

Постсоветское институциональное развитие: в поисках выхода из колеи власти-собственности¹

Р.М. НУРЕЕВ*, Ю.В. ЛАТОВ**

***Нуреев Рустем Махмутович** – доктор экономических наук, заведующий, кафедра «Макроэкономика», Финансовый университет при Правительстве РФ. Адрес: 125999, Москва, Ленинградский проспект, д. 49. E-mail: Nureev50@gmail.com

****Латов Юрий Валерьевич** – доктор социологических наук, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, Институт социологии РАН. Адрес: 117218, Москва, ул. Кржижановского, д.24/35. E-mail: latov@mail.ru

Цитирование: Nureev R., Latov Yu. (2015) Institutional Development in Post-Soviet Russia: in Search for an Escape from the Path-dependence of 'Power-Ownership'. *Mir Rossii*, vol. 24, no 2, pp. 50–88 (in Russian)

Ближайшие результаты радикальных реформ начала 1990-х гг. оказались гораздо ниже ожидаемых: улучшить свою жизнь смогли в основном постсоветские элитные группы, у большинства же россиян уровень жизни существенно снизился. Благоприятная ситуация на рынке энергоресурсов позволила новой политической верхушке в первой половине 2000-е гг. частично свернуть прозападные институциональные реформы и инициировать «ренессанс» советских институтов (включая отношения власти-собственности). К середине 2000-х гг. окончательно сформировались правила игры, когда «верхи» могут делать очень многое, а «низы» хотят не перемен, а стабильности любой ценой. Лишь в начале 2010-х гг. стало нарастать давление «снизу» на элитные группы с требованиями реальной политической и экономической демократии. Однако в целом народ скорее безмолвствует, тем более что власть находит возможности обещать (и даже в какой-то степени осуществлять) позитивные перемены, ничего по существу не изменяя.

¹ Данная статья является продолжением цикла статей: Нуреев Р.М., Латов Ю.В. (2011) Когда и почему разошлись пути развития России и Западной Европы (подход с позиции институциональной экономической истории) // Мир России. № 4. С. 24–67; Нуреев Р.М., Латов Ю.В. (2013) От «восточного деспотизма» к «среднеслабому капитализму»: оборванный путь институционального развития имперской России // Мир России. № 4. С. 3–39; Нуреев Р.М., Латов Ю.В. (2014) Между «реальным социализмом» и «восточным деспотизмом»: лабиринты институционального экономического развития Советской России // Мир России. № 3. С. 6–45.

Ключевые слова: институциональная экономическая история, российская цивилизация, транзитивная экономика, догоняющее развитие, власть-собственность, институциональная конкуренция, рентоискательство

Знаменитый русский литератор XIX в. А.К. Толстой в стихотворной «Истории Государства Российского от Гостомысла до Тимашева» так иронически написал о последнем периоде этой истории: «*Ступать бывает склизко / По камешкам иным. / И так, о том, что близко, / Мы лучше помолчим*». «Склизкость» анализа последних на данный момент этапов исторического развития связана отнюдь не только с субъективными опасениями противоречить сильным мира сего; не менее важную роль играет объективное отсутствие перспективного взгляда на недавно минувшие события («лицом к лицу лица не увидать»). Никто, например, не может сейчас с уверенностью сказать, чем являются события 2014–2015 гг. (включая взаимные экономические санкции Запада и России) – очередной колдобинной на тернистом пути российской модернизации или началом очередного витка контрмодернизации.

Авторы данной статьи полагают, тем не менее, что некоторые предварительные итоги постсоветского развития уже можно и нужно подводить². Это связано не только с тем, что авторы не склонны преувеличивать значения злободневных событий. Самое главное, постсоветская история насчитывает уже почти четверть века, обеспечивая ученым вполне приличный горизонт событий.

«Потеря старого мира без приобретения нового»

Когда в обществе происходит глубокий формационный и/или цивилизационный сдвиг, он никогда не бывает безболезненным. В этой связи нельзя не вспомнить высказанные К. Марксом в 1853 г. суждения о результатах «британского владычества в Индии» [Маркс, Энгельс 1957, т. 9, с. 118–123, 205–211]. Хотя ближайшим результатом британского колониализма была «потеря старого мира без приобретения нового», однако при внимательном взгляде «за грудой развалин» становится видна «созидательная работа» по модернизации страны – прежде всего по переходу от институтов власти-собственности к институтам частной собственности. Нечто подобное происходило и в постсоветской России, разница лишь в том, что «бремя белого человека» в России взяло на себя центральное правительство (сконцентрированная в столичных мегаполисах политическая элита), которое в очередной раз сыграло роль «единственного европейца».

Радикальные экономические реформы как «кавалерийская атака» на социализм

В социально-экономических реформах, которые проводились в позднесоветской и постсоветской России, явственно прослеживаются три разнокачественных периода, соответствующие правлению трех сменявших друг друга политических лидеров:

² Отличный пример взгляда на постсоветские события в контексте глобальной экономической истории уже продемонстрировал, например, Г.Д. Гловели [Гловели 2014, гл. 22, 23].

- реформы М.С. Горбачева – реформы с социалистической идеологией, курс на «социализм с человеческим лицом» (1985–1991 гг.);
- реформы Б.Н. Ельцина – реформы с либеральной идеологией, курс на «строительство нормального капитализма» (1991–1999 гг.);
- реформы В.В. Путина – реформы с национальной идеологией, курс на «возрождение России» (с 1999 г.).

Последний президент СССР тщетно пытался «вливать новое вино в старые меха»; на долю первого президента России выпали в основном непопулярные мероприятия по разрушению «старого мира»; второй президент России смог откреститься от «вопиющих просчетов» своих предшественников и пожать плоды тех их действий, которые на первых порах давали негативный эффект, а положительный – лишь спустя время.

Предпосылки «гайдарэкономии». Трагедия М.С. Горбачева и последних советских правительств заключалась в том, что они более-менее понимали, от каких правил игры надо уйти, но плохо представляли, какие институты необходимо создавать, и в результате горбачевские реформы оказались серией тактических решений без ясной стратегии.

Эти преобразования начинались с попыток изменить хозяйственный статус производителей. С одной стороны, после введения в 1987 г. Закона о государственном предприятии заметно возросла самостоятельность госпредприятий (по крайней мере формально): лозунг полного хозрасчета (самокупаемость, самофинансирование, самоуправление) получил официальное одобрение, госпредприятиям была разрешена коммерческая деятельность сверх госзаказа. С другой стороны, стала возможной (впервые после ликвидации НЭПа) негосударственная предпринимательская деятельность: в 1987 г. опубликован Закон об индивидуальной трудовой деятельности, разрешена практика совместных предприятий; в 1988 г. издан Закон о кооперативах, легализована аренда в сельском хозяйстве.

Однако эти мероприятия не дали желаемого эффекта. Хозяйственная самостоятельность госпредприятий в атмосфере экономики дефицита развиваться не могла, и поэтому отраслевые министерства с молчаливого одобрения директоров предприятий давали госзаказ не на 60–70%, а на 90–100%, избавляя предприятия от самостоятельного поиска хозяйственных заказов. Аналогично, частные предприниматели могли добывать дефицитное сырье только полулегальными и откровенно нелегальными методами. В результате предприниматели быстро завоевали репутацию спекулянтов и жуликов, вызывая осуждение и государственных чиновников, и большинства населения.

Реформы с социалистической идеологией не получили в итоге поддержки ни у «новых русских», обреченных на полукриминальный статус, ни у «старых русских», возмущенных усилением дифференциации в доходах. Курс Горбачева оказался недостаточно радикальным для одних и одновременно слишком радикальным для других. Россиянам еще предстояло пережить «радости» 1990-х гг., чтобы понять, что когда страна стоит на краю пропасти, не надо торопиться делать решительный шаг вперед.

Последние годы существования СССР протекали под знаком кризиса. С 1990 г. начался спад производства, параллельно с усилением дефицита товаров росли цены, увеличивалась внешняя задолженность. Стратегический курс экономических реформ оказался практически потерян: правительство объявило о временном возвращении к централизованному планированию и контролю над ценами, ввело ограничения на деятельность кооперативов. Но эти мероприятия уже не

имели существенного значения, поскольку у правительства не было реальных сил для их выполнения.

Политические события 1991 г. завершились приходом к власти правительства Б.Н. Ельцина, которое на первых порах выгодно отличалось от правительства М.С. Горбачева идеологической убежденностью и практической решительностью.

Между российскими экономистами на рубеже 1980–1990-х гг. шла острая полемика по вечным русским вопросам – кто/что виноват(о) и что делать. Новое политическое руководство страны выбрало шоковую программу реформ, разработанную под руководством Е.Т. Гайдара и под сильным влиянием рекомендаций западного сообщества. Еще в 1989 г. МВФ и МБРР сформулировали в духе монетаристских идей основные принципы реформирования для развивающихся стран («Вашингтонский консенсус»), которые и легли в основу «гайдароэкономики».

Современные либералы высоко оценивают роль Е.Т. Гайдара как выдающегося ученого-экономиста, который принял на себя ответственность за непопулярные реформы в условиях тяжелейшего экономического кризиса. Однако следует откровенно признать, что уровень теоретической подготовки Гайдара и его команды оставлял желать лучшего, и если к этому добавить еще более скромный хозяйственный опыт реформаторов, то субъективные причины глубокого разрыва между благородными либеральными замыслами и их сомнительным воплощением будут вполне понятны.

Впрочем, у этого разрыва были и объективные истоки, совсем не связанные с тем, насколько глубоко идеолог реформ изучил «экономикс». Реформаторы восточно-европейских стран и стран Балтии могли не слишком спешить, поскольку подавляющее большинство граждан этих стран воспринимало социализм как чужой (навязанный силой) общественный строй, в то время как в России было гораздо больше тех, кто не мог «поступиться принципами». Поэтому радикальные реформы преследовали одну главную цель – сделать рыночную модернизацию российской экономики необратимой.

Российский вариант шоковой терапии означал (в соответствии с рекомендациями неоклассической экономической теории) приоритетное внимание к разгосударствлению экономики (политика приватизации) и к снижению инфляции, которую предварительно перевели из подавленной в открытую форму. Что касается перестройки отраслевой структуры производства, защиты прав собственности и социальных проблем, то их отодвинули на задний план, полагаясь на благотворность невидимой руки рынка.

«Гайдароэкономика» длилась недолго, с ноября 1991 г. до декабря 1992 г., когда под давлением оппозиции Е.Т. Гайдара удалили из правительства. Однако проведенные за это время мероприятия шоковой терапии определили модель российской переходной экономики. Радикал-реформаторы успели сделать многое:

- ликвидировали государственную монополию внешней торговли (согласно Указу Президента России «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР», подписанному Б.Н. Ельциным еще в декабре 1991 г.);
- провели либерализацию цен, освободив цены на большинство товаров от государственного контроля (январь 1992 г.);
- провозгласили курс жесткой финансовой политики путем сокращения расходов государственного бюджета (вплоть до задержек выплаты зарплаты бюджетникам);
- последнее по счету, но первое по значению – подготовили программу широкомасштабной приватизации.

Приватизация как революция «сверху». Успех политики приватизации определялся в решающей степени тем, насколько удачно она будет осуществляться в средней и крупной промышленности, однако именно здесь проведение реформы наталкивалось на самые тяжелые препятствия.

За рубежом к продаже прав собственности крупных приватизируемых предприятий по рыночным ценам можно привлекать многих отечественных предпринимателей и даже представителей среднего класса. Но в России начала 1990-х гг. не могло быть легальных богачей, которые имели возможность покупать заводы-гиганты, а крупными денежными суммами обладали только деятели теневой экономики и иностранные бизнесмены. Причем на доставшуюся от социализма собственность претендовали и рядовые работники, считавшие ее общенародной, и представители хозяйственно-партийной номенклатуры, которые привыкли де-факто распоряжаться госсобственностью почти как своей. Ни те, ни другие не хотели и не могли выкупать эту собственность по ее реальной цене.

От того как удастся разрубить этот гордиев узел, зависела не только устойчивость правительства Б.Н. Ельцина, но и успех курса рыночных реформ в целом. Либералам в 1992–1993 гг. приходилось (как и большевикам в 1918 г.) действовать методом «кавалерийской атаки» – быстро и напористо, пренебрегая социальными издержками ради победы идеологической доктрины.

Основным способом приватизации в 1992–1993 гг. стало акционирование – распыление собственности среди тысяч держателей акций. Поскольку стратегия развития акционерных компаний определялась советом акционеров, то первоочередным вопросом становились пропорции распределения акций среди различных категорий их держателей – работников предприятия (членов трудового коллектива и администрацией), внешними инвесторами и государством.

Разработчиками программы реформы были подготовлены три варианта акционирования государственных предприятий. При любой модели приватизации значительная часть акций (от 49 до 80%) уходила за пределы предприятия и попадала в руки государственных комитетов и фондов имущества. Они в свою очередь торговали этими акциями на фондовой бирже, продавая их как частным лицам, так и различным экономическим организациям (например, инвестиционным фондам).

Если акционирование являлось общепризнанной практикой, то ваучерная кампания – это специфика России (за рубежом схожие методы применялись только в Чехии и Монголии, причем, как и в России, не слишком успешно). Согласно исходному замыслу, каждый гражданин России должен был бесплатно получить свою долю общенародной собственности и обратиться ее либо в наличные, либо в ценные бумаги, дающие право на регулярное получение дохода (дивиденда). По указу президента в 1992 г. прошла раздача ваучеров – ценных бумаг на предъявителя, которые должны были использоваться их владельцами до конца 1993 г. (позже сроки реализации ваучеров были продлены еще на полгода). В течение срока своего действия ваучер можно было либо продать по текущему рыночному курсу (весьма низкому), либо обменять непосредственно на акции предприятия или инвестиционного фонда.

Осуществить прямой обмен ваучеров на акции приватизируемых предприятий могли, как правило, только их работники. Большинство же рядовых граждан перевели свои ваучеры в акции различных чековых инвестиционных фондов (ЧИФ). Когда в 1994 г. началась выплата дивидендов, она вызвала сильное разочарование. Поскольку значительная часть предприятий России в 1990-х гг. была

нерентабельна, то и прибыль по акциям предприятий, держателями которых выступали инвестиционные фонды, была очень низкой. Кроме того, мошенничество в ЧИФах приняло буквально тотальный характер. Сами организаторы приватизации задним числом признали, что недостаточный контроль государства над чековыми фондами был одним из главных недостатков приватизации. «Того промежутка времени, когда они действовали бесконтрольно, с лихвой хватило, чтобы существенно подорвать доверие населения к приватизации», – писали авторы книги «Приватизация по-русски» [Бойко, Васильев, Евстафьев, Казаков, Кох, Мостовой, Чубайс 1999], в числе которых был и бывший председатель Государственного комитета Российской Федерации по управлению государственным имуществом А.Б. Чубайс, главный руководитель приватизации.



Рисунок 1. Доля предприятий промышленности различных форм собственности в общем числе зарегистрированных промышленных предприятий (на конец года)

Составлено по: [Российский статистический ежегодник за 2001 год 2002, с. 343; Промышленность России 2000, с. 49–51; Промышленность России 1996, с. 28–29; Российская Федерация в 1992–1993, с. 68; Народное хозяйство Российской Федерации 1992, с. 68].

Примечание: данные за 1991–1992 гг. являются оценками с точки зрения сопоставимости их с данными за 1993–2000 гг. вследствие изменения методики учета.

Эта реформа завершилась к 1995–1996 гг. (рисунок 1). По данным Всемирного банка, на 1996 г. 55% активов бывших государственных предприятий оказались выкуплены работниками предприятий (менеджерами и служащими), 11% – населением через ваучеры, 34% оставались в собственности государства. Главным результатом приватизации оказалась, однако, не ликвидация институтов власти-собственности, а, скорее, их трансформация в новые формы.

Издержки радикальных экономических реформ

Номенклатурный характер приватизации. Если выходцам из советской номенклатуры досталась львиная доля выгод от радикальных реформ, то «простым советским людям» – огромная компонента издержек, и особенно четко это заметно по итогам приватизации.

Строго говоря, номенклатурная приватизация государственной собственности началась уже в рамках советской институциональной системы власти-собственности (таблица 1). Можно согласиться с Е.Т. Гайдаром, что в начале 1990-х гг. в СССР/России спонтанно (де-факто) сложились институты номенклатурного капитализма, юридически еще не оформленные [Гайдар 1997; Тамбовцев 2009], но эти ограничения новоявленные собственники успешно сняли на этапе ельцинских реформ.

Чтобы преодолеть бесконтрольное усиление бюрократии, администрация президента Ельцина решила сделать процесс номенклатурной приватизации официальным: отныне де-факто-собственники должны были формализовать свои права. В этом были заинтересованы и сами новоявленные собственники, потому что в условиях размытости старой и неупорядоченности новой системы прав собственности над ними постоянно витала угроза экспроприации приобретенной собственности. Однако делалось это путем механического импорта западных институтов частной собственности без учета российской институциональной специфики, вследствие чего возник разрыв собственности де-факто и де-юре. При этом решающими оказывались неофициальные, юридически неформальные права, в которые вкладывалось содержание, отличное от норм, закрепленных в юридических контрактах [Тамбовцев 1990, гл. 3; Капелюшников 2001].

Таблица 1. Этапы российской приватизации

Этапы приватизации	Период	Основные методы	Выигравшие группы
Спонтанная приватизация	1987–1991	Вывод активов	Номенклатура, комсомол
Массовая приватизация	1992–1994	Раздача ваучеров	Инсайдеры (менеджеры и работники)
Денежная приватизация	1994–1997	Продажа и перепродажа активов	Аутсайдеры и некоторые инсайдеры (менеджеры)
Залоговые схемы	1995–1996	Мошенническая продажа банками	Олигархи
«Точечная» приватизация	После 2001	Продажа активов	Олигархи, иностранные инвесторы, аутсайдеры

Источник: [Олейник 2007, с. 478].

Акционерно-ваучерная кампания привела к торжеству номенклатурной приватизации: реальными собственниками стали в первую очередь представители старой партийно-хозяйственной элиты – директорский корпус, обретший значи-

тельную долю внутривзаводских акций, и руководители крупных финансовых компаний, контролирующие «внешние» пакеты акций, в то время как мелкие акционеры (не только внешние инвесторы, но и члены трудовых коллективов) так и не добились возможности влиять на управление и получать сколько-нибудь заметные доходы. Вместо обещанного социального рыночного хозяйства сложилась «экономика инсайдеров», своего рода «директорский капитализм» [Бойко, Васильев, Евстафьев, Казаков, Кох, Мостовой, Чубайс 1999], при котором привилегированные предприниматели «делали деньги» не столько путем развития производства, сколько за счет биржевых манипуляций с акциями, посреднической торговли и т.д. Поскольку при проведении приватизации допускались многочисленные нарушения, государство получило возможность держать новых крупных собственников под контролем, угрожая им привлечением к суду при нарушении диктуемых правил игры.

После относительно быстрого (за три-четыре года) проведения приватизации реставрация коммунистического режима стала в России невозможной, поскольку это нарушило бы интересы новой элиты, сделавшей себе состояние на разделе государственной собственности. «Кавалерийская атака» на социализм в 1992–1995 гг. оказалась существенно успешнее «кавалерийской атаки» на капитализм в 1918–1921 гг. Поэтому большинство современных ученых, признающих объективную необходимость демонтажа советского социализма, дают приватизационной реформе (пусть со многими оговорками) в основном положительную оценку.

В то же время результаты политики приватизации в России не следует переоценивать. «Обмен власти на собственность» обеспечил реформаторам поддержку старой хозяйственной и партийной номенклатуры, но отнюдь не дал приватизированной собственности эффективных хозяев. Доступ к собственности остался тесно связанным с близостью к властным структурам; так и не сложился механизм действенной защиты прав собственности (что тормозило действие теоремы Коуза, согласно которой при специфицированности прав собственности их первичное распределение не имеет значения).

В связи с оценкой приватизации в России 1990-х гг. уместно вспомнить оценку К. Марксом британских земельных реформ в колониальной Индии первой половины XIX в., направленной на замену институтов власти-собственности институтами частной собственности. По его словам, эти реформы «произведены не в интересах народных масс, обрабатывающих землю, и не в интересах держателей, владеющих ею, а в интересах правительства...». В то же время результаты этих реформ, «как они ни гнусны, представляют собой... различные формы частной собственности на землю, т.е. того, чего так жаждет азиатское общество» [Маркс, Энгельс 1957, т. 9, с. 202, 210]. Пожалуй, схожую оценку можно высказать и в отношении шоковых реформ Б.Н. Ельцина: направленные на формирование институтов частной собственности, они были насущно необходимы, но конкретные способы ее осуществления во многом обесценивали полезный эффект. В результате после реформ сформировались (особенно на первых порах) не столько частная собственность и класс предпринимателей, сколько пародия на частную собственность и карикатура на предпринимателей.

Потеря перспектив реформ. Как и ожидалось, шоковая терапия сразу вызвала негативную реакцию значительной части россиян. Обнаружилось, что терапевтический эффект реформ на начальных этапах «почему-то» не заметен, зато их болезненные проявления (резкое снижение доходов, рост инфляции

и безработицы) наступают очень быстро. Разочарование в реформах было вызвано также высокой экономической преступностью, из-за которой многие лишались сбережений, отдавая их откровенным аферистам – организаторам финансовых пирамид (типа печально прославившейся в 1994 г. «МММ»).

Когда в 1995–1996 гг. завершилась акционерно-ваучерная приватизация государственных предприятий, то радикал-реформаторы посчитали свою миссию в основном завершенной, поскольку проблемы защиты прав собственности не были для них приоритетны. Единственное, что их продолжало волновать, – это борьба с инфляцией, однако успехи в этой области долгое время были не очень обнадеживающими.

Главным инструментом антиинфляционной политики 1990-х гг. стало ограничение спроса посредством жесткой бюджетно-финансовой политики. При осуществлении этого курса правительство не стеснялось использовать меры, заведомо невозможные в нормальном демократическом обществе: многомесячные задержки выплаты зарплаты госслужащим, фактический отказ от обещанной компенсации обесцененных в январе 1992 г. вкладов. Основным методом сдерживания излишка предложения денег долгое время была продажа высокодоходных государственных краткосрочных обязательств. При всех социальных издержках подобных мероприятий они некоторое время давали заметный положительный результат: к 1997 г., по официальным данным, инфляция вошла в нормальные рамки. Однако кризис 1998 г., вызванный временным отказом правительства обслуживать свой долг, привел к новому взлету цен (более чем в 2 раза) и, казалось, перечеркнул достигнутые успехи.

Показателем преимущественно тактической ориентации российского правительства 1990-х гг. является высокая зависимость количества госчиновников высшего ранга от показателей экономической конъюнктуры. После радикальных реформ начала 1990-х гг. правительство Б.Н. Ельцина начало реагировать на очередные острые социально-экономические вызовы типично бюрократическими методами: чем острее проблемы – тем больше чиновников (например, вице-премьеров) [Кочеткова, Нуреев 2004]. Как и Горбачев к началу 1990-х, Ельцин к концу 1990-х гг. потерял и перспективу реформ, и поддержку электората.

Следует подчеркнуть, что достигнутые к концу 1990-х гг. общие результаты либеральных реформ в России носили двойственный характер. С одной стороны, рыночная перестройка экономики действительно стала необратимой: сформировалась бизнес-элита, благополучие которой неразрывно связано с рыночными отношениями; в 2000–2010-е гг. даже радикально-оппозиционные политические силы (включая левых) выдвигали, как правило, идеи невозвращения к «светлому коммунистическому прошлому» и лозунги о «реформах рыночных реформ». С другой стороны, уровень жизни рядовых граждан, в отличие от хозяйственной и политической элиты, не улучшился, а ухудшился. Если посмотреть на динамику большинства макроэкономических показателей российской экономики за годы ельцинского режима, то видна картина затяжного и тяжелого спада, превосходящего Великую депрессию 1929–1933 гг. на Западе. В результате трансформационного спада темпы роста в России в 1990–1996 гг. были стабильно отрицательными, прирост ВВП возобновился по существу лишь с 1999 г. Даже в начале 2000-х гг. по ВВП на душу населения (с учетом паритета покупательной способности доллара) Россия находилась заметно ниже среднемирового уровня (наравне с Иорданией и Марокко). И самое главное: обозначился резкий диссонанс между теми институциональными изменениями, которые намечались в начале 1990-х гг., и теми, которые реально

произошли. На уровне всех субъектов хозяйственной жизни к концу 1990-х гг. прослеживались черты не столько прогресса, сколько регресса институтов³.

Хотя сложившуюся в 1990-е гг. экономику России можно с полным правом называть рыночной, она оказалась заметно ближе к экономике стран третьего мира, чем развитых государств. Неслучайно в 2001 г. родилась предложенная британским аналитиком Д. О'Нилом аббревиатура БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), обозначающая группу крупных стран догоняющего развития со схожими проблемами и возможностями. Возможно, подобная «латиноамериканизация» России была неизбежной для нее фазой на пути рыночной модернизации.

«Российская драма»

Сущность «российской драмы». Первая половина 2000-х гг. стала в некотором смысле наиболее светлым периодом постсоветского развития: начало работы нового политического руководства внушало гражданам России большие надежды; трансформационный спад миновал, экономика благодаря нефтедолларам росла быстрыми темпами. Завершение в 2000 г. второй чеченской войны привело к долгожданному прекращению длительного военного конфликта; поддержка не очень демократического и не очень свободного от коррупции нового руководства Чечни казалась разумной платой за сдерживание воинствующего сепаратизма под исламистскими лозунгами. В отношении бизнес-олигархов государство заняло сначала позицию равноудаленности, а затем постаралось вообще вывести бизнес-олигархов из активной политики. Переломным событием оказалось «дело ЮКОСа» 2003–2005 гг., продемонстрировавшее, что даже один из богатейших бизнесменов мира не может отказываться от правил игры, предписанных российским государством. Выстраивание политической вертикали могло означать переход постсоветской России на китайский путь реформирования, когда жесткая политическая централизация сочетается с успешной экономической либерализацией и экономическим ростом. Однако уже во второй половине 2000-х гг. стало очевидно, что «российского чуда» не получится. Экономический подъем сохранил за Россией роль сырьевого придатка развитых стран и не вызвал роста производственных инноваций. Недоразвитость экономики постсоветской России хорошо видна, в частности, по структуре ее экспорта и импорта, характеризующих место нашей страны в современной мир-системе (*таблица 2*).

В современной глобальной экономике даже для стран с низким доходом остается вполне типичной ситуация, когда примерно половину их экспорта составляет готовая продукция, тем более это характерно для государств со средним (64% в 2006 г.) и высоким (81%) доходами. В России же на готовые изделия в 2006 г. приходился лишь 21% экспорта, еще сильнее отличия просматривались по доле топлива в экспорте: если в 2006 г. во всем мире она составляла только 8% (причем в странах с высоким доходом – 5%, со средним – 17% и с низким – 28%), то в России эта цифра фиксировалась на отметке 50% [2006 World Development Indicators 2006].

³ Одним из первых на регрессивный характер радикальных экономических реформ в России уже в начале 1990-х гг. обратил внимание Манкув Олсон [Olson 1993].

Таблица 2. Ухудшение товарной структуры экспорта и импорта Российской Федерации

Элементы экспорта и импорта	Доля, в % к итогу							
	1995		2000		2005		2011	
	Экс.	Имп.	Экс.	Имп.	Экс.	Имп.	Экс.	Имп.
<i>Низкотехнологическая продукция</i>								
Продовольственные товары и сельхозсырье	1,8	28,1	1,6	21,8	1,9	17,7	2,3	13,9
Минеральные продукты	42,5	6,4	53,8	6,3	64,8	3,1	70,3	2,1
<i>Высокотехнологическая продукция</i>								
Продукция химической промышленности, каучук	10,0	10,9	7,2	18,0	6,0	16,5	6,0	14,9
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	26,7	8,5	21,7	8,3	16,8	7,7	11,1	7,1
Машины, оборудование и транспортные средства	10,2	33,6	8,8	31,4	5,6	44,0	4,5	48,0

Источник: Росстат; ФТС РФ.

Структура российского импорта также существенно отличалась от характерной для развитых стран: прежде всего, для всего мира типичной является высокая доля готовой продукции не только в экспорте, но и в импорте. В России же ее процент в импорте более чем в 3 раза превосходит ее долю в экспорте. В структуре российского импорта продовольствие и сельскохозяйственное сырье в 2006 г. имели в 2 раза больший удельный вес (18%), чем в странах с высоким (9%) и средним доходами (9%). По этому показателю мы были гораздо ближе к странам с низким доходом (14%, почти как и в России в 2011 г.). Самое главное, за последнее десятилетие существенно вырос импорт высокотехнологической продукции – машин, оборудования и транспортных средств, продукции химической промышленности.

Если сопоставить в целом институциональные изменения 2000–2010-х гг. с трансформациями 1990-х гг., то можно найти поводы как для оптимизма, так и для пессимизма. В ельцинский период в характеристиках субъектов переходного периода преобладали преобразования с негативными оттенками; применительно к путинскому периоду можно говорить, скорее, о застое, чем о явном ухудшении. Также следует отметить, что по нескольким показателям (прежде всего, связанным с домохозяйствами) в 2000–2010-е гг. произошли и явные положительные сдвиги. Одним словом, в последние полтора десятилетия «пациент» определенно «скорее выздоравливает, чем умирает» (в отличие от ситуации в предшествующий период), но в то же время российское общество остается явно нездоровым, и самое драматичное в том, что не ясно, чем оно больно и как его лечить.

В 1968 г. шведский экономист-институционалист Гуннар Мюрдаль издал книгу «Азиатская драма» [Myrdal 1968], посвященную странам Южной Азии (прежде всего Индии) и развенчивающую надежды на быстрое решение проблем догоняющего развития. В этой книге Мюрдаль назвал «азиатской драмой» хроническую неспособ-

ность постколониальных народов и элит (прежде всего интеллигенции) преодолеть «бедность народов», добиться высокого темпа и качества экономического роста. Используя самые разные идеологемы (либерализм, социализм, национализм), азиатские правительства одинаково консервируют отставание своих стран. По аналогии с «азиатской драмой» можно говорить о «*российской драме*»: даже после завершения на рубеже 1990–2000-х гг. основных экономических реформ (приватизация, гашение инфляции) и достижения политической стабильности Россия не может обеспечить стабильно высокие темпы развития и, самое главное, качество экономического роста.

Уже во второй половине 1990-х гг. многие интеллектуалы понимали, что социально-экономическому прогрессу России препятствуют некие глубинные факторы, которые категорически нельзя свести к «плохим руководителям», «ошибкам власти» и «проискам врагов». От того, какие факторы будут сочтены наиболее значимыми, зависит и подход к пониманию экономической истории постсоветской России.

Интерпретации «российской драмы». К объяснению «российской драмы» в отечественной и в зарубежной транзитологической/руссологической литературе существуют несколько основных подходов, которые по существу повторяют основные парадигмы экономической теории развития [Нуреев 2008], изучающей с 1950-х гг. развивающиеся страны (таблица 3).

Таблица 3. Параллели между экономической русологией и экономической теорией развития

Характеристики парадигм	ПАРАДИГМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ РАЗВИТИЯ				
	Кейнсианская	Неоклассическая	Традиционно-институциональная	Леворадикальная	Неоинституциональная
Разработчики парадигмы	Х. Чинери, М. Бруно, 1950–1960-е гг.	У.А. Льюис, 1950–1960-е гг.	Г. Мюрдаль, 1960-е гг.	А. Эммануэль, И. Валлерстайн, 1960–1970-е гг.	Э. де Сото, 1980-е гг.
Главная причина торможения модернизации	Нехватка финансовых (инвестиционных) ресурсов	Неэффективная структура производства	Низкое качество управления и трудовых ресурсов	Тормозящее влияние капиталистической мир-системы	Слабая защита прав собственности, рентоискательство вместо конкуренции
Метод решения главной проблемы	Внешние займы на мировом финансовом рынке	Перелив ресурсов (прежде всего трудовых) из одних секторов в другие	Формирование «нового человека»	Самодостаточное национальное экономическое развитие	Защита прав собственности предпринимателей
Аналогичные концепции в России 1990–2000-х гг.	Популярные в 1990-е гг. представления	Концепции «виртуальной экономики» (К. Гэдди и Б. Икеса) и «сибирского проклятия» (Ф. Хилл, К. Гэдди)	Концепции «простого советского человека» Ю.А. Левады, «криминальной субкультуры» В.В. Волкова	Концепция А.П. Паршева «Почему Россия не Америка»	Концепции А.А. Аузана, В.М. Полтеровича, А. Шлейфера и др.

Кейнсианский подход к проблемам экономики развития обращает основное внимание на инициирование экономического роста путем обеспечения национальной экономики заемными инвестиционными (финансовыми) ресурсами по модели «большого толчка». Объяснение «бедности народов» России нехваткой финансовых ресурсов, которые коммунисты растратили на гонку вооружений и на помощь дружественным режимам, было популярно в 1990-е гг., когда правительство Б.Н. Ельцина буквально вымалывало зарубежные займы на покрытие сиюминутных расходов. Однако и тогда в научных кругах хорошо понимали лукавство этого подхода, поскольку рост российского внешнего долга сочетался с огромной утечкой за рубеж российских капиталов, который более чем перекрывал приток заемного капитала. Когда благодаря начавшемуся с 1999 г. росту цен на энергоносители и щедрому потоку нефтерублей финансовый вопрос потерял особую остроту, полноценный экономический взлет все же не состоялся. В принятой в 2008 г. Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г. снова возникла идея своеобразного «большого толчка» за счет нарастающего притока иностранного капитала, однако последующие события (включая санкции 2014 г.) показали, что кейнсианский «большой толчок» в современной России маловероятен.

В 1990-е гг. получили распространение и другие подходы к пониманию причин российской недоразвитости – в частности, связанные с традиционно-институциональными идеями того же Г. Мюрдаля о тормозящем влиянии азиатских ценностей. Большое внимание к культурным детерминантам социально-экономического развития проявили в первую очередь социологи, изучавшие стереотипы и привычки «простых советских людей», которые долгое время преобладали и в постсоветской России [Левада 1993]. Из экономистов наибольший вклад в это направление внес В.В. Волков, в конце 1990-х гг. предложивший называть «криминальной субкультурой» широко распространенное среди россиян нигилистическое отношение к собственности и превалирование групповых отношений над социальными. По его мнению, именно всеобщность этих культурных стереотипов привела к органической криминализации постсоветского бизнеса и развитию силового предпринимательства [Волков 1999; Волков 2002]. Впрочем, этнометрические исследования 2000-х гг. показали, что различия в ментальности россиян и европейцев не так велики: в частности, согласно методике Г. Хофстеда, российская ментальность остается ближе к ментальности граждан континентально-европейских стран, чем населения восточных государств [Латова, Тихонова 2010].

На рубеже 1990–2000-х гг. в транзитологическом дискурсе почти одновременно актуализировались неоклассические и леворадикальные подходы к объяснению «русской драмы». Неоклассическая парадигма акцентирует внимание на гетерогенности (внутренней разнородности) экономики стран догоняющего развития и предлагает передавать ресурсы из архаичного сектора национальной экономики в современный. Своеобразной разновидностью этого подхода стала обнародованная в 1998 г. концепция «виртуальной экономики» американских экономистов-русистов Клиффорда Гэдди и Барри Икеса [Gaddy, Ickes 1998; Гедди, Икес 2001; Gaddy, Ickes 2002]. По их мнению, в условиях бартеризации экономики деформированные расчеты между российскими предприятиями скрывали раскол экономики России на добывающие отрасли, создающие добавленную стоимость (в основном в сфере ТЭК), и перерабатывающие отрасли, уничтожающие ее. Кон-

цепция «виртуальной экономики» К. Гэдди и Б. Икеса хотя и произвела сенсацию, но быстро оказалась забыта – не вполне заслуженно, поскольку и после ликвидации бартеризации отмеченный дуализм отнюдь не исчез.

Гораздо более долгую, шумную и скандальную популярность получила концепция российского публициста А.П. Паршева, изложенная в книге под названием «Почему Россия не Америка» [Паршев 1999]. Эта теория стала своеобразным (специфически-русским) субститутом леворадикальным экономическим идеям развития. Сходство концепции А.П. Паршева с леворадикальными тезисами явно прослеживается в том, что он тоже считал принципиальной ошибкой курс на интеграцию России в мировое хозяйство и призывал к экономической автаркии (в частности, отказу от вступления в ВТО). Однако в отличие от зарубежных левых экономистов, А.П. Паршев обосновывал это уникально холодными природными условиями в России, в силу чего наша страна принципиально не может «играть по правилам» глобальной экономики. Критики А.П. Паршева (см., напр. [Цирель 2002]) убедительно доказывали, что издержки, обусловленные природными условиями, не играют существенной роли в современной экономике, в результате чего в российской научной среде концепция Паршева стала считаться паранаучной. Однако, несмотря на критические замечания в адрес теории географического детерминизма, в общественное сознание отечественных интеллектуалов (особенно, конечно, «русских патриотов») прочно вошел тезис, что уникально холодный климат препятствует созданию в России действенной рыночной экономики.

На протяжении 2000-х гг. в объяснениях «русской драмы» наблюдался постепенный переход к доминированию неоинституциональных подходов – поиску тех «плохих правил игры» (формальных и неформальных), из-за которых не удается создать эффективную модель российской экономики. Проявлением этого сдвига является, например, большая популярность в России идей Э. де Сото, по мнению которого главной причиной неудач стран догоняющего развития является слабая защита прав собственности. К этому направлению близка позиция приверженцев традиционного институционализма, согласно которой слабость институтов частной собственности в постсоветской России связана в первую очередь с воспроизводством традиционных для российской цивилизации институтов власти-собственности⁴. Именно с этих позиций авторы данной статьи анализируют историю постсоветского социально-экономического развития.

«Созидательная работа едва видна за грудой развалин»

Чтобы лучше понять успехи и провалы постсоветского развития, охарактеризуем подробнее динамику основных институциональных изменений, произошедших в России 1990–2010-х гг. в деятельности домохозяйств, фирм и государства. Сразу оговоримся, что рассказать обо всех главных изменениях – очень трудоемкая задача. Поэтому мы обращаем основное внимание на те сюжеты, которые наиболее значимы с точки зрения анализа конкуренции восточных и западных институтов.

⁴ Обзор институциональных подходов к анализу постсоветского развития см., напр. [Нуреев 2009, с. 21–35].

Постсоветские домохозяйства на пути от выживания к развитию

Нерыночное приспособление к рынку. Анализируя социально-экономическую адаптацию российского населения к рынку, можно выделить две группы проблем. Первая связана с нерыночной адаптацией к рынку в условиях частичной маргинализации общества (что было более типично в 1990-е гг.), вторая – с институционализацией новых прав и свобод (что актуализировалось в последующий период).

Уже в начале 1990-х гг. качественные изменения произошли как в производственном, так и в потребительском поведении россиян. Прежде всего, резко выросли возможности для мобильности граждан: исчез крепостнический институт прописки, люди получили возможность активно искать новые рабочие места и даже становиться предпринимателями. Акционерно-ваучерная приватизация дала возможность многим побывать в роли акционера и познакомиться с азами современной экономической демократии. Советский дефицит потребительских товаров быстро исчез, при этом очереди стали выстраиваться не за мылом и колбасой, а за долларами.

К сожалению, новые возможности встретили у россиян на первых порах, в лучшем случае, холодный прием. И когда предприятия стали массово сокращать занятость, то люди начинали ценить не возможность поиска новой работы, а свободу от необходимости ее искать. Обесценение сначала советских сбережений, а потом и основной массы ценных бумаг надолго выработало у большинства россиян привычку жить от зарплаты до зарплаты. Для 1990-х гг. была характерна сильная тенденция не просто к усилению социального неравенства и поляризации общества (таблица 4), а к откровенному обнищанию, связанному с появлением большого количества «новых бедных».

Таблица 4. Дифференциация денежных доходов населения России в 1990–2010 гг.

Показатели	1990	1995	2000	2010
Первый квинтиль (с наименьшими доходами)	9,8	5,5	6,0	5,2
Второй	14,9	10,2	10,4	9,8
Третий	18,8	15,0	14,8	14,8
Четвертый	23,8	22,4	21,2	22,5
Пятый (с наибольшими доходами)	32,7	46,9	47,6	47,7
Коэффициент Джини	0,233	0,381	0,399	0,421

Источник: [Российский статический ежегодник 2012; Россия в цифрах 2011].

В период кризиса СССР, когда противники коммунистического режима шли к власти под лозунгами борьбы за свободу, многие россияне понимали эту свободу односторонне – как приобретение новых прав и благ без потери старых возможностей и гарантий. Большинство населения не видело глубокой взаимосвязи

понятий «свобода – самостоятельность – ответственность», что привело к парадоксальному явлению не только невостребованности новых прав и разочарования в них вследствие непонимания их природы, но и к отчуждению от них многих россиян.

Поборники свободы недооценивали ее предпосылок (самостоятельности и ответственности индивидов), которые резко возросли в условиях ограниченности ресурсов, усиленных гиперинфляцией и гигантским падением производства. Однако государство оказалось не только не в состоянии защищать провозглашенные им самим права, но и, наоборот, встало на путь их систематического нарушения. Власти разных уровней сами часто попирали права граждан и даже поддерживали друг друга, осуществляя неправомерные действия (незаконное расходование бюджетных средств, продажа на заранее невыгодных условиях объектов государственной собственности, заключение заведомо убыточных для России международных договоров и др.). Неслучайно, что в опросах общественного мнения населения в 1990-е гг. среди нарушителей прав граждан органы правопорядка встречались почти вдвое чаще, чем обычные злоумышленники [Шабанова 2000].

В этих условиях отклонение от правовых норм стало своеобразной нормой поведения, а следование им – исключением; резко увеличился разрыв между декларируемой, желаемой и реализуемой свободой. Все это создало предпосылки для криминализации общества, становления и развития институтов *неправовой свободы*. Для общества стали характерным преобладание пассивных форм адаптации над активными, отказ от использования появившихся законных прав и свобод, воспроизводство отношений с работодателями на более зависимой и бесправной основе, чем в дореформенный период.

Таким образом, к концу 1990-х гг. российское общество оказалось во многих отношениях даже дальше от западной институциональной правовой свободы, чем было накануне реформ.

«Азиатские» противоречия в обществе рыночного хозяйства. На рубеже 1990–2000-х гг. в развитии домохозяйств наметился перелом: если в 1990-е гг. большинство россиян просто выживало, то в 2000-е гг. граждане получили возможность заботиться о своем развитии. Многие российские домохозяйства начали постепенно осваивать качественно новые потребительские блага общества массового потребления: мобильные телефоны, домашние компьютеры с подключением к Интернету, поездки за границу, платное обучение, потребительские кредиты, личное страхование и т.д. Эти новшества нередко требовали перестройки «плохих» правил, с которыми ранее россияне мирились: так, практика «черных зарплат» стала сокращаться во многом под влиянием того, что низкая официальная зарплата затрудняла получение банковского кредита.

До реализации радужных ожиданий, которые существовали перед началом реформ, сейчас еще далеко, но положительные институциональные изменения стали заметны в уже 2000–2010-е гг. по большинству характеристик (таблица 5): улучшения видны по первым пяти позициям, и лишь по двум последним позитивных изменений не произошло.

В то же время освоение домохозяйствами новых возможностей сопровождалось мучительным кризисом идентичности и острыми противоречиями, которые сохраняются и в 2010-е гг. Обратим внимание на те из них, которые связаны с проблемой воспроизводства власти-собственности.

Таблица 5. Институциональные изменения в поведении домохозяйств в России в 1990–2010-х гг.

Характеристики		Исходное состояние в СССР	ИЗМЕНЕНИЯ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ		
			ожидаемые в ходе радикальных реформ	произошедшие в ельцинский период	произошедшие в путинский период
1	Межличностное доверие	Относительно высокое	Высокое	Низкое	Постепенное возвращение к прежнему уровню
2	Тип работника	«Работники-винтики» – исполнительные и безинициативные	Креативный работник американского типа (мобильный)	«Люди-улитки», заботящиеся только о самовывживании	Исполнительный работник японского типа (немобильный), колеблющийся между патернализмом и индивидуализмом
3	Потребительское поведение	Погоня за дефицитом	Создание общества массового потребления	Контраст между престижным потреблением и вынужденным аскетизмом	Постепенное сглаживание контрастов, потребительский бум
4	Инвестиционное поведение	Почти отсутствует	Стратегия развития	Стратегия выживания	Сдвиг от жизни по средствам к долговому образу жизни
5	Структура общества	Преобладание советского среднего класса	Доминирование рыночного среднего класса	Доминирование «потенциального» среднего класса, высокий уровень бедности	Снижение бедности, рост (но не доминирование) среднего класса
6	Бытовая коррупция	Широко распространена	Отсутствует	Очень широко распространена	
7	Гражданское общество	Отсутствует	Играет роль одного из базовых институтов	Спрос на самоуправление является отложенным; институты гражданского общества не пользуются поддержкой ни у граждан, ни у государства	

Население России в 2000–2010-х гг. по большинству критериев делится на благополучное и неблагополучное в пропорции 40:60 (таблица 6). Это значит, что тех, кто сумел обрести «новый мир», в полтора раза меньше, чем тех, кто этого сделать не смог. Лучше всего складывается ситуация с распределением квалификационного и социального ресурсов (т.е. образования и включенности в социальные сети) – их не имели, по оценке Н.Е. Тихоновой, лишь 40% россиян. Но именно эти разновидности человеческого капитала ценятся в России не слишком высоко, ««бал правят» прежде всего владельцы экономического и властного ресурсов» [Тихонова 2014, с. 351].

Можно сделать вывод, что с конца 1990-х гг. население России поделилось на три основные социальные группы – исполнителей (большинство), руководителей (несколько процентов) и средний класс (примерно 1/3 населения). Сложившаяся «принадлежность к трем основным классам... – логическое следствие наличия на момент начала реформ 1990-х годов у разных групп населения различного объема ресурсов, во многом накапливавшихся на протяжении поколений»

[Тихонова 2014, с. 353]. Те представители советских элитных и субэлитных групп, которые имели существенно большие ресурсы, смогли в 1990-е гг. превратить их в капитал, а те, кто в СССР ими не обладал, остались в основном внересурсными и в постсоветской России.

Таблица 6. Пропорции социальной структуры российского общества 2000-х гг. при разных принципах стратификации, %

Принципы стратификации		УКРУПНЕННАЯ СТРУКТУРА ОБЩЕСТВА	
		«успешные»	«неуспешные»
Отношение к собственности		45 (среднеобеспеченные + обеспеченные + высокообеспеченные)	55 (бедствующие + малообеспеченные)
Отношение к эксплуатации		19 (эксплуатирующие + средний класс)	81 (эксплуатируемые)
Отношение к управлению		39 (влияющие на принятие решений)	61 (не влияющие на принятие решений)
Отношение к ресурсам (ресурсный подход)	Отношение к экономическим ресурсам	46 (имеющие ресурсы)	54 (не имеющие ресурсов)
	Отношение к властным ресурсам	39 (имеющие ресурсы)	61 (не имеющие ресурсов)
	Отношение к квалификационным ресурсам	60 (имеющие ресурсы)	40 (не имеющие ресурсов)
	Отношение к социальным ресурсам	59 (имеющие ресурсы)	41 (не имеющие ресурсов)
	Отношение к культурным ресурсам	47 (имеющие ресурсы)	53 (не имеющие ресурсов)

Составлено по: [Тихонова 2014].

К тому же во второй половине 2000-х гг. произошло если не уничтожение, то по крайней мере торможение социальных лифтов: хорошие рабочие места почти монополизировали выходцы из наиболее статусных и высокообразованных семей, «пробиться» за счет личных качеств было очень трудно (особенно в крупных городах). Это значит, что принадлежность к новой элите стала во многом наследственной (как принадлежность к партийно-хозяйственной верхушке в СССР). Следует подчеркнуть, что данная тенденция тесно связана с негативными тенденциями в российской системе образования: с одной стороны, возникли элитные школы и университеты, где дают образование очень высокого европейского качества для избранных; с другой стороны, сформировалось образование второго сорта (не только в ссузах и профучилищах, но и во многих обычных

вузах), которое получали и продолжать получать выходы из низкооплачиваемых слоев. Складывается порочный круг неравенства образования, который не только не ослабляет исходного неравенства, а наоборот, усиливает его [Ключарев, Диденко, Латов, Латова 2014].

Социальное расслоение привело к усилению социальных конфликтов – прежде всего к массовым протестным выступлениям 2010-х гг. – направленным в первую очередь против власть имущих. Данные общероссийских социологических опросов по репрезентативной выборке 2000–2010-х гг. (таблица 7) подтверждают, что противоречия между властью и народом и между чиновниками и гражданами являются если не основными, то одними из главных: во время опроса 2014 г. хотя бы одну из этих формулировок выбрали 44% респондентов. Капиталистические (в марксистском понимании) классовые конфликты российские респонденты называли на удивление нечасто: наиболее близкую формулировку – противоречие «собственники предприятий vs наемные работники» – во время опросов 2013–2014 гг. выбирали лишь 17% опрошенных.

Таблица 7. Динамика ответов во время общероссийских опросов на вопросы о социальных конфликтах в постсоветской России, %

Наиболее частые варианты ответов на анкетный вопрос, какие конфликты в современной России являются наиболее острыми	Годы проведения опросов				
	2003	2005	2008	2013	2014
Между богатыми и бедными	44,4	55,3	42,6	53,1	39,0
Между властью и народом	–	35,2	–	–	33,5
Между чиновниками и гражданами, к ним обращающимися	26,4	17,4	28,7	30,0	30,8
Между русскими и нерусскими	37,2	28,0	33,3	36,0	24,3
Между олигархами и остальным обществом	27,1	21,4	24,0	26,5	18,6
Между собственниками предприятий и наемными работниками	20,4	12,7	15,4	17,4	17,0

Источник: ИС РАН.

Мы видим, что представления россиян о социальных конфликтах в постсоветской России ближе всего к модели общества азиатского способа производства, где главными антагонистическими социальными классами являются государство-класс (власть, чиновники) и класс подданных (народ, граждане). Концепция этих противоречий, типичных для капиталистического общества, находит отражение в сознании современных россиян в существенно меньшей степени.

Таким образом, осваивая ценности и нормы общества массового потребления, основанного на рыночном хозяйстве, российские домохозяйства даже в 2010-е гг. продолжают остро страдать от социальных конфликтов азиатского типа.

В целом, если судить по институциональным характеристикам домохозяйств, сформировавшаяся в 1990-е гг. «груда развалин» все же постепенно исчезает

в процессе «созидательной работы». Другое дело, что в том «новом мире», который формируется по мере разбора «развалин», воспроизводятся многочисленные черты «старого мира».

Постсоветские фирмы на пути от развития к выживанию

Экономика непроизводительного предпринимательства. Одним из главных провалов экономики России являются неудачи в формировании экономики инноваций: по сути, государство по своей природе неэффективно в генерировании производственных инноваций, а частный бизнес упорно не желает их разрабатывать и внедрять (см., например [Грэхем 2014]. Даже в 2000–2010-е гг. большая часть исследований и разработок в предпринимательском секторе осуществлялась за счет средств государственного бюджета, и проект технопарка Сколково, инициированный в 2010 г., является лишь частным проявлением этой общей тенденции. Такой «паразитизм частного сектора на ресурсах госсектора» [Гохберг 2003, с. 28] разительно контрастирует не только с американской Силиконовой долиной, но даже с индийским Бангалором, где доминирующую роль играет частное предпринимательство.

Можно утверждать, что сложившаяся в постсоветской России система инноваций сильна «на входе» и относительно слаба «на выходе». Россия традиционно тратит заметную долю ВВП на исследования и разработки, однако значительная часть этих ассигнований идет на содержание большого количества государственных исследовательских учреждений, по-прежнему слабо связанных как с системой подготовки кадров, так и с предпринимательской деятельностью. Коммерческие же организации вкладывают пока очень мало средств в науку, потому что их устраивают возможности экстенсивного роста, основанного больше на расширении рынка, чем на его интенсификации. Поэтому неудивительно, что большинство российских разработок патентуется в других странах, которые начинают более активно использовать российские научные ресурсы, чем отечественные компании.

Институциональная слабость инноваторства в российской экономике может служить основанием для отрицания развития в России предпринимательства. Действительно, «нормальный» предприниматель (по Й. Шумпетеру) – это инноватор, который создает новые виды товаров, внедряет современные производственные методы, создает усовершенствованные организационные структуры, в результате чего повышается личное благосостояние как самого предпринимателя, так и общества в целом.

Однако на самом деле бизнес-деятельность в современной России развита очень широко, хотя для правильного понимания этого предпринимательства надо сделать очень важное дополнение к шумпетерианской теории предпринимателя-новатора, которое предложил американский экономист В. Баумоль. «Шумпетерский перечень [видов] предпринимательской деятельности можно серьезно расширить, включив в него инновации в процедурах рентоискательства, например, открытие ранее не используемой легальной комбинации, которая эффективно приносит рентные доходы...», – писал В. Баумоль. – Может показаться странным... предлагать включить деятельность такой сомнительной с точки зрения общества ценности (я называю ее «непроизводительным предпринимательством») в перечень шумпетерских инноваций... Если предпринимательство определяют

как способность изобретать и находить новые пути увеличения своего благосостояния, власти и престижа, то следует ожидать, что не все предприниматели будут слишком заботиться, создает ли их деятельность дополнительный... общественный продукт или, наоборот, она является серьезной помехой производству» [Baumol 1990, pp. 897–898].

Эта поправка Баумоля заставляет вспомнить полемику столетней давности между немецкими социологами М. Вебером и В. Зомбартом о духе капитализма. Если один из оппонентов видел истоки капитализма в законопослушной протестантской этике, то другой – в безудержной жажде наживы (в т.ч. путем спекуляций, грабежей, политических махинаций и т.д.). В этой дискуссии по-своему правы обе стороны: эффективное рыночное хозяйство образуется только при таких правилах игры, когда непроизводительное предпринимательство решительно вытесняется производительным. Но страсть к инновациям ради прибыли может существовать и в полном отрыве от веберовского духа капитализма – вспомним хотя бы великого комбинатора из романов И. Ильфа и Е. Петрова. Такое предпринимательство, развивающееся при отсутствии рыночных правил, неминуемо будет в значительной степени непроизводительным и даже разрушительным, именно это и наблюдалось в «лихие» 1990-е.

Любопытным институтом организованной экономической преступности в постсоветской России, в котором ярко проявлялись типичные черты непроизводительного предпринимательства, стали финансовые пирамиды⁵. Безнаказанность организаторов первых пирамид привела буквально к взрывному росту «пирамидостроительства» – об этом свидетельствуют данные МВД России (таблица 8), в которых отражена лишь верхушка айсберга: по некоторым оценкам, в 1990-х гг. функционировали около 1,8 тыс. финансовых пирамид, и пик их роста пришелся на 1994 г. Широкая распространенность и размах, с которыми действовали организаторы, в конечном итоге привели (конечно, наряду с другими причинами) к обвалу российского финансового рынка частных инвестиций. Снижение активности этих пирамид в середине 1990-х гг. было связано не столько с активизацией деятельности правоохранительных органов, сколько с общим ростом недоверия граждан к «финансистам», которые вместо инвестиций в реальный сектор экономики расхищали сбережения граждан.

Таблица 8. Российское пирамидостроительство в начале 1990-х гг., по данным МВД России

Годы	Количество пирамид	Количество регионов	Величина ущерба	Количество обманутых граждан
1992	9	7	157,5 млрд руб.	150 тыс.
1993	33	17	300 млрд руб., 218 тыс. долл.	нет данных
1994	нет данных	36	454 млрд руб., 13,5 млн долл.	430 тыс.

Источник: [Алабердеев, Латов 2010].

⁵ Речь идет о мошеннических схемах, в которых выплаты по вкладам старых инвесторов (или по обязательствам перед старыми клиентами) производились из средств новых инвесторов.

В 1990-е гг. большинство россиян весьма негативно относились не только к откровенным лжепредпринимателям, но и к бизнесменам вообще; они видели в них не трудолюбивых производителей, честно заработавших свои состояния, а алчных хищников, отнявших собственность у ослабевшего государства или награбивших ее у своих соотечественников. По мнению многих россиян, обман покупателей и продавцов является в постсоветской России правилом, а честный бизнес – исключением. Негативный имидж «новых русских» устойчиво воспроизводился и в 2000–2010-е гг.

Такие представления отнюдь не лишены оснований. Дело в том, что снятие административных ограничений сделало явным то теневое предпринимательство, которое существовало в советской России и отнюдь не было равнозначно классическому рыночному хозяйству. Теневая экономика времен СССР несла в себе черты архаичного «делания денег», подобного практикам ростовщического капитала, который «при азиатских формах... может существовать очень долго, не вызывая ничего иного, кроме экономического упадка и политической коррупции» [Маркс, Энгельс 1962, т. 25, ч. II, с. 146].

Возник своего рода порочный круг (рисунок 2): поскольку «новый русский» олицетворял в глазах сограждан жулика, и у него отсутствовали нравственные ограничения, он легко совершал поступки, которые соответствовали его образу в глазах обывателей – например, использовал не легальную систему правовой защиты, а услуги силовых предпринимателей (рэкетиров). Государство не торопилось обеспечить *такому* бизнесу легальную защиту, что тоже стимулировало его криминальность.

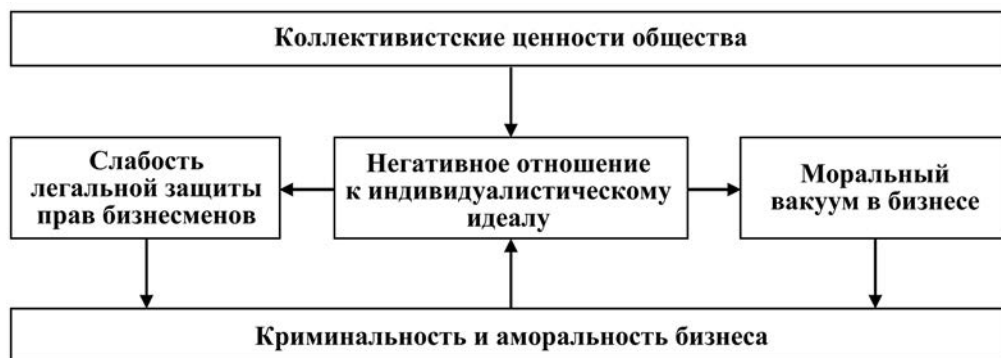


Рисунок 2. Порочные круги отчуждения российского бизнеса от общества

Положение ухудшалось отсутствием продуманной индустриальной политики, которая бы поддерживала зачатки нового, создавала благоприятные условия для экономического роста. Российское государство занималось главным образом перераспределением, которое не благоприятствовало развитию производства, а тормозило его, передавая имеющиеся ресурсы лучшим предприятиям худшим. За счет первых не только собирались налоги, но и происходило дотирование неэффективных хозяйствующих субъектов. Можно согласиться с остроумным замечанием

А.В. Бузгалина и А.И. Колганова, что на российском рынке «побеждают не те, кто умеет лучше бегать, а те, кто лучше бегают в мешках» [Бузгалин, Колганов 2014].

Элементы «созидательной работы». На рубеже 1990–2000-х гг. все же появились признаки того, что позитивные изменения в российском бизнесе начали (пусть с оговорками) преобладать над негативными.

Положительные трансформации наметились уже во второй половине 1990-х гг., когда стало заметным действие теоремы Коуза: если пренебречь транзакционными издержками, то первоначальное распределение прав собственности не имеет значения, поскольку все равно эти права перейдут в руки наиболее эффективных собственников. Если в середине 1990-х гг. среди собственников крупных и средних приватизированных компаний абсолютно преобладали инсайдеры (те, кто получил права собственности благодаря удачным позициям), то к концу 2000-х гг. – аутсайдеры⁶ (рисунок 3).

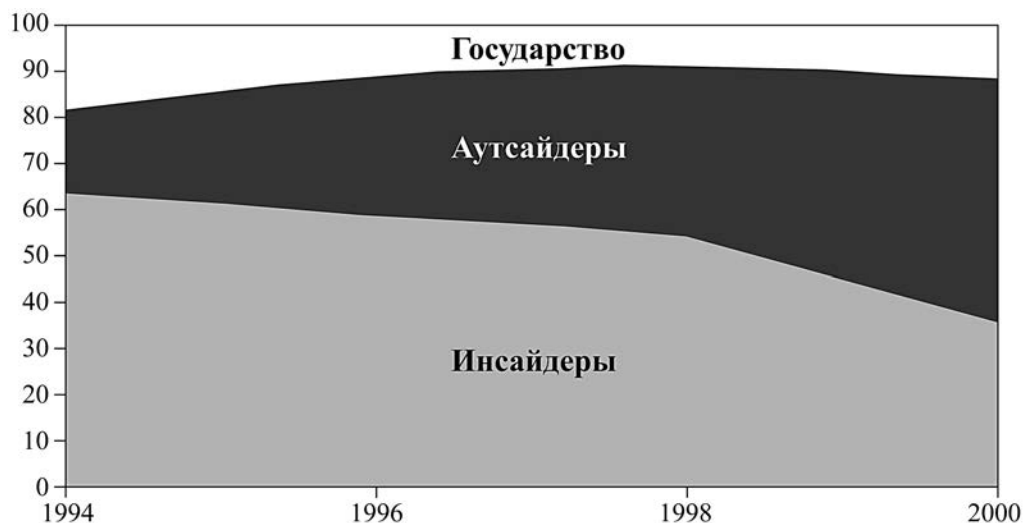


Рисунок 3. Структура собственности крупных и средних приватизированных компаний в России, %
Составлено по: [Radygin 2000].

С конца XX в. возрастающее значение в движении вперед, к «нормальной» частной собственности, стали приобретать интегрированные бизнес-группы (ИБГ) – своеобразный аналог американских трестов «позолоченного века». В условиях высокой неопределенности и отсутствия доверия между предприятиями складывались финансово-экономические комплексы, включающие в себя промышленные предприятия, коммерческие банки, страховые компании и другие до-

⁶ Справедливости ради надо отметить, что в постсоветских переделах собственности успешность аутсайдеров была связана не только с их чисто предпринимательскими талантами, но и с их близостью к тем, кто обладал административным ресурсом.

черные структуры, значительно снижающие трансакционные издержки ведения бизнеса [Ланнэ 2000]. В 2000 г. в 8 крупнейших ИПГ было занято лишь 2% общей численности работников, но при этом они производили почти 1/4 ВВП, а их продукция составляла 1/4 российского экспорта [Дынкин, Соколов 2002, с. 90]. В 1996–2000 гг. их капиталовложения в собственные инвестиционные проекты удваивались почти ежегодно, и они становились одними из главных инвесторов российской экономики.

Важно подчеркнуть, что деятельность ИБГ осуществлялась в значительном числе российских регионов (таблица 9): так, если в 1993 г. ЛУКОЙЛ оперировал в 5 регионах, то в 2000 г. – уже в 21, Интеррос – в 1 и 23 соответственно, Альфа-груп – в 2 и 37 соответственно. Руководители крупнейших ИБГ, сильно напоминавшие американских «баронов-разбойников», стали политическими и экономическими конкурентами не только региональных элит, но, в определенной степени, и федерального правительства.

Как и американские тресты конца XIX в., российские интегрированные бизнес-группы активно занимались рентоискательством, используя особые отношения с политиками и чиновниками. Российские олигархи объективно выполняли и общественно-полезные функции: именно ИБГ начали осуществлять эффективную реструктуризацию остаточной государственной собственности. Скупая предприятия, они оптимизировали их организационную структуру и финансы с целью повышения рыночной стоимости активов, продавая непрофильные подразделения. Кроме этого, большой бизнес был объективно заинтересован в унификации законодательной среды и создании единого экономического пространства на территории РФ.

Таблица 9. Субъекты Российской Федерации с активным участием крупнейших ИБГ, (начало 2001 г.)

Интегрированные бизнес-группы	Количество субъектов РФ с активным участием предприятий ИБГ
АФК «Система»	42
Альфа-груп – Ренова	38
ЮКОС»	28
Интеррос	24
ЛУКОЙЛ	22
Сибирский алюминий – Сибнефть	16
Сургутнефтегаз	10
Северсталь	8

Источник: [Дынкин, Соколов 2002].

«Спрос на право» [Григорьев 2012] активизировался в 2000-е гг. со стороны не только большого бизнеса, но многих предпринимателей. Это было связано с осознанием, что в развивающейся экономике резко возрастают альтернативные издержки ведения бизнеса, опирающегося на неформальные отношения.

Сложность, однако, заключалась в том, что претворять в жизнь программу реформализации бизнеса должен был государственный аппарат, в котором сохранялись методы и технологии советской номенклатуры. Поэтому радикальные изменения не могли не превратиться (по крайней мере, частично) в усложнение бюрократических процедур контроля. Это показал, например, вошедший в пословицу призыв президента России Д.А. Медведева *«перестать кошмарить бизнес»*. В начале 2010-х гг. проблема силового давления на бизнес также осталась весьма актуальной (см., например, [Яковлев 2012]). Можно утверждать, что если домохозяйства в 1990–2010-е гг. прошли путь от выживания к развитию, то российские фирмы – наоборот, – от достаточно своеобразного (полукриминального) развития к не менее своеобразному выживанию в условиях силового давления.

Таблица 10. Институциональные изменения в России 1990–2010-х гг. в сфере бизнеса

Характеристики		Исходное состояние в СССР	ИЗМЕНЕНИЯ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ		
			Ожидаемые в ходе радикальных реформ	Произошедшие в ельцинский период	Произошедшие в путинский период
1	Наличие фирм как самостоятельных субъектов	Отсутствие легальных фирм, развитие протофирм в теневом секторе	Формирование самостоятельных легальных фирм	Развитие квазифирм, тесно связанных с властными структурами в рамках воспроизводящейся системы власти-собственности	
2	Субъективизация руководства	Власть номенклатуры (государственных бюрократов)	«Революция менеджеров», демократизация собственности	«Экономика физических лиц», «экономика инсайдеров»	Рост роли аутсайдеров, усиление разделения функций управления и владения
3	Культурные нормы предпринимателей	Маргинальность по отношению к коммунистической морали	Этика честного бизнеса: презумпция доверия, девиантность обмана	Моральный вакуум, массовые обманы, «экономика недоверия»	Повышение уважения к праву, морали, деловым обязательствам
4	Взаимоотношения менеджеров и наемных работников	Обоюдная личная зависимость	Отношения социального партнерства	«Экономика патернализма» с односторонней личной зависимостью	
5	Механизм обмена	Безналичные денежные расчеты через банки		«Экономика бартера»	Безналичные денежные расчеты через банки
6	Отношения конкуренции	Предотвращение конкуренции	Развитие конкуренции	«Экономика олигополии» – административное подавление конкуренции	Тенденция к снижению уровня концентрации
7	Защита прав собственности предпринимателей	Осуществляется только криминальными структурами	Монополия государства на правоохранительную деятельность	«Экономика рэкета» – плюралистическая система правоохранительной деятельности	«Экономика силового давления на бизнес» со стороны власти

Дать общую оценку институциональному развитию постсоветского бизнеса в 2000–2010-е гг. представляется довольно сложным. Если в 2010-е гг. домохозяйства вошли существенно более «здоровыми», чем они были 10 лет назад, то у фирм позитивные количественные изменения за этот период не преобразовались в качественные, а наблюдающиеся трансформации носили неоднозначный характер. Из семи выделенных институциональных характеристик по четырем в последнее десятилетие наблюдалось улучшение ситуации, по двум – положение стабильно, но переход от «экономики рэкета» к «экономике силового давления» трудно оценить в категориях «лучше»/«хуже» (таблица 10). Единственный несомненно положительный результат – ликвидация бартера – был достигнут в самом начале путинского периода, причем вряд ли в результате сознательного институто-строительства (рисунок 4).

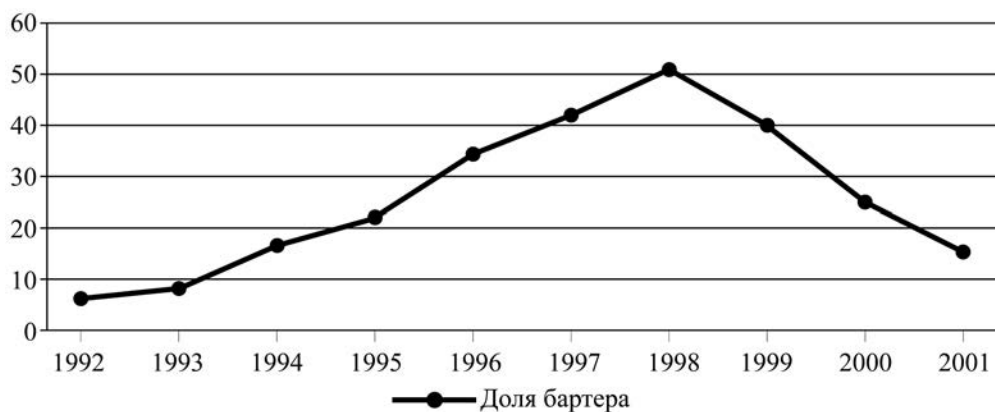


Рисунок 4. Динамика доли бартера
в продажах российских промышленных предприятий, %
Составлено по: [Полтерович 2004].

Некоторые институциональные характеристики, по существу, застыли, и одной из таких характеристик являлись взаимоотношения менеджеров и наемных работников: после того как к середине 1990-х гг. обнаружилась невозможность развития «рабочего капитализма» (т.е. соучастие работников в собственности и в управлении), работники довольствовались ролью наемного персонала, заботящегося исключительно о достойной зарплате⁷.

Сложнее всего оценить изменения в тандеме бизнес–власть. Их устойчивая взаимозависимость все еще сохраняла свои позиции, однако если в 1990-е гг. бизнес-олигархи «играли» с властью на равных (а во многих ситуациях навязывали власти свои интересы), то в 2000-е гг. их возможности качественно снизились. Чтобы лучше понять, прогрессивны или регрессивны были эти преобразования, необходимо досконально проанализировать институциональное развитие российского государства.

⁷ Инцидент 2009 г. в Пикалево, когда работники закрывающихся заводов под руководством профсоюза перекрыли федеральную трассу и добились возобновления производства, остался единичным.

Государство, которое по-прежнему сильнее, чем общество

Для стран догоняющего развития (например, для Германии в *новое время*) типична двойственная роль государства в модернизации общества, и особенно наглядна она в странах с традициями азиатского способа производства. С одной стороны, именно оно становится инициатором внедрения «сверху» многих инновационных институтов (свобода предпринимательства, банковская система, рынок ценных бумаг, профессиональная армия, университетская система образования, свобода миграции и др.), копирующих правила игры передовых стран. С другой стороны, государство стремится сохранить свое монопольное положение и отвергает попытки неокрепшего гражданского общества поставить деятельность государственных организаций под реальный контроль со стороны граждан. Ситуация усугубляется тем, что помощь извне новообразовавшимся организациям гражданского общества (масонским ложам, оппозиционным партиям, диссидентскому движению, независимым СМИ и НКО, нетрадиционным религиозным организациям) способствует их дискредитации как иностранных агентов.

В результате в течение долгого времени в странах догоняющего развития сохраняется противоречивое равновесие модернизационных и антимодернизационных функций государства, которое стимулирует одни направления прогрессивного развития общества и тормозит другие. Развитие приобретает деформированный характер: предпринимательство без конкуренции, парламент с квазидемократическими выборами, современные СМИ с ограниченной свободой выражения мнений, государственные учреждения с институциональной коррупцией и т.д. В такой ситуации результаты существенно зависят от того, в какой степени гражданскому обществу удастся стать реальным актором социальной жизни, частично перехватывающим у государства функции выражения «воли народа».

На протяжении последней четверти века в России наблюдаются волнообразные изменения: усиление гражданского общества сменяется тенденцией реогосударствления, за которой вновь следует оживление гражданской активности и т.д. Несомненным фактом является то, что разорвать зависимость собственности от власти – ликвидировать систему власти-собственности – до сих пор не удается. Как и в СССР, в постсоветской России этот институт проявляется в двух формах: с одной стороны, как зависимость легального владения собственностью (особенно крупной) от отношений с властью; с другой стороны, как нелегальная система институциональной коррупции.

Формирование новой легальной власти-собственности. К середине 1990-х гг. стало очевидно, что конструкция власти-собственности сохранилась как на федеральном, так и на региональном уровнях. Следует подчеркнуть, что те частные руки, в которые попали самые «лакомые куски» бывшей государственной собственности, принадлежали главным образом выходцам из советской элиты. В ходе номенклатурной приватизации произошел не столько обмен власти на собственность (как изначально планировалось), сколько дополнение власти собственностью – слияние политической верхушки с бизнес-элитой. Данные социологических исследований середины 1990-х гг. показали, что люди с номенклатурным прошлым составляли в ней примерно половину выборки [Бабаева, Чирикова 1996, с. 66].

Еще более убедительным выглядит процесс слияния власти и собственности при анализе историй жизни российских бизнес-олигархов. Из крупнейших пред-

ставителей бизнес-элиты 1990-х гг. лишь один (М.М. Фридман из Альфа-группы) является выходцем из квалифицированных специалистов без номенклатурного прошлого и только пятеро не принимали прямого участия во властных структурах постсоветской России (таблица 11). Российских олигархов «первого призыва» можно считать классическим примером бюрократической буржуазии, чьи позиции в бизнесе производны от их участия во власти. Неудивительно, что большинством исследователей не обнаружено заметного роста эффективности российских частных предприятий в 1990-е гг. [Бойко, Васильев, Евстафьев, Казаков, Кох, Мостовой, Чубайс 1999; Капелюшников 2000; Первалов, Гимади, Добродей 2000], потому что природа собственности в России коренным образом не изменилась.

Таблица 11. Сравнение бизнес-олигархов России 1990-х и 2010-х гг.

Самые богатые российские предприниматели	Социальное положение в последние годы существования СССР	Участие во властных структурах при Б.Н. Ельцине	Участие во властных структурах при В.В. Путине
12 ведущих бизнес-олигархов 1990-х гг. (по А.А. Мухину): В.Ю. Алекперов, М.М. Фридман, П.О. Авен, Б.А. Березовский, Р.А. Абрамович, А.П. Смоленский, Р.И. Вяхирев, В.А. Гусинский, В.П. Евтушенков, В.О. Потанин, М.Д. Прохоров, М.Б. Ходорковский	Все, кроме М.М. Фридмана, занимали высокие руководящие хозяйственные должности, в т.ч. трое (В.Ю. Алекперов, П.О. Авен, Р.И. Вяхирев) были заместителями министров	Официально не участвовали только пятеро (В.Ю. Алекперов, М.М. Фридман, Р.А. Абрамович, Р.И. Вяхирев, В.А. Гусинский); один (М.Б. Ходорковский) был заместителем министра	Единственный пример – Р.А. Абрамович (в 2001–2008 гг. – губернатор Чукотского АО).
10 самых богатых предпринимателей 2013–2014 гг. (по версии «Forbes»): А.Б. Усманов, М.М. Фридман, Л.В. Михельсон, В.Ф. Вексельберг, В.Ю. Алекперов, А.И. Мельниченко, В.О. Потанин, Г.Н. Тимченко, В.С. Лисин, М.Д. Прохоров	Все, кроме М.М. Фридмана и А.И. Мельниченко, занимали высокие руководящие должности	Официально участвовали только трое (В.О. Потанин, М.Д. Прохоров, В.Ф. Вексельберг)	Только В.Ф. Вексельберг (член Координационного Совета металлургического комплекса Министерства экономики РФ и др.)

Развитие малоэффективного и криминализованного капитализма привело к дискредитации рыночной экономики в глазах большинства населения России. В этих условиях нарастало недовольство результатами приватизации, которое новая администрация стремилось использовать в своих целях.

В период президентства В.В. Путина быстро обнаружилось, что новая администрация, нацеленная на восстановление вертикали власти, отнюдь не намерена принципиально пересматривать результаты номенклатурной приватизации. Следует согласиться с российским экономистом К.И. Сониным, что «экономика бесконечного передела» хотя и может показаться восстанавливающей социальную справедливость, однако определенно не способствует экономической эффективности [Сонин 2005]. В то же время отказ от системного передела собственности отнюдь не исключал «острых» решений в отношении конкретных бизнес-олигархов и вообще существенного изменения правил игры в отношениях власти и большого бизнеса.

Когда в 2000–2002 гг. произошло значительное усиление государства, то это поставило на повестку дня вопрос о выборочном пересмотре результатов приватизации. Он позволял, с одной стороны, наказать тех немногих бизнес-олигархов, которые отказывались примириться с вертикалью власти, с другой стороны, аргументированно призвать всех остальных к четкому выполнению новых правил игры (включающих не только политическую лояльность, но и аккуратность в выполнении финансовых обязательств). Уголовное преследование Б.А. Березовского и В.А. Гусинского, вынудившее их уехать из России в 2000 г., и осуждение М.Б. Ходорковского в 2005 г. позволили успешно реализовать обе эти цели⁸. Поскольку их выполнение объективно совпадало с народными интересами (по крайней мере, с представлениями большинства простых россиян об этих интересах), правительственное давление на крупный бизнес было встречено россиянами если не с одобрением, то с явным пониманием⁹.

На протяжении 2000–2010-х гг. по мере обновления личного состава бизнес-элиты уменьшалась ее генетическая взаимосвязь с советской номенклатурой и вообще с политической элитой. Из олигархов 1990-х гг. далеко не все смогли удержаться: «иных уж нет» (Березовского, Вяхирева), «а те далече» (Ходорковский, Гусинский). Если посмотреть список самых богатых россиян 2010-х гг. (*таблица 11*), то хорошо видно, что хотя почти все новые мультимиллиардеры России (кроме молодого А.И. Мельниченко) вышли из позднесоветских «красных директоров», однако почти никто из них (кроме В.Ф. Вексельберга) во властных структурах постсоветского времени не участвовал. Для современного крупного бизнеса оставлена единственная форма политической активности – демонстрация лояльности (à la Виттфогель: «главная добродетель – послушание»).

Российская бизнес-элита даже в 2010-е гг. (в сравнении с 1990-ми) не представляет собой вполне самостоятельный экономический субъект: она по-прежнему стремится ограничить свою ответственность лишь внутривладельческой деятельностью и прямыми отношениями с заказчиками и поставщиками, отдавая на откуп государственной администрации такие важные вопросы, как формирование правил доступа к ресурсам, контроль над соблюдением качества выпускаемой потребительской продукции, антикризисное управление и важнейшие вопросы социально-экономического развития региона, в результате чего баланс *де-юре* и *де-факто* складывается явно в пользу областной администрации.

С течением времени доля фирм, согласовывающих свои ключевые решения с органами власти, не сокращается, а растет: в 2000–2010-х гг. подавляющее большинство руководителей бизнеса добровольно передавали органам власти значительную часть своей ответственности, что наглядно показывают результаты многочисленных социологических исследований (*таблица 12*)¹⁰.

⁸ Значение дела ЮКОСа в реформировании правил игры между бизнесом и властью квалифицировано, с историческими сопоставлениями раскрыто в работе В.В. Волкова [Волков 2005].

⁹ Аналогичная традиция передела власти-собственности при смене политической власти хорошо прослеживается и в постсоветской Украине, причем «демократическая» Украина может служить примером «экономики бесконечного передела» гораздо лучше, чем «авторитарная» Россия.

¹⁰ Комическим проявлением этой тенденции являются публичные заявления некоторых российских «капитанов бизнеса» (например, Г. Тимченко и О. Дерипаски) о своей готовности «завтра же» отдать свои активы государству, если оно этого захочет.

Таблица 12. Доля фирм, которые никогда не согласовывают ключевые решения с органами власти, %

	2007	2011
с федеральными органами власти	61	57
с региональными органами власти	44	33
с местными органами власти	39	15

Источник: Институт анализа предприятий и рынков совместно с профессором Тимоти Фрайем (по: [Кравцова 2014, с. 77]).

Для оценки результатов институто-строительной деятельности, направленной на снижение транзакционных издержек для бизнеса, обратимся к докладам Всемирного банка *Doing Business*, посвященным опыту проведения реформ в различных странах догоняющего развития. Российская Федерация по индексу благоприятности условий для предпринимательской деятельности за последние 8 лет двигалась почти по кругу: сначала, в 2007–2011 гг., ситуация ухудшалась (2011 г. наша страна занимала в 124-е место из 182 наблюдаемых стран), а затем, в 2012–2014 гг., ситуация стала улучшаться, и, согласно докладу *Doing Business-2014*, наша страна переместилась уже на 92-е место среди 189 наблюдаемых стран, вернувшись почти туда же, где была в 2007 г. (96-е место среди 175 стран).

Институциональная коррупция как нелегальная власть-собственность. Взаимообусловленность собственности и власти в легальной сфере экономики в постсоветской России, как и в позднем СССР, дополняется нелегальной системой институциональной коррупции.

С начала радикальных рыночных реформ развитие институциональных коррупционных отношений в России прошло четыре этапа, определяемые изменением взаимоотношений между бюрократией и бизнесом:

1) первая половина 1990-х гг. – деловая коррупция в форме эпизодических взяток предпринимателей чиновникам (прежде всего за помощь в приватизации) становится обязательным элементом бизнес-деятельности;

2) вторая половина 1990-х гг. – формирование системы регулярных «откатов» (взяток в форме процентов от контрактов и договоров) и устойчивых связей между политиками и олигархическим бизнесом;

3) первая половина 2000-х гг. – в условиях усиления административного ресурса происходит сдвиг от «скупки государства» к «скупке бизнеса»;

4) со второй половины 2000-х гг. – параллельное усиление институциональной коррупции и формирование официальной антикоррупционной стратегии; в рамках коррупции как «скупки государства» происходит сдвиг от рыночной к сетевой коррупции.

В 1990-е гг. в постсоветской России сложился своеобразный порочный круг: современный российский рынок являлся продуктом неразвитой демократии, а она,

в свою очередь, становилась результатом неконкурентного рынка¹¹. Возникали новые формы взаимодействия политического и экономического монополизма в субъектах Российской Федерации, получившие в отечественной литературе название административного ресурса [Нуреев 2009, с. 283–293] и в развитых странах однозначно называемые коррупцией.

При анализе исторической эволюции коррупционных отношений в постсоветской России необходимо учитывать, что общим названием «коррупция» обозначают ряд качественно различных институтов, которые хотя и имеют схожие симптомы, однако по-разному детерминированы и имеют отличные друг от друга внутренние механизмы. Если воспользоваться предложенной К. Поланьи типологией отношений обмена, то можно выделить три основные формы коррупционных отношений, соответствующие дарообмену (реципрокности), централизованному перераспределению (редистрибуции) и рынку (таблица 13). Трудности борьбы с коррупцией в странах догоняющего развития (включая Россию) связаны в первую очередь именно с тем, что воспроизводство коррупции в них тесно связано с воспроизводством реципрокности и редистрибуции. В частности, сдвиг в России 2000-х гг. от «скупки государства» к «скупке бизнеса» и от рыночной коррупции к сетевой целесообразно связать не только с усилением антикоррупционного контроля и централизацией неформальных отношений, но и с ренессансом институтов власти-собственности.

Таблица 13. Основные типы коррупционных отношений в постсоветской России

Типы коррупции	Соответствующие исторические типы отношений обмена	Инициаторы коррупционных отношений	Условия участия в коррупционных отношениях	Развитие в постсоветской России
«Скупка государства» как сетевая коррупция	Ранговый дарообмен (реципрокность)	«Проситель» – предприниматель или гражданин	Взяткополучатель и взяткодатель входят в единую социальную сеть	Усилилась в 2000-е гг.
«Скупка бизнеса»	Централизованное перераспределение (редистрибуция)	Чиновник	Взяткополучатель имеет административный ресурс, позволяющий «давить» на взяткодателя	Усилилась в 2000-е гг.
«Скупка государства» как рыночная коррупция	Рынок	«Проситель» – предприниматель или гражданин	Взяткополучатель и взяткодатель взаимодействуют как атомизированные продавец и покупатель	Ослабла в 2000-е гг.

Среди ученых продолжаются дискуссии о том, хороши или плохи последствия институциональных изменений 2000-х гг., когда коррупционные отношения стали более централизованными и более сетевыми [Кравцова 2014]. Согласно Индексу восприятия коррупции (СРІ), обобщающему оценки зарубежных экспертов, на протяжении 1990–2010-х гг. в России наблюдались волнообразные колебания

¹¹ Описание институтов взаимосвязи неконкурентного предпринимательства и неконкурентной политики см., например, по [Барсукова 2006; Барсукова 2011].

общего уровня коррупции в диапазоне 2–3 баллов (рисунок 5). Это означает, что коррупция в России устойчиво находилась на очень высоком уровне (почти как в Нигерии, режим которой называют корруптократией). В то время как во многих других странах с аналогично-высоким уровнем коррупции этот индекс демонстрировал долгосрочную тенденцию к росту (т.е. происходило снижение коррупции), в нашей стране такую направленность заметить труднее. Лишь с 2011 г. наблюдается повышение российского индекса, но остается неясным, будет ли это началом долгосрочной тенденции или только очередной волной (как в начале 2000-х гг.).

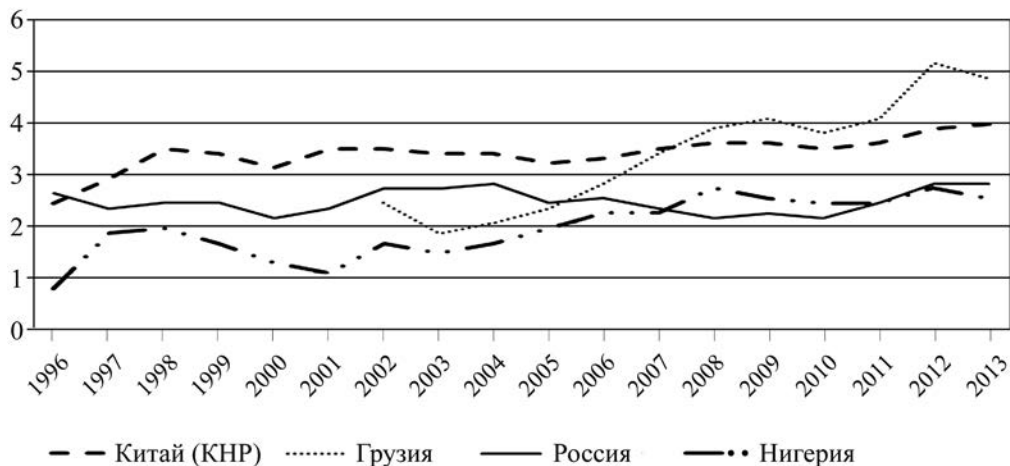


Рисунок 5. Динамика индекса восприятия коррупции (СРІ)
в Китае, Грузии, России и Нигерии в 1996–2013 гг.

Составлено по: [Transparency International // <http://www.transparency.org>].

Данные социологических опросов граждан и предпринимателей России дают несколько больше оснований для оптимизма (таблица 14). В середине 2000-х гг. результаты исследования ИНДЕМ вызвали настоящую сенсацию: согласно этим изысканиям, в 2001–2005 гг. происходило, с одной стороны, снижение интенсивности деловой коррупции, но с другой, – рост величины взяток, так что годовой объем рынка деловой коррупции подскочил с 11% до 54% ВВП [Сатаров 2007; Сатаров 2013]. Хотя эту оценку подвергали критике, последующие исследования (например, в рамках ВЕЕРS¹²) подтвердили тенденцию к относительному сокращению бизнес-участников коррупции при одновременном увеличении относительной величины коррупционных взносов. Что касается сферы бытовой коррупции, то, по данным ИНДЕМ, в ней в 2000-е гг. сократилась и интенсивность коррупции, и относительная (но не абсолютная!) величина коррупционных взносов.

¹² ВЕЕРS – «Исследование бизнес-среды и эффективности предприятий» – мониторинговый опрос малых и средних фирм, работающих в производственном секторе и в сфере услуг.

Таблица 14. Динамика количественных характеристик коррупции в постсоветской России

Характеристики коррупции	2001	2002	2005	2010	2012
<i>Деловая коррупция (взяткодателями являются предприниматели) – согласно ВЕЕПС</i>					
Доля (%) фирм, платящих взятки		62,0	59,9		28,9
Средний процент от годовых продаж, уходящий на взятки		2,3	1,8		8,9
Доля фирм (%), которые не считают коррупцию препятствием вообще или считают ее малым препятствием		71,0	61,0		54,0
<i>Бытовая коррупция (взяткодателями являются рядовые граждане) – согласно ИНДЕМ</i>					
Интенсивность коррупции (среднее число взяток в год для дающих взятки)	1,2		0,9	0,8	
Доля среднегодового коррупционного взноса в величине прожиточного минимума, %	144		81	70	
Годовой объем рынка бытовой коррупции, отнесенный к ВВП, %	1,0		0,6	0,4	

Источник: ВЕЕПС по России (в обработке М.В. Кравцовой); [Сатаров 2013].

Таким образом, по результатам корруптологического анализа можно утверждать, что на протяжении 2000–2010-х гг. изменения коррупционных отношений были позитивны для рядовых граждан, но скорее негативны для предпринимателей. Видимо, централизация и «сетевизация» коррупции стимулировали одни формы бизнеса (прежде всего крупный бизнес, сращенный с властью) и дестимулировали другие (малый бизнес).

Наиболее активному воздействию со стороны правоохранительных органов в последние годы подвергается низовой и самый незащищенный слой взяткополучателей (врачи, преподаватели школ и вузов, сотрудники паспортных столов) и взяткодателей (например, водители автомашин). Фактически борьба ведется не с институциональной коррупцией в целом, а с институтом бытовой рыночной коррупции. Основная же проблема заключается в реальном изобличении и наказании высокопоставленных коррупционеров, а не в показательном осуждении мелких взяточников¹³.

Хотя государство уверенно претендует на роль главного (или даже единственного) руководителя институто-строительства в постсоветской России, именно оно остается главным участником воспроизводства институтов власти-собственности. Из пяти выделенных в *таблице 15* позиций лишь по одной (производительная деятельность) можно говорить о некотором улучшении ситуации: государство инициировало проекты Сколково, освоения Арктики и т.д., хотя и эти действия получают неоднозначную оценку. По двум позициям (распределительная деятельность, инновационная деятельность) ситуация стабильно несовершенная; изменения

¹³ Обвинения в коррупции высокопоставленных лиц привели в 2010-е гг. к ряду громких отставок (включая, например, отставку мэра Москвы Ю.М. Лужкова в 2010 г. и министра обороны А.Э. Сердюкова в 2012 г.), но отнюдь к не открытым судебным процессам.

в сфере защиты прав собственности носят противоречивый характер; и наконец, отношения с обществом имеют тенденцию ухудшаться. Можно утверждать, что противодействие институтам «дикого капитализма» 1990-х гг. привело к усилению в 2000–2010-х гг. институтов культурного восточного деспотизма.

Таблица 15. **Институциональные изменения в деятельности государства в России 2000–2010-х гг.**

Характеристики		Исходное состояние в СССР	ИЗМЕНЕНИЯ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ		
			Ожидаемые в ходе радикальных реформ	Произошедшие в ельцинский период	Произошедшие в путинский период
1	<i>Отношения с обществом</i>	Диктат государства над обществом	Государство на службе общества	Отчуждение государства от общества	Частичное восстановление диктата государства над обществом
2	<i>Деятельность по защите прав собственности</i>	Не считается значимой	Является основной функцией государства	Государство тотального рентоискательства, «скупка государства»	Государство тотального рентоискательства, «скупка бизнеса»
3	<i>Производительная деятельность</i>	Монополия государства на легальную хозяйственную деятельность	Минимизация прямого государственного вмешательства в экономику	Слабая промышленная политика	Активизация промышленной политики за счет показательных проектов
4	<i>Распределительная деятельность</i>	Активное перераспределение ресурсов и доходов	Минимизация перераспределительных функций	Государство всеобщего перераспределения	
5	<i>Инновационная деятельность</i>	Формально высока, фактически слаба	Является одной из основных функций государства	Формально провозглашается, но фактически не осуществляется	

Справедливости ради необходимо отметить, что и в деятельности российского государства «за грудой развалин» можно увидеть «созидательную работу» – об этом свидетельствует, в частности, улучшение в последние годы Индекса ведения бизнеса и Индекса восприятия коррупции, однако экономические последствия политических решений 2014 г. остаются под большим вопросом.

Таким образом, в целом институциональное развитие России в 1990–2010-е гг. происходило как в басне Крылова в интерпретации «Занимательной физики» Я.И. Перельмана: различные акторы тянули «воз» национальной экономики в разные стороны, а в результате сложения их усилий движение происходило в сторону, которая не соответствует в полной мере ничьим желаниям. Американские экономисты-русологи А. Шлейфер и Д. Трейзман были правы, сделав 10 лет назад заключение, что постсоветская Россия – вполне «нормальная страна» догоняющего развития с обычными (для такого рода стран) проблемами и причинами этих проблем [Шлейфер, Трейзман 2004]. Конкретно в России начала XXI в. государ-

ство, заинтересованное в стабильности власти-собственности, «тянет» сильнее, но действия домохозяйств и фирм существенно нарушают стабильность. Сложение усилий граждан (домохозяйств), бизнеса (фирм) и государства консервирует динамический симбиоз институтов власти-собственности и частной собственности.

Насколько такой симбиоз жизнеспособен? По этому поводу среди отечественных ученых наблюдается предельно широкий спектр суждений. Одни считают «контрактный раздаток» (в терминологии О.П. Бессоновой) прогрессивной (или, по крайней мере, конкурентоспособной в течение длительного периода) формой развития, другие категорически не склонны доказывать «необходимость самовластия» и полагают, что институты власти-собственности однозначно являются тормозом на пути модернизации. Чтобы разобраться, к какому полюсу ближе истина, необходимо попытаться заглянуть в будущее. Поэтому институциональную историю России необходимо дополнить обзором институциональных прогнозов, чему и будет посвящена последняя статья нашего цикла.

Литература

- Алабердеев Р.Р., Латов Ю.В. (2010) Финансовые пирамиды как форма непроизводительного предпринимательства // *Terra Economicus*. Т. 8. № 2. С. 35–43.
- Бабаева Л.В., Чирикова А.Е. (1996) Российская элита: опыт социологического анализа. Часть II. Лидеры бизнеса о себе и обществе. М.: Наука.
- Барсукова С.Ю. (2006) Сращенность теневой экономики и теневой политики // *Мир России*. Т. 15. № 3. С. 158–179.
- Барсукова С.Ю. (2011) Теневые правила взаимоотношений политиков и предпринимателей // *Журнал институциональных исследований*. Т. 3. № 3. С. 40–56.
- Бойко М., Васильев Д., Евстафьев А., Казаков А., Кох А., Мостовой П., Чубайс А. (1999) Приватизация по-российски. М.: Вагриус.
- Бузгалин А.В., Колганов А.И. (2014) Реиндустриализация и/или приоритетное развитие креатосферы (к вопросу о целях социально-экономической стратегии) (2014) // <http://www.alternativy.ru/ru/node/10219>
- Волков В.В. (1999) Нормы и ценности нелегальных силовых структур // *Журнал социологии и социальной антропологии*. Том. 2. № 3. С. 78–86.
- Волков В.В. (2002) Силовое предпринимательство. М.: Летний сад.
- Волков В. (2005) «Дело Standard Oil» и «дело ЮКОСа» // *Pro et Contra*. Т. 9. № 2. С. 66–91.
- Гайдар Е.Т. (1997) Государство и эволюция. М.: Евразия.
- Гедди К., Икес Б. (2001) Виртуальная экономика и экономическое возрождение России // *Экономические стратегии*. № 5–6. С. 46–53.
- Гловели Г.Д. (2014) Экономическая история: учебник для бакалавров. М.: Юрайт.
- Гохберг Л.М. (2003) Статистика науки. М.: ТЕИС.
- Григорьев Л. (2012) Спрос элит на право: «эффект трамвая» // *Вопросы экономики*. № 6. С. 33–47.
- Грэхэм Л. (2014) Сможет ли Россия конкурировать? М.: Манн, Иванов и Фербер.
- Дынкин А., Соколов А. (2002) Интегрированные бизнес группы в российской экономике // *Вопросы экономики*. № 4. С. 78–95.
- Капелюшников Р.И. (2000) Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // *Вопросы экономики*. № 1. С. 99–119.
- Капелюшников Р.И. (2001) «Где начало того конца?...» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // *Вопросы экономики*. № 1. С. 138–156.
- Ключарев Г.А., Диденко Д.В., Латов Ю.В., Латова Н.В. (2014) Непрерывное образование – стимул человеческого развития и фактор социально-экономических неравенств. М.: ЦСПиМ.
- Кочеткова О., Нуреев Р. (2004) Количество заместителей председателя правительства как индикатор состояния российской экономики в 1990-е годы // *Вопросы экономики*. № 8. С. 125–146.

- Кравцова М.В. (2014) Трансформация коррупционных отношений в постсоветской России // *Terra Economicus*. Т. 12. № 1. С. 73–79.
- Латова Н. В., Тихонова Н. Е. (2010) Модернизация и характеристики российской национальной ментальности // Горшков М.К., Крумм Р., Тихонова Н.Е. (ред.) *Готово ли российское общество к модернизации?* М.: *Весь мир*. Гл. 13. С. 273–297.
- Левада Ю.А. (ред.) (1993) *Простой советский человек. Опыт социального портрета на рубеже 90-х*. М.: *Мировой Океан*.
- Маркс К., Энгельс Ф. (1955–1974) *Полное собрание сочинений*. М.: *Политиздат*.
- Народное хозяйство Российской Федерации (1992). *Статистический ежегодник* // *Госкомстат России*. М.: *Республиканский информационно-издательский центр*.
- Нуреев Р.М. (2008) *Экономика развития. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник*. М.: *Норма*.
- Нуреев Р.М. (2009) *Россия: особенности институционального развития*. М.: *Норма*.
- Олейник А. (ред.) (2007) *Институциональная экономика*. М.: *ИНФРА-М*.
- Паппэ Я.Ш. (2000) «Олигархи»: *Экономическая хроника, 1992–2000*. М.: *ВШЭ*.
- Паршев А.П. (1999) *Почему Россия не Америка. Книга для тех, кто остается здесь*. М.: *Крымский мост-9Д, Форум*.
- Перевалов Ю.В., Гимади И.Э., Добродей В.В. (2000) *Анализ влияния приватизации на деятельность промышленных предприятий*. М.: *Серия: Научные доклады РПЭИ*.
- Полтерович В.М. (2004) *Институциональные ловушки: есть ли выход?* // *Общественные науки и современность*. № 3. С. 5–16.
- Промышленность России* (1996) *Стат. сб.* М.: *Госкомстат России*.
- Промышленность России* (2000). *Стат. сб.* М.: *Госкомстат России*.
- Российская Федерация в 1992* (1993). *Статистический ежегодник* // *Госкомстат РФ*. М.: *Республиканский информационно-издательский центр*.
- Российский статистический ежегодник за 2001 год* (2002). М.: *Госкомстат РФ*.
- Российский статистический ежегодник 2011* (2012). *Статистический сборник*. М.: *Росстат*.
- Россия в цифрах 2010* (2011). *Краткий статистический сборник*. М.: *Госкомстат России*.
- Сатаров Г. (2007) *Как измерять и контролировать коррупцию?* // *Вопросы экономики*. № 1. С. 4–10.
- Сатаров Г. (ред.) (2013) *Российская коррупция: уровень, структура, динамика. Опыт социологического анализа*. М.: *Фонд «Либеральная Миссия»*.
- Сонин К. (2005) *Институциональная теория бесконечного передела* // *Вопросы экономики*. № 7. С. 1–15.
- Тамбовцев В.Л. (1990) *Формальное и неформальное в управлении экономикой*. М.: *Наука*.
- Тамбовцев В.Л. (ред.) (2009) *Права собственности, приватизация и национализация в России*. М.: *Издательство «Новое литературное обозрение»*.
- Тихонова Н.Е. (2014) *Социальная структура России: теории и реальность*. М.: *Новый хронограф; Институт социологии РАН*.
- Цирель С.В. (2002) *Миф о дефектности русской природы. Запоздалая рецензия на книгу А.П. Паршева «Почему Россия не Америка»* // <http://www.finansy.ru/publ/rus/003tsirel.htm>
- Шабанова М.А. (2000) *Социология свободы: трансформирующееся общество*. М.: *МОНФ*.
- Шлейфер А., Трейзман Д. (2004) *Россия – нормальная страна* // *Россия в глобальной политике*. № 2 // http://globalaffairs.ru/number/n_2848
- Яковлев А.А. (2012) *Как уменьшить силовое давление на бизнес в России?* // *Вопросы экономики*. № 11. С. 4–23.
- 2006 *World Development Indicators* (2006). Washington: *The World Bank*.
- Baumol W.J. (1990) *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive* // *Journal of Political Economy*, vol. 98, no 5, pp. 897–899.
- Gaddy C., Ickes B. (1998) *Russia's Virtual Economy* // *Foreign Affairs*, vol. 77, no 5, pp. 53–67.
- Gaddy C., Ickes B. (2002) *Russia's Virtual Economy*. *Brookings Institution Press*.
- Myrdal G. (1968) *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*. Vol. I–III. N.Y.
- Olson M. (1993) *Why Is Economic Performance Even Worse After Communism Is Abandoned?* *Fairfax, Virginia*.
- Radygin A. (2000) *Ownership and Control of the Russian Industry* // *OECD Roundtable on Corporate Governance* // <http://www.iep.ru/ru/publikacii/publication/1179.html>

Institutional Development in Post-Soviet Russia: in Search for an Escape from the Path-dependence of ‘Power-Ownership’

R. NUREEV*, Yu. LATOV**

***Rustem Nureev** – Doctor of Economics, Head of the Department of Macroeconomics, Financial University under the Government of the Russian Federation. Address: 49, Leningradskii Ave., Moscow, 125999, Russian Federation. E-mail: Nureev50@gmail.com

****Yuri Latov** – Doctor of Sociology, Leading Researcher, Institute of Sociology, Russian Academy of Sciences. Address: 24/35, Krzhizhanovsky St. Moscow, 117218, Russian Federation. E-mail: latov@mail.ru

Citation: Nureev R., Latov Yu. (2015) Institutional Development in Post-Soviet Russia: in Search for an Escape from the Path-dependence of ‘Power-Ownership’. *Mir Rossii*, vol. 24, no 2, pp. 50–88 (in Russian)

Abstract

It is often claimed that the ‘Asiatic mode of production’ continues to coexist with market institutions throughout Russia’s social and economic development in 1990-2010s. This is related to the fact that the radical reforms of the early 1990s were imposed from above and were aimed primarily at consolidating the new political regime. As a result, most assets were seized by the *nomenklatura* through privatization, which, in turn, led to an erosion of property rights rather than their strengthening. Further, the change from survival in the 1990s to relative affluence in the 2000s did not make Russian households less dependent on the state: this is clearly seen in public opinion polls, where Russians express little concern with class conflict (employer-employee relationships), but recognize the conflict between the state and the people. The traces of the ‘Asiatic mode of production’ are also observed in business: while businesses modernized and became more civilized and in the 2000s, they continue to be largely unproductive and oriented towards rent seeking. Finally, path dependence is most apparent in how the state continues to monopolize institution building and intervene in economic affairs. However, there is certain institutional competition in place—in spite of their persistence ‘Asiatic’ institutions are being countered with new forms of economic organization. It is reminiscent of the analogy with colonial modernization, when the previous social order faded away, a new one did not appear straightway, but eventually emerged replacing the old institutions.

Keywords: institutional economic history, Russian civilization, transition economy, catching-up development, power-property, institutional competition, rent-seeking

References

2006 *World Development Indicators* (2006), Washington: The World Bank.

Alaberdeev R.R., Latov Yu.V. (2010) Finansovye piramidy kak forma neproizvoditel’nogo predprinimatelstva [Financial Pyramids as a Form of Unproductive Entrepreneurship]. *Terra Economicus*, vol. 8, no 2, pp. 35–43.

- Babaeva L.V., Chirikova A.E. (1996) *Rossiiskaya elita: opyt sotsiologicheskogo analiza. Lidery biznesa o sebe i obshchestve* [The Russian Elite: a Sociological Study. Ch. II. Business Leaders about Themselves and the Society], Moscow: Nauka.
- Barsukova S.Yu. (2006) Srashchennost' tenevoi ekonomiki i tenevoi politiki [The Binding of Shadow Economy and Shadow Politics]. *Mir Rossii*, vol. 15, no 3, pp. 158–179.
- Barsukova S.Yu. (2011) Tenevye pravila vzaimootnoshenii politikov i predprinimatelei [Shadow Rules of the Relationship Between Politics and Entrepreneurship]. *Zhurnal institucional'nykh issledovaniy*, vol. 3, no 3. pp. 40–56.
- Baumol W.J. (1990) Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, vol. 98, no 5, pp. 897–899.
- Boiko M., Vasil'ev D., Evstaf'ev A., Kazakov A., Kokh A., Mostovoi P., Chubais A. (1999) *Privatizatsiya po-rossiiski* [Privatization a la Russe], Moscow: Vagrius.
- Buzgalin A.V., Kolganov A.I. (2014) *Reindustrializatsiya i/ili prioritetnoe razvitie kreatosfery (k voprosu o tselyakh sotsial'no-ekonomicheskoi strategii)* [Reindustrialization and/or Priority Development of Creative Industries (on the Goals of the Social and Economic Strategy)]. Available at: <http://www.alternativy.ru/ru/node/10219>, accessed 15 February 2015.
- Gaddy C., Ickes B. (1998) Russia's Virtual Economy. *Foreign Affairs*, vol. 77, no 5, pp. 53–67.
- Gaddy K., Ikes B. (2001) Virtualnaya ekonomika i ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii [Virtual Economy and the Economic Revival of Russia]. *Ekonomicheskie strategii*, no 5–6, pp. 46–53.
- Gaddy C., Ickes B. (2002) *Russia's Virtual Economy*, Brookings Institution Press.
- Gaidar E.T. (1997) *Gosudarstvo i evolyutsiya* [The State and Evolution], Moscow: Evraziya.
- Gloveli G.D. (2014) *Ekonomicheskaya istoriya: uchebnik dlya bakalavrov* [Economic History: a Handbook for Bachelors], Moscow: Yurait.
- Gokhberg L.M. (2003) *Statistika nauki* [The Statistics of Science]. Moscow: TEIS.
- Grakham L. (2014) *Smozhet li Rossiya konkurirovat'?* [Can Russia Be Competitive?], Moscow: Mann, Ivanov i Ferber.
- Grigoriev L. (2012) Spros elit na pravo: «effect tramvaya». *Voprosy ekonomiki*, no 6, pp. 33–47.
- Dynkin A., Sokolov A. (2002) Integrirovannye biznes-gruppy v rossiiskoi ekonomike [Integrated Business Groups in the Russian Economy]. *Voprosy ekonomiki*, no 4, pp. 78–95.
- Kapelyushnikov R.I. (2000) Krupneishie i dominiruyushchie sobstvenniki v rossiiskoi promyshlennosti [The Largest and Dominant Owners in the Russian Industry]. *Voprosy ekonomiki*, no 1, pp. 99–119.
- Kapelyushnikov R.I. (2001) «Gde nachalo togo konca?...» (k voprosu ob okonchaniy perekhodnogo perioda v Rossii) [Where Is the Start of Its End?... (on the Timing of Transition in Russia)]. *Voprosy ekonomiki*, no 1, pp. 138–156.
- Klyucharev G.A., Didenko D.V., Latov Yu.V., Latova N.V. (2014) *Nepreryvnoe obrazovanie – stimul chelovecheskogo razvitiya i faktor sotsialno-ekonomicheskikh neravenstv* [Life-Long Education: an Incentive for Human Development and a Factor of Social and Economic Inequality], Moscow: CSPIM.
- Kochetkova O., Nureev R. (2004) Kolichestvo zamestitelei predsedatelya pravitel'stva kak indikator sostoyaniya rossiiskoi ekonomiki v 1990-e gody [The Number of Prime-Minister's Vice-Chairmen as an Indicator of the State of the Russian Economy in the 1990s]. *Voprosy ekonomiki*, no 8, pp. 125–146.
- Kravtsova M.V. (2014) Transformatsiya korruptsiyonnykh otnoshenii v postsovetsoi Rossii [Transformation of Corruption Relations in Post-Soviet Russia]. *Terra Economicus*, vol. 12, no 1, pp. 73–79.
- Latova N.V., Tikhonova N.E. (2010) Modernizatsiya i kharakteristiki rossiiskoi natsionalnoi mentalnosti [Modernization and the Features of Russian Mentality]. *Gotovo li rossiiskoe obshchestvo k modernizatsii?* [Is Russian Society Ready for Modernisation?] (eds. Gorshkov M.K., Krumm R., Tikhonova N.E.), Moscow: Ves mir, pp. 273–297.
- Levada Yu.A. (ed.) (1993) *Prostoi sovetskii chelovek. Opyt sotsial'nogo portreta na rubezhe 90-kh.* [A Common Soviet Man. A Social Sketch at the Turn of the 1990s.], Moscow: Mirovoi okean.
- Marx K., Engels F. (1955–1974) *Sobranie sochinenii* [A Collection of Works], Moscow: Politizdat.
- Myrdal G. (1968) *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*, vol. 1–3, N.Y.
- Narodnoe khozyaistvo rossiiskoi federatsii (1992) [The National Economy of the Russian Federation]. *Statisticheskii ezhegodnik* [Statistical Yearbook], Moscow: Respublikanskii informatsionno-izdatelskii tsentr.

- Nureev R.M. (2008) *Ekonomika razvitiya. ekonomika razvitiya: modeli stanovleniya rynochnoi ekonomiki: uchebnik* [Development Economics: Models of Market Economy: Textbook], Moscow: Norma.
- Nureev R.M. (2015) *Rossiya: osobennosti institutsionalnogo razvitiya* [Russia: Peculiarities of Institutional Development], Moscow: Norma.
- Oleinik A. (ed.) (2007) *Institutsional'naya ekonomika* [Institutional Economics], Moscow: INFRA-M.
- Olson M. (1993) *Why Is Economic Performance Even Worse After Communism Is Abandoned?* Fairfax, Virginia.
- Pappe Ya.Sh. (2000) «*Oligarkhi*»: *ekonomicheskaya khronika, 1992–2000* [“Oligarchs”: the Economic Chronicle, 1992–2000], Moscow: HSE.
- Parshev A.P. (1999) *Pochemu Rossiya ne Amerika. Kniga dlya tekh, kto ostaetsya zdes'* [Why Russia is not America. A Book for Those Who Stay at Home], Moscow: Krymskii most-9d, Forum.
- Perevalov Yu.V., Gimadi I.E., Dobrodei V.V. (2000) *Analiz vliyaniya privatizatsii na deyatelnost' promyshlennykh predpriyatii* [A Study of Impact of Privatization on Industrial Activities], Moscow: Seriya «Nauchnye doklady EERC».
- Polterovich V.M. (2004) *Institutsionalnye lovushki: est li vykhod?* [Institutional Traps: Is There a Way Out?]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no 3, pp. 5–16.
- Promyshlennost' Rossii* [Industry of Russia] (1996), Moscow: Goskomstat Rossii.
- Promyshlennost' Rossii* [Industry of Russia] (2000), Moscow: Goskomstat Rossii.
- Radygin A. (2000) *Ownership and Control of the Russian Industry. OECD Roundtable on Corporate Governance*. Available at: <http://www.iep.ru/ru/publikacii/publication/1179.html>, accessed 15 February 2015.
- Rossiiskaya federatsiya v 1992 (1993) [Russian Federation in 1992]. *Statisticheskii ezhegodnik* [Statistical Yearbook], Moscow: Respublikanskii informatsionno-izdatelskii tsentr.
- Rossiiskii statisticheskii ezhegodnik za 2001 god* (2002) [Russian Static Yearbook 2001], Moscow: Goskomstat RF.
- Rossiiskii staticheskii ezhegodnik 2011* (2012) [Russian Static Yearbook], Moscow: Rosstat.
- Rossiya v tsifrah 2010* (2011) [Russia by the Numbers 2010], Moscow: Goskomstat Rossii.
- Satarov G. (2007) *Kak izmeryat' i kontrolirovat' korruptsiyu?* [How to Measure and Control Corruption?]. *Voprosy ekonomiki*, no 1, pp. 4–10.
- Satarov G. (ed.) (2013) *Rossiiskaya korruptsiya: uroven', struktura, dinamika. Opyt sotsiologicheskogo analiza*. [Russian Corruption: Scales, Structure, Dynamics. Evidence from Sociological Research], Moscow: Fond «Liberalnaya missiya».
- Shabanova M.A. (2000) *Sociologiya svobody: transformiruyushcheesya obshchestvo* [Sociology of Freedom: a Transforming Society], Moscow: MPSF.
- Shleifer A., Treisman D. (2004) *Rossiya – normalnaya strana* [Russia is a Normal Country]. *Rossiya v globalnoj politike*, no 2. Available at: http://globalaffairs.ru/number/n_2848, accessed 15 February 2015.
- Sonin K. (2005) *Institutsionalnaya teoriya beskonechnogo peredela* [Institutional Theory of Infinite Redistribution]. *Voprosy ekonomiki*, no 7, pp. 1–15.
- Tambovtsev V.L. (1990) *Formal'noe i neformal'noe v upravlenii ekonomikoi* [The Formal and the Informal in the Managing of Economy], Moscow: Nauka.
- Tambovtsev V.L. (ed.) (2009) *Prava sobstvennosti, privatizatsiya i natsionalizatsiya v Rossii* [Property Rights, Privatization and Nationalization in Russia], Moscow: Izdatel'stvo “Novoe literaturnoe obozrenie”.
- Tikhonova N.E. (2014) *Sotsialnaya struktura Rossii: teorii i realnost'* [The Social Structure of Russia: Theory and Reality], Moscow: Novyi khronograf; Institut sotsiologii RAN.
- Tsirel S.V. (2002) *Mif o defektnosti russkoi prirody. Zapozdalaya retsenziya na knigu A.P. Parsheva «Pochemu Rossiya ne Amerika»* [The Myth about Russia's Deficiency. A Belated Review of the Book by Parshev 'Why Russia is not America']. Available at: <http://www.finansy.ru/publ/rus/003tsirel.htm>, accessed 15 February 2015.
- Volkov V.V. (1999) *Normy i tsennosti nelegalnykh silovykh struktur* [Norms and Values of Illegal Power Structures]. *Zhurnal sotsiologii i sotsial'noi antropologii*, vol. 2, no 3, pp. 78–86.
- Volkov V.V. (2002) *Silovoe predprinimatel'stvo* [Force Business], Moscow: Letnii sad.
- Volkov V. (2005) «*Delo Standard Oil*» i «*delo YuKOSa*» [Standard Oil Affair vs YuKOS Affair]. *Pro et contra*, vol. 9, no 2, pp. 66–91.
- Yakovlev A.A. (2012) *Kak umen'shit silovoe davlenie na biznes v Rossii?* [How to Reduce Security Pressure on Business in Russia?]. *Voprosy ekonomiki*, no 11, pp. 4–23.