцент  
*Область научных интересов:* экономическая политика переходного периода, макроэкономическая стабилизация, финансовая стабилизация, финансовые рынки  
E-mail: mmalkina@osi.nnov.ru

**Миляева Лариса Григорьевна**, доктор экономических наук  
Бийский технологический институт Алтайского государственного технического университета. Кафедра "Экономика предпринимательства", профессор  
*Область научных интересов:* занятость и рынок труда; социальное партнерство; конверсия и диверсификация  
E-mail: wc@btu.secna.ru

**Нуреев Рустем Махмутович**, доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник Высшей школы Российской Федерации.  
Государственный университет – Высшая школа экономики, заведующий кафедрой институциональной экономики  
*Область научных интересов:* прикладная микроэкономика, теоретические основы современного общественного выбора в России, теория прав собственности, институциональные факторы в переходной экономике, экономика развития, сравнительный анализ экономических систем  
E-mail: etheory@hse.ru; nurreev@hse.ru

**Петрова Лариса Евгеньевна**, кандидат социологических наук  
Уральский государственный педагогический университет, доцент

*Область научных интересов:* совладание с жизненными трудностями. Социальное самочувствие; профсоюзное движение: старые и новые профсоюзы; методология и методика социологических исследований; социальная адаптация  
E-mail: Lara@mail.utnet.ru

**Попова Ирина Петровна**, кандидат социологических наук  
Редакция журнала "Социологические исследования", научный редактор  
*Область научных интересов:* социология социальной структуры, концепция маргинальности  
E-mail: socis@isras.rssi.ru

**Розманский Иван Вадимович**, кандидат экономических наук  
Санкт-Петербургский филиал Государственного университета - Высшей школы экономики, старший преподаватель кафедры экономики  
*Область научных интересов:* макроэкономическая динамика, экономика переходного периода, институты и рынки  
E-mail: irozmain@mail.ru

**Рунов Антон Борисович**  
Государственный университет - Высшая школа экономики, старший преподаватель кафедры институциональной экономики  
*Область научных интересов:* институциональная экономика, теория организации, теория фирмы  
E-mail: runov26@mail.ru

**Темницкий Александр Лазаревич**, кандидат социологических наук  
Институт социологии РАН, научный сотрудник  
*Область научных интересов:* трудовые отношения на предприятиях  
E-mail: wad@sosio.msk.su

**Черемисина Татьяна Петровна**, кандидат экономических наук  
Институт экономики и организаций промышленного производства СО РАН, старший научный сотрудник  
*Область научных интересов:* структура корпоративной собственности, модели корпоративного управления, корпоративная культура, доверие как фактор корпоративной культуры и управления  
E-mail: cherem@ieie.nsc.ru

**Шабанова Марина Андриановна**, доктор социологических наук  
Государственный университет - Высшая школа экономики, профессор, заместитель заведующего кафедрой социально-экономических систем и социальной политики  
*Область научных интересов:* экономическая социология, общая социология (социология свободы, современный трансформационный процесс в России в контексте свободы, социальная адаптация и институционализация новых прав)

**Шульгин Сергей Георгиевич**  
Государственный университет - Высшая школа экономики, аспирант кафедры институциональной экономики  
*Область научных интересов:* теория поиска политической ренты  
E-mail: etheory@hse.ru