

Мир России. 2001. № 3

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ: СОЦИАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

Р.М. НУРЕЕВ

В статье рассматриваются социальные субъекты постсоветской России (домохозяйства, фирмы, государство), показываются институциональные особенности их формирования в условиях догоняющего развития. Раскрываются содержание и формы нерыночного приспособления к рынку домохозяйств, показывается, как в постсоветской России сформировалась экономика физических лиц, патернализма, бартера и рэкета. Особое внимание уделено анализу власти-собственности в досоветский и советский период и тенденциям ее развития в современной России. Намечаются два пути (государственно-бюрократический и демократический) депривации и указываются пути выхода из институциональной ловушки, в которой оказалось постсоветское общество.

«The time is out of joint: o, cursed spite,
That ever I was born to set it right!*

(W.Shakspear)

«Распалась связь времен
Зачем же я связать ее рожден?»

*(У. Шекспир. Гамлет, перевод
Б.Пастернака)*

Современное российское научное сообщество, как и общество в целом, переживает поиск своей идентичности. Надежды на равных войти в мировую науку путем механического копирования неоклассического (основного в настоящее время) течения экономической мысли не оправдались точно так же, как и упования на построение в России современного общества при помощи неоклассических экономических реформ. Контакты с российскими экономистами

* Автор благодарит Ю.В. Латова за критические замечания и дополнения, С.М. Пястолова и А.Б. Рунова за помощь в подготовке данной статьи.

Данная статья может быть использована в качестве учебного материала к курсу «Экономическая социология».

Таблица 1. Эшелоны развития мирового капитализма (по А. Гершенкрону)

«Эшелон»	Страны	Особенности развития капитализма	Роль государства в экономике	Положение в мировой капиталистической системе
1-ый (с XIV в.)	Западная Европа, Северная Америка	Длительное спонтанное развитие	Заметная	Главенствующее
2-ой (к. XVIII - сер. XIX вв.)	Восточная Европа, Россия, Турция, Япония	Развитие «сжато», импульс развития идет как изнутри, так и извне	Значительная	Второстепенное
3-ий (к. XIX - к. XX вв.)	Колониальная и зависимая «периферия» Азии и Африки	Неорганичность капиталистической эволюции, возникновение реакции отторжения	Доминирующая	Полностью зависимое (сырьевые придатки)

будут интересны нашим западным коллегам только тогда, когда мы сможем выйти на мировой «рынок» научных идей с собственными оригинальными научными идеями. Кроме того, следует учитывать, что в экономической науке Запада назревает поворот от неоклассики к идеям институционализма; и в таком случае экономисты России рискуют, заучив наконец неоклассический «экономике», вновь оказаться ретроgrадами. Между тем именно в сфере исследования институциональных проблем хозяйственного развития российские экономисты имеют весьма сильный научный потенциал.

Есть несколько институциональных концепций, при помощи которых можно попытаться понять логику и перспективы хозяйственного развития нашей страны. Наиболее известная из них — это концепция постиндустриального общества. Однако эта концепция позволяет улавливать только долгосрочные, многовековые тенденции эволюции. Для понимания закономерностей среднесрочного развития целесообразнее использовать иные концепции, одной из которых является теория «эшелонов развития капитализма» А. Гершенкрона [*Herschenkron* 1962] (табл.1)*. Рассмотрим более подробно, как формировались эти «эшелоны» и какое место в них занимала Россия.

1. Эшелоны развития капитализма

1.1 Первый эшелон, который давно ушел

Институциональные предпосылки рыночной экономики сложились далеко не сразу**. Первоначальный очаг становления капитализма характеризовался мед-

* Одной из первых публикаций в нашей стране с изложением концепции эшелонов развития была книга [*Пантин, Плимак, Хорос* 1986, с. 31—53].

** Следует оговориться, что вплоть до наших дней единого мнения о том, какие же факторы сыграли наиболее важную роль в возникновении «западноевропейского чуда», так и не сложилось. Обзор концепций по этой проблеме см.: [*Фурсов* 1991].

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

ленным вызреванием необходимых предпосылок. В Западной Европе они складывались постепенно, начиная с XIV-XV вв. Остановимся на возникновении тех институтов, которые обеспечили источники роста — инновации в торговле, технологии и организации. Важную роль сыграла автономизация экономической жизни. Децентрализация власти и ответственности стали необходимыми условиями экспериментирования, позволили преодолеть сопротивление инновациям. Именно рост независимости экономических агентов создал предпосылки для экономического роста. Сам же рост являлся в значительной мере продуктом непрерывных инноваций. Инновации осуществлялись через расширение торговли и открытие новых ресурсов, через сокращение издержек производства, через выпуск новых продуктов, через создание новых форм организаций и т.д. Эти инновации были бы невозможны без развития и укрепления частной собственности, которая позволила извлекать новаторам наибольшие доходы из их изобретений. Важно подчеркнуть разнообразие возникших организационных форм (типов и размеров фирм), а также разумное сочетание принципов иерархии и рынка.

Хотя технологические изменения являются в конечном счете главными детерминантами экономического и социального развития, однако не они сами по себе дали первоначальный толчок изменениям. Первоначальный импульс был связан с расширением рынков в связи с ростом населения и развитием внутренней и внешней торговли. Это привело к подъему купечества и устранению целого ряда феодальных ограничений личной свободы и частной собственности. Если сначала активность купечества росла параллельно с расцветом феодальной системы (XI — XIV вв.), то позднее именно она подрывала ее основы и развивалась уже в ущерб ей.

Расширение торговли повышало относительную свободу экономических агентов, постепенно подрывало основы произвольного вмешательства властей, типичного для феодализма. Внешняя торговля оказалась более свободной от регулирования правительств в отличие от внутренней. В разрушении традиционной «зарегулированности» индивида определенную роль сыграли развитие пиратства и широкая практика контрабанды. Они развивались на границах феодальных империй, а столкновение интересов государств препятствовало установлению полного контроля над морской торговлей.

Именно в этот период создаются институты, благоприятные для развития коммерции [Розенберг, Бирдцелл 1995]. Они были подготовлены прежде всего изменениями в системе права. Широкий товарооборот создал систему прецедентов по поводу таких важных для торговли явлений как страховка, векселя, судовой фрахт, договоры о продаже, соглашения о товариществе, патентах и об арбитраже.

Важно подчеркнуть, что параллельно с развитием коммерции происходило очищение закона от дискреционных, ритуальных, религиозных примесей. Впервые создавался закон, «надежный как машина». В Западной Европе английские суды первыми завоевали репутацию безукоризненной честности в отношении купцов (в том числе и по отношению к тяжбам иностранцев).

Расширение торговли было бы невозможно без развития денег, кредита, изменений в системе финансов. Начиная с XIII в. векселя используются вместо монеты, а с XVII в. они приобретают свойство обращаемости с передачей тре-

тым лицам по индоссаменту. Любопытно подчеркнуть, что торговля векселями совершалась в обход церковного запрета на взимание процента. Считалось, что «приобретение векселей со скидкой — это не процент, а учет риска». Успеху торговли способствовало развитие страхования. Уже в конце XII в. в Италии происходит отделение страхования от финансирования, а позднее — отделение морских рисков от рыночных.

Развитие торговли подготовило становление абсолютизма, который стал союзом дворянства и торговой буржуазии. Привычные для феодализма экстраординарные поборы уступают место законному налогообложению. В Англии и Голландии правительства первыми утрачивают право на произвольные сборы. Установление налогов становится делом парламента.

Постепенно формируются предприятия нового типа. Этому в немалой степени способствует двойная запись в бухгалтерии, которая из проверки ошибок превращается в механизм, закрепивший отделение транзакций предприятий от транзакций человека. Собственность предприятия начинает существовать отдельно от семейной собственности. Предприятие становится юридическим лицом. Оценка активов-пассивов, четкое определение баланса предприятия (прибылей и убытков) позволяют развить практику кредитования на основе оценки финансового положения фирмы и перспектив её развития.

Возникают экономические объединения, основанные не на родственных, а на чисто деловых связях. Первоначально такие предприятия организовывали бывшие военные и моряки, пользовавшиеся взаимным доверием, поддержкой и верностью по отношению к товарищам.

Большое значение в эволюции имели и неэкономические факторы.

Существенную роль в формировании нового социального типа предпринимателя сыграла Реформация. Проповедь М. Лютера и Ж. Кальвина способствовала формированию протестантской этики, заложившей новые нравственные правила и новую мораль (трудолюбие, выполнение обязательств, честность, пунктуальность и т. д.). Особое значение имело проведенное М. Лютером отделение раннекапиталистического предпринимательства от позднефеодального стяжательства и «учение об избранных» Ж. Кальвина [Всемирная история экономической мысли 1988, с. 362—369]. Всё это способствовало демократизации церкви в интересах буржуа.

Огромную роль в становлении рыночной экономики в Западной Европе сыграли также политические институты. Не следует забывать, что в XIV—XIX вв. существовала активная поддержка государством развития торговли и промышленности. Именно государство обеспечивало возвращение кредитов и выполнение соглашений, защиту прав собственности, поддерживало создание правовых форм, отвечающих потребностям предприятий, заложило основы развития инфраструктуры (развитие бесплатного образования, создание транспортных систем и т. д.), защищало национальную промышленность от иностранной конкуренции и обеспечивало стабильность валюты. Вплоть до конца XIX в. государство напрямую вмешивалось в развитие промышленности и торговли. Независимость производства и торговли от политических институтов выступает как характерная черта западноевропейского пути развития капитализма лишь на его позднем и относительно кратковременном этапе. Идеология невмешательства (*laissez-faire*) создала важные политические предпосылки для развития капитализма лишь в конце этого периода.

Становление капитализма было довольно органично не только в экономической, но и в социально-правовой и политической сферах (создание бесплатных публичных школ, реформирование системы права, обеспечение безопасности жизни и собственности граждан путем развития законопослушания и эффективной борьбы с преступностью, расширение права участия в выборах, смена абсолютных монархий республиканскими и демократическими правительствами, длительный мир в Западной Европе с 1815 по 1914 годы).

Следует, впрочем, подчеркнуть, что исторические предпосылки генезиса капитализма возникали в разных странах Западной Европы далеко не синхронно и не последовательно. Более того, эпоха нового времени стала ареной столкновения двух разнонаправленных моделей социально-экономического развития, что приобрело форму «векового конфликта» (XVI—XVII вв.) между прогрессивными протестантскими государствами Севера (Англия, Голландия) и регрессивной католической империей Габсбургов (табл. 2). В то время как империя Габсбургов располагала, казалось бы, неиссякаемыми запасами денег и сырья из колоний, ресурсы протестантских государств были гораздо более скудными. Однако решающую роль в исходе «векового конфликта» сыграли не материальные ресурсы, а институциональные факторы. Эффективные институты возникали в обществах, которые имели сильные стимулы к созданию и закреплению прав собственности. В то время как в протестантских государствах бурно шло формирование новых, благоприятных для рыночного хозяйства институтов (господство правовых норм, парламентская республика, низкие налоги, «дешевая» церковь), в Испании и Италии ростки рыночного хозяйства оказались буквально раздавленными регенерацией архаичных, полуфеодальных институтов (бюрократический произвол, абсолютистская монархия, налоговый гнет, «дорогая» церковь). В результате к началу XVIII в. юг Европы превратился в глухое захолустье, а генераторами экономического развития стали Голландия, Англия и отчасти Франция. Противопоставление эффективной английской и неэффективной испанской моделей позже вылилось в противостояние динамичного североамериканского капитализма и неэффективного латиноамериканского меркантилизма и является весьма поучительным для стран, создающих основы рыночной экономики.

Россия никогда не принадлежала к первому эшелону; он пронесся мимо России, когда она залечивала раны Смутного времени. Именно стремление догнать этот передовой эшелон служило главной целью всех российских реформаторов — от Петра I (ориентация на опыт Голландии и Швеции) до Б.Н. Ельцина (ориентация на модель США). Временами огни первого эшелона явственно приближались, порождая надежды, что стоит сделать еще одно усилие, и Россия войдет в число высокоразвитых держав как равная среди равных. Увы, за очередным поворотом экономического развития обнаруживалось, что разрыв между Россией и передовыми странами отнюдь не сократился, а увеличился.

1.2. Второй эшелон, от которого мы отстали

Второй эшелон развития капитализма начал формироваться в конце XVIII — середине XIX вв. в странах Восточной Европы, в России, Турции, Японии. Импульс рыночной модернизации для этих стран был задан не столько внутренними, сколько внешними обстоятельствами. Капитализм в этих странах не

Таблица 2. Становление капитализма в Англии и Испании (по Д. Норту)

Характеристики	Англия	Испания
Тенденция	К децентрализации	К централизации
Усиление	Парламента	Бюрократии
Политическая рента	Ограничение	Поиск
Церковь	Ослабление позиций	Укрепление
Частная собственность	Укрепление (создание гарантий)	Ослабление (необеспеченность)
Обмен	Неперсонифицированный	Персонифицированный
Рынок	Дерегулирование	Регулирование (контроль над ценами)
Рынок капитала	Создание предпосылок для развития	Ограничение.
Налого-обложение	Ослабление	Усиление
Влияние на	США	Латинскую Америку

Источник: [Экономические субъекты 2001, с. 755].

столько выростал «снизу», сколько насаждался «сверху» — путем выгодных, гарантированных заказов, крупных субсидий и дотаций частному капиталу, путем создания монопольных условий производства и реализации отдельных видов продукции, путем прямого развития государственного предпринимательства и т.д. Не случайно К. Маркс писал во втором наброске ответа на письмо В.И. Засулич, что в России возник «известный род капитализма, вскормленный за счет крестьян при посредстве государства...» [Маркс, Энгельс Соч. Т. 19. с. 415; см. также Ленин Поли. собр. соч. Т. 23, с. 361].

Вопрос о том, насколько правомерно использовать для характеристики общественного строя средневековой России теорию азиатского способа производства, обсуждался на протяжении всего XX в., но научная дискуссия по этой проблеме далека от завершения. Можно вспомнить еще полемику между российскими марксистами, когда в 1906 г. Г.В. Плеханов определил допетровскую Россию как «московское издание экономического порядка, лежавшего в основе всех великих восточных деспотий» [Плеханов 1926, с. 31]. В советский период подобная интерпретация российской истории стала в самой России заведомо невозможной, но зато получила широкое распространение среди западных советологов [Пайнс 2000]. Отечественные историки не без оснований считали такой подход политически ангажированным и легковесным. Лишь в последние годы среди историков нашей страны начинает складываться традиция подлинно научного изучения российского деспотизма [Юрганов 1998]. Автор статьи не претендует на то, чтобы дать окончательный ответ, был ли в России при «старом режиме» азиатский способ производства как таковой или феодализм с элементами восточного деспотизма. Он считает нужным подчеркнуть лишь тот несомненный факт, что в дореволюционной России существовала мощная азиатская традиция, органически связанная с институтом власти-собственности.

Власть-собственность считается основной характеристикой «восточного деспотизма». Речь идет о нерасчлененном единстве властных и собственнических функций: политическое лидерство дает неотъемлемое право распоряжаться



Рисунок 1. Монополизации государством общественно-полезных функций как основа власти-собственности при азиатском способе производства [Нуреев 1991, с. 55]

собственностью, а собственность органически подразумевает наличие политического авторитета.

Этот институт возникает в условиях, когда происходит монополизация должностных функций в общественном разделении труда, когда власть и господство основываются не на частной собственности как таковой, а на высоком положении в традиционной иерархии и престиже [Service 1975; Sahlin 1968; Fried 1967; Васильев 1982].

Формы монополизации функций в общественном разделении труда, которые становятся основой присвоения ренты-налога, могут быть различны (рис. 1):

- монополизация функций распределения совместно произведенного продукта или его части;
- монополизация сферы обмена в условиях, когда общество постоянно нуждается в отсутствующих или недостающих факторах производства или средствах существования;
- монополизация условий производства (инфраструктуры, накопленного производственного опыта, знаний и т. п.);
- монополизация функций контроля и управления общественным производством или отдельными его отраслями.

В дальнейшем монополизация функций в общественном разделении труда могла дополняться и укрепляться собственностью на ресурсы или на важнейшие жизненные средства — землю и воду.

В России главной общественно-полезной функцией, которую монополизировало государство, была защита от внешней агрессии. Русские земли оказались своеобразным «буфером» между цивилизациями Востока и Запада, в результате

чего долгое время не только производство, но и элементарное выживание этноса требовало противодействия агрессивному натиску как с востока (хазары, печенеги, половцы, татары), так и с запада (варяги, крестоносцы, литовцы, поляки, шведы). Если в странах средневековой Западной Европы война довольно рано стала делом сословия «благородных рыцарей», рассматривающих сражения прежде всего как способ приобретения личной славы и богатства, то в нашей стране войны всегда велись с широким участием народных ополчений и никогда не становились состязанием противников в благородстве.

Примерно с XVIII в. Россия сама стала проводить агрессивную внешнюю политику, в результате чего военные расходы по-прежнему ложились на общество тяжелым грузом. Статистика показывает (рис. 2), что с конца XVII в. военные расходы в российском госбюджете хотя и имели тенденцию к снижению, но редко когда опускались ниже 30 %. Поэтому если Египет, Китай или государство инков можно называть, по К.-А. Виттфогелю, «гидравлическими обществами», то Россия — это военное общество, спянное духом боевого коллективизма.

В обществах азиатского способа производства необходимость коллективного труда для создания условий производства мешала появлению и развитию частной собственности, ограничивала процесс социальной дифференциации. Российская милитаризация вела к результатам вполне аналогичным.

Незавершенность процессов классовобразования в России проявлялась, в частности, в непосредственном совпадении верхнего слоя класса эксплуататоров с государством. Собственники факторов производства, с одной стороны, и бюрократическая и военная машина, с другой, образовали в этом обществе нерасчлененное целое. Не экономическая сфера определяла политическую, а политическая экономическую. И в Киевской Руси, и в Московском государстве, и в Российской империи землевладелец, как правило, был служивым человеком — военным либо гражданским, владевшим поместьем в качестве своеобразного «кормления» за «государеву службу»*. Лишь в 1762 г. вышел Указ Петра III о вольности дворянства — законодательный акт, совершенно немислимый для Западной Европы, где уже в раннее средневековье феодалы могли вполне свободно выбирать, чем им заниматься.

Специфика правящего сословия в обществах Востока обуславливала и специфику отношений эксплуатации. Рента в виде налога платилась не частным собственникам, а государству, которое в лице деспота распределяло его между бюрократическим аппаратом и армией. Экономической основой присвоения ренты-налога служила верховная государственная собственность на землю.

В России ситуация была во многом аналогичной. Частное землевладение в России развивается главным образом сверху: центральное правительство предоставляло право сбора доходов с определенных территорий тем или иным представителям господствующего класса. Подобные пожалования чаще всего были временными и условными. Государство нередко перераспределяло их или просто заменяло одно владение другим. И хотя государственная собственность

* «Самый ранний из известных указов, ставивших обладание вотчиной в зависимость от службы московскому князю, относится к 1556 году, но само правило наверняка действовало и веком раньше» [Пайнс 2000, с. 232—233].

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

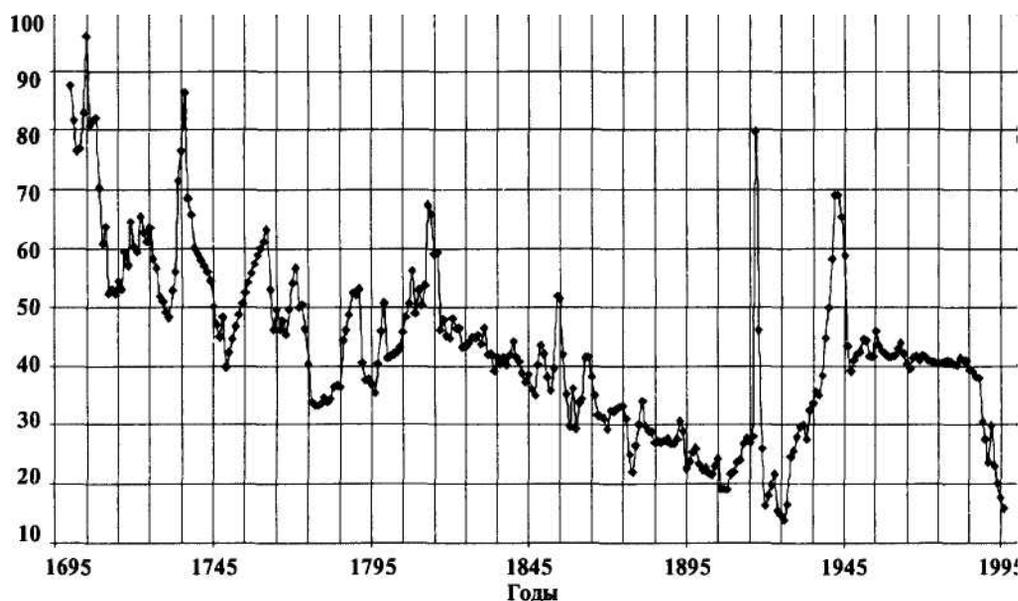


Рисунок 2. Доля прямых военных расходов в государственном бюджете России (по А. Гольцу)

Источник: [Город 2001, с.173].

(«черные» земли) формально никогда в досоветской России не охватывала 100 процентов, влияние ее всегда было доминирующим. Дело в том, что номинальное право государственной собственности часто становилось вполне реальным благодаря монополии на отправление верховных административно-хозяйственных функций, присвоению значительной части производимого продукта, контролю за владениями православной церкви, регулированию хозяйственной жизни и т. д. В этих условиях частные хозяйства имели подчиненный характер и не могли сколько-нибудь существенно подорвать верховную собственность государства на землю (табл. 3).

Перед бюрократическим аппаратом на Востоке пресмыкались и раболепствовали не только нижние чины, но даже экономически самостоятельные люди. Это общество не знало свободной личности — в Московском государстве даже бояре называли себя холопами, обращаясь к царю. Здесь не существовало и надежной гарантии частной собственности. Ни царь, ни представители правящего сословия не осознавали разницы между личным имуществом и собственностью государства. Даже представители высшей элиты, попав в опалу, могли лишиться всего своего имущества (вспомним хотя бы судьбу фаворита Петра I Александра Меншикова).

Обожествленная государственная власть стремилась подавить всякое проявление инициативы, малейшие признаки любой самостоятельности. Особенно эти процессы усилились после Ивана III, подчинившего Московии новгородские земли — последний «остров» политической независимости. Апогеем царского деспотизма стало правление Ивана IV — Ивана Грозного.

Обращает на себя внимание высокая централизация большинства хозяйственных функций управления, прежде всего распределения земель, податей и

Таблица 3. Сравнение отношений власти и собственности в доиндустриальных обществах (составлено Ю.В. Лотовым)

Характеристики	Власть-собственность при «восточном деспотизме»	Удельно-вотчинная система на Руси	Феодальная система вассальных отношений в Западной Европе
Отношения личной зависимости внутри правящего класса	Внедоговорной министриалитет	Внедоговорной министриалитет (холопство)	Договорной вассалитет
Наследование прав собственности	Только при наследовании служебных функций	Только при наследовании служебных функций	От отца к сыну (майорат)
Защита прав собственности	Иммунитет по горизонтали	Иммунитет по горизонтали	Иммунитет по горизонтали и по вертикали
Порядок назначения на должности	В соответствии с личными заслугами перед правителем	В соответствии с заслугами предков перед правящей династией (местничество)	В соответствии с личными заслугами перед правителем
Характер власти верховного правителя	Деспотический	Самодержавный	Власть верховного правителя ограничена крупными феодалами и сословным парламентом

сбора недоимок. В то же время для системы управления была характерна нерасчлененность экономических и политических функций, неразделенность законодательной власти и исполнительной, военной и гражданской, религиозной и светской, административной и судебной. Нередко военачальники становились гражданскими чиновниками, а государственные чиновники начинали выполнять функции военных. В этих условиях главным было не разделение на военные и гражданские функции, а степень приближения к центральной власти.

Благополучие отдельных представителей господствующего класса всецело зависело от их места в иерархии государственной власти, от той должности, которую им удалось получить, продвигаясь по служебной лестнице.

В обществе, в котором не существовало надежной гарантии частной собственности, чиновники занимали особое место. Представители государственной власти имели прямые и косвенные доходы от выполняемых ими должностных функций. Многие должности превращались в своеобразную синекуру, обеспечивавшую безбедное и беззаботное существование. В условиях разросшегося бюрократического аппарата, отсутствия надежного контроля над деятельностью каждого чиновника и нерасчлененности их функций неизбежны были коррупция и злоупотребление властью.

Характерно, что понятия частного пользования, владения и собственности складывались на базе государственной собственности и противопоставления ей [Нуреев 1989]. Как правило, расширение частной собственности за счет государственной осуществлялось в периоды ослабления центральной власти. Наоборот, в ходе нового усиления централизации нередко происходило поглощение частных владений государственной собственностью. Лишь в 1785 г. при Екатери-

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

не II за дворянами была признана полная собственность на их земельные владения; что же касается крестьян, то они получили право закрепить свои наделы в частную собственность только в начале XX в., во время недолговечных столыпинских реформ.

Должностное владение могло перейти по наследству лишь в случае назначения сына на соответствующую должность. Естественно, что многие стремились превратить свои должностные владения, которыми они нередко пользовались из поколения в поколение, в собственность. Однако это удавалось далеко не всегда [Нуреев 1993].

Многовековая традиция государственного деспотизма не могла не отразиться на национальной ментальности, которая является главным элементом механизма path dependency (рис. 3, 4).

Российская экономическая ментальность характеризуется обычно как общинная, рассматривающая человека в составе целого. Абсолютизация моральных ценностей в противовес материальным предопределила слабость трудовой этики, низкие ранги активно-достижительных ценностей, склонность к смирению и покорности, препятствовала выделению и формированию независимой личности.

Этому способствовали и традиции коллективизма в условиях аграрной экономики, и государственный патернализм, и ортодоксальное православие. Для традиционализма вообще и российского в особенности типично недоверие к реформам, ориентация на поведение коллектива, его нормы, стереотипы и установки. Эти поведенческие нормы всегда поддерживались государственной властью, и поэтому государственный патернализм также внес свой вклад в формирование и воспроизводство коллективистских традиций. К тому же они были усилены конфессиональными особенностями православия. Для ортодоксального православия всегда было типично освящение существующего порядка, примат духовных ценностей над материальными, подчинение церковной власти светской.

Не удивительно, что зависимость индивида от общины и общины от государства препятствовала развитию частного труда и частной собственности, повышению эффективности и культуры индивидуального производства. Преодолеть эти препятствия на пути технического прогресса стало возможным лишь в условиях становления частной собственности.

Анализ власти-собственности был бы не полным, если бы мы не показали процесс ее воспроизводства, закрепления и развития в системе экономических отношений. Соответственно движению ренты-налога воспроизводство может быть рассмотрено: 1) на уровне патриархальной семьи и общины, 2) на уровне административной единицы, 3) на уровне государства в целом (рис. 5).

В руках местных чиновников постепенно концентрировались финансовые и военные ресурсы данной административной единицы. Такая область самостоятельно воспроизводилась, и в рамках государства она удерживалась лишь силой оружия правящего монарха. Всякое ослабление его армии усиливало центробежные тенденции.

Последний и главный уровень, которого достигала рента-налог, — это уровень государства в целом. В условиях замкнутой экономики России возможности обмена гигантского произведенного продукта, собранного в натуральной фор-

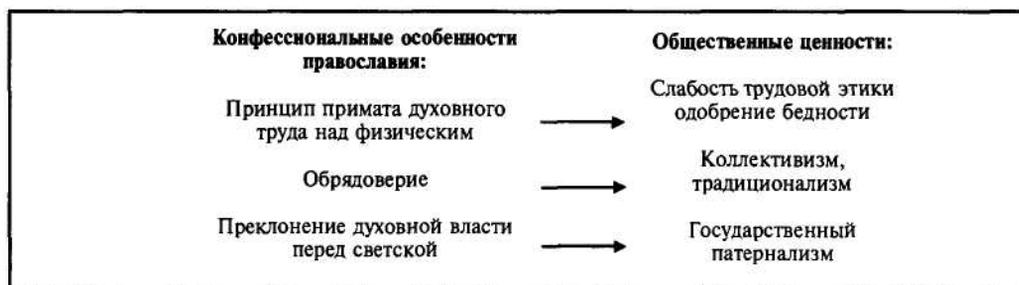


Рисунок 3. Православная этика как фактор формирования российской экономической ментальности [Экономические субъекты 2001, с. 95]



Рисунок 4. Восточный деспотизм как фактор формирования российской экономической ментальности [Экономические субъекты 2001, с. 96]

ме, были крайне ограниченны. И непотребленные господствующим классом, избыточные (с его точки зрения) запасы продовольствия и ресурсов используются для производства предметов роскоши, строительства дворцов, храмов и крепостей.

Подобная система воспроизводства на базе паразитического потребления ренты-налога затормозила дальнейшее развитие России, заиклила ее поступательное движение. Общество, у которого создаваемый продукт идет не на развитие индивидов, а отбирается в виде ренты-налога и паразитически потребляется царем, его армией и бюрократическим аппаратом, застойно, ему закрыты все стимулы для дальнейшего развития, его ожидает в будущем лишь распад, так как хозяйственное развитие его отдельных областей и их управление стереотипны.

Однако с ослаблением государства возрастает активность покоренных народов и зависимого населения, стремящегося сбросить ненавистное иго, растут междоусобицы, учащается давление со стороны соседних государств, и снова те же причины вызывают усиление централизации. Смутное время начала XVII в. отлично иллюстрирует эту закономерность.

Главный импульс к рыночной модернизации, которая началась в России при Петре I, был задан не столько внутренними, сколько внешними обстоятельствами. Капитализм в России не столько вырастал «снизу», сколько насаж-

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

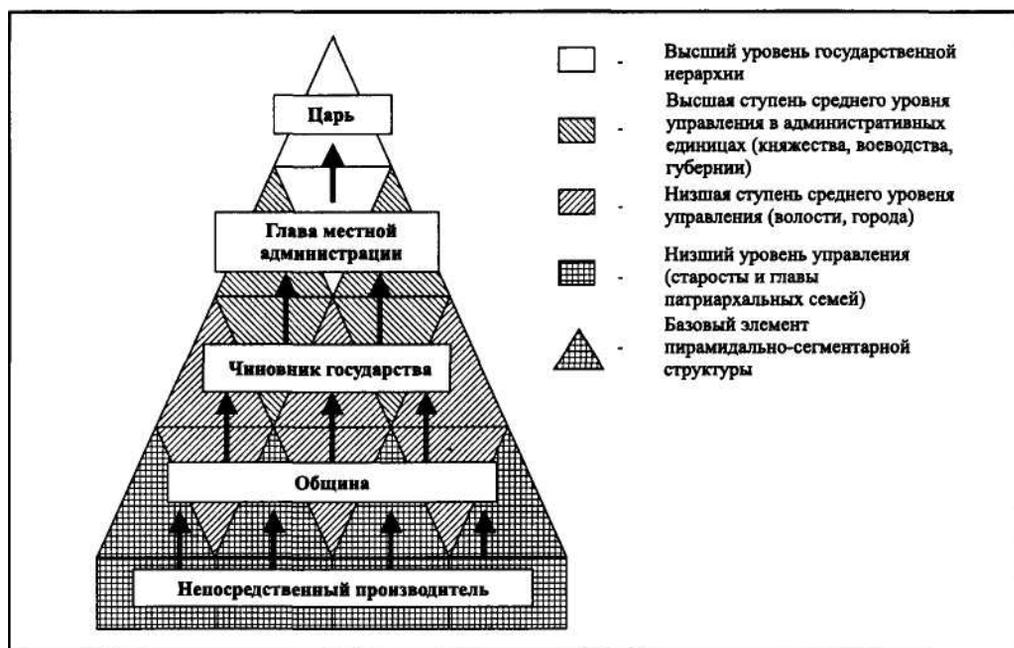


Рисунок 5. *Движение ренты-налога в системе власти-собственности*

дался «сверху» — путем выгодных, гарантированных заказов, крупных субсидий и дотаций частному капиталу, путем создания монопольных условий производства и реализации отдельных видов продукции, путем прямого развития государственного предпринимательства и т.д. Однако использование институтов российской полуазиатской монархии для создания и укрепления капиталистических отношений предопределило не только прогрессивные, но и реакционные черты российского капитализма начала XX в. [Нуреев 1999].

Подведем итоги. В досоветской России борются не просто власть и собственность. Борются две институциональные системы, два набора формальных правил и неформальных ограничений [North 1991; Тамбовцев 1997; Кузьминов, Юдкевич 2000]. Принципиальные различия между системой власти-собственности и системой частной собственности могут быть сведены к следующим основным элементам (табл. 4). Если в системе власти-собственности доминирует общественно-служебная собственность [Бессонова 1999], то в системе частной индивидуальная. Если в системе власти-собственности основными субъектами основными субъектами прав собственности являются чиновники, то в системе частной собственности — владельцы факторов производства. Поэтому, если в первой доминирует редистрибуция и реципрокность, или, выражаясь терминами О. Бессоновой, «сдачи-раздачи» [Бессонова 1999], то во второй — контракты.

Это позволяет некоторым исследователям выдвинуть гипотезу о различных институциональных матрицах, восточной и западной. *Институциональная матрица*, по мнению этих исследователей, охватывает не только сферу экономики, — «это устойчивая, исторически сложившаяся система базовых институтов, регулирующих взаимосвязанное функционирование основных общественных

Таблица 4. Сравнительная характеристика систем собственности: власть-собственность и частная собственность (составлено А.Б.Руновым)

Признаки сравнения	Система власть— собственности	Система частной собственности
1. Форма собственности	Общественно-служебная собственность	Частная собственность (индивидуальная или коллективная)
2. Субъекты прав собственности	Государственные чиновники	Индивидуальные владельцы ресурсов, домохозяйства
3. Тип правомочий собственности	Властные общественно-служебные правомочия (полномочия) чиновников в рамках иерархической системы государственного управления	Индивидуальные правомочия владения, пользования, распоряжения и др.
4. Характер распределения правомочий между субъектами (степень индивидуализированности и исключительности)	Правомочия размыты между всеми хозяйствующими субъектами и не принадлежат в полной мере никому. Реализация правомочий имеет форму службы	Отдельные пучки правомочий принадлежат независимым частным собственникам
5. Целевая функция субъектов	Максимизация разницы между полученными раздачами и произведенными сдачами	Максимизация приведенной текущей стоимости активов или дивидендов по акциям (долям в предприятии)
6. Система стимулов	Административное контроль и принуждение	Индивидуальные стимулы к повышению личного благосостояния
7. Механизмы и инструменты передачи прав собственности	«Сдачи» и «раздачи»	Контракты между независимыми участниками
8. Субъекты-гаранты прав собственности	Специальные административно-карательные подразделения центральной и региональной власти	Суды, правоохранительные органы
9. Механизмы гарантий прав собственности	Административные жалобы	Исковые заявления против нарушителей контрактных обязательств
10. Структура и состав транзакционных издержек а) спецификация прав собственности б) передача и перераспределение в) защита	а) права собственности намерено размываются чиновниками в целях извлечения ренты и как база для коррупции б) Издержки влияния в рамках иерархических структур в) Защита прав производится государственными чиновниками «в индивидуальном порядке»	а) права собственности четко специфицированы с помощью легальных процедур б) издержки заключения и выполнения контрактов в) Государство защищает в рамках установленных законом процедур права индивидуальных собственников

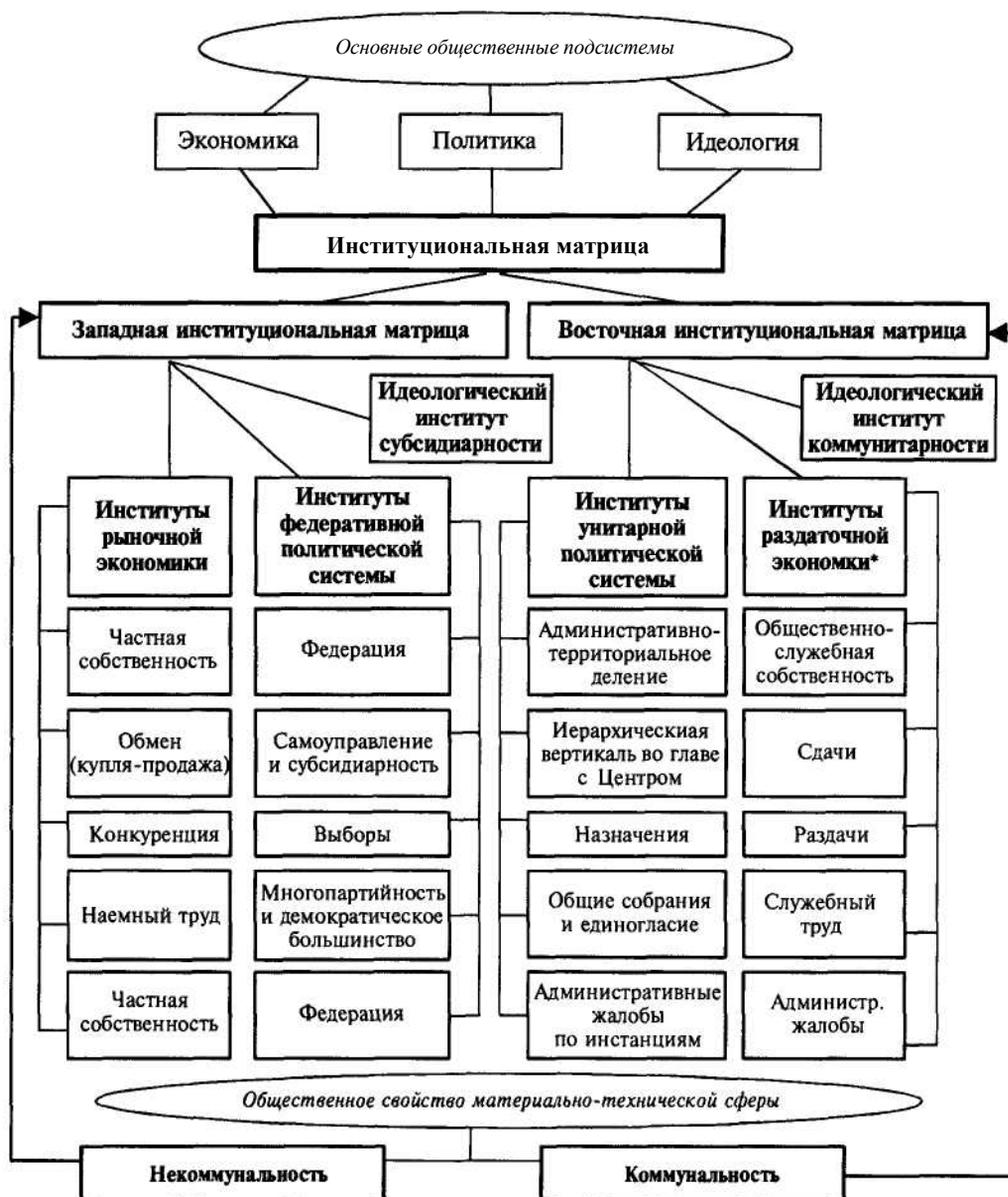


Рисунок 6. Схема основных понятий теории институциональных матриц

Источник: [Кирдина 2000, с. 26-29]

сфер — экономической, политической и идеологической» [Кирдина 2000, с. 26—29]. Сравнительные особенности восточной и западной институциональных матриц представлены на рис. 6.

Главные различия в том, что в отличие от западной в восточной матрице господствуют нерыночные механизмы, институты унитарно-централизованного государственного устройства, приоритет коллективных, надличностных ценностей.

Однако использование институтов российской полуазиатской монархии для создания и укрепления капиталистических отношений предопределило не только прогрессивные, но и реакционные черты российского капитализма начала XX в. Развитие пореформенной России есть яркий пример периферийного капитализма, в котором сосуществовали самые многообразные переходные формы и отношения. На внешних рынках молодой российский капитализм столкнулся с сильной конкуренцией достаточно зрелого западноевропейского капитализма. А внутри страны его развитию препятствовали многочисленные феодальные и дофеодальные отношения и в экономической, и в политической структуре.

Сложность теоретического осмысления происходящих процессов, выработки правильной оценки развития усугублялась еще тем, что передовая русская интеллигенция хорошо видела обнажившиеся на Западе внутренние противоречия капиталистического развития. Уже основоположники русского крестьянского социализма, экономисты-народники, ломали голову над тем, как избежать «капиталистической язвы», как найти для России, особый, некапиталистический путь к социализму. В условиях неразвитости капиталистических отношений они обращали свои взоры к крестьянству, вольно или невольно идеализируя русскую патриархальную деревню. Однако в ходе развития капиталистического общества построения народников все более теряли реальную основу. Для завоевания на свою сторону интеллигенции марксистам необходимо было не только показать общие теоретические ошибки народников, но и на конкретном материале, с цифрами в руках, шаг за шагом раскрыть особенности развития капитализма в России. В этих условиях задача защиты марксизма перерастала в задачу конкретизации и дальнейшего развития марксистской теории на материалах страны «второго эшелона развития» капитализма, что и попытался сделать В. И. Ленин. В своей знаменитой книге «Развитие капитализма в России» (1899 г.) он стремился доказать, что Россия уже в основном включена в капиталистическую систему хозяйства, что, соответственно, ставило на повестку дня вопрос о подготовке перехода к социализму как более высокоразвитой, по его мнению, общественной системе. Такая предвзятая задача потребовала от автора известных натяжек, например, стирания грани между развитием элементов мелкого товарного производства и собственно капиталистическим производством [Нуреев 1999].

Позже, когда большевики стали правителями России, они на собственном горьком опыте убедились, что им приходится ставить эксперимент в стране даже не «средне-слабого», а просто слабого развития капиталистических отношений. Тем самым они попутно дали окончательную оценку результатам «путешествия» России во втором эшелоне развития капитализма: к началу XX в. страна не решила еще основных задач промышленной революции, с которыми страны первого эшелона справились уже к середине XIX в. Такой плачевный результат привел к кризису веры в прогрессивные потенции российского капитализма как такового. Образно выражаясь, Россия вышла из слишком тихоходного второго эшелона и попыталась «на полустаночке» административно-командной системы пересесть на другой состав — на «бронепоезд» альтернативной («большевистской») модернизации.

1.3. «На полустаночке» административно-командной системы

Альтернативная модернизация — это попытка решать те же задачи, которые решали страны первого и второго эшелонов развития капитализма, но диаметрально иными методами — не путем развития рыночного механизма, а полной его заменой механизмом директивного управления. Программа модернизации экономики России родилась не только и не столько из теоретических размышлений, сколько из повседневной хозяйственной практики «большевистского эксперимента».

Становление административно-плановой системы. Важную роль в становлении авторитарно-бюрократического строя в СССР сыграл «военный коммунизм». «Военный коммунизм» представлял собой попытку применения в интересах победившего пролетариата отдельных форм государственно-монополистического регулирования в стране «средне-слабого» капитализма. Великая Октябрьская революция создала условия для формального обобществления производства: замены частной собственности на средства производства государственной и ведения производства по общему плану в интересах всего общества. В экстремальных условиях, созданных первой мировой и гражданской войнами, стала необходима централизованная продовольственная диктатура. Согласно Декрету о продразверстке, мелкие крестьянские хозяйства должны были сдавать государству так называемые «излишки» — первоначально то, что превышало 12 пудов зерна на едока, необходимых для посева и еды. Позднее, правда, к «излишкам» была отнесена и значительная часть необходимого продукта. Наркомпрод осуществлял распределение собранного продовольствия и сельскохозяйственного сырья по губерниям в соответствии с их потребностями (точнее, исходя из ресурсов и информации об этих потребностях).

Второй характерной чертой «военного коммунизма» была милитаризация труда. Объектом мобилизации было все взрослое население страны: мужчины в возрасте от 18 до 40. Детский труд (с 14 лет) использовался как исключение. Женщины, имеющие четырех и более детей, были освобождены от всеобщей трудовой повинности. Мобилизация, подобно призыву в армию, осуществлялась по годам рождения через биржи труда и специальные агентства. Эти учреждения занимались регистрацией и распределением работников в соответствии с указаниями Главкомтруда. Существовала единая тарифная сетка оплаты труда, в соответствии с которой все трудящиеся были разбиты на 35 разрядов. Недостаточный размер трудового пайка и ненадежность снабжения им способствовали широкому развитию дезертирства. На IX съезде РКП(б) Л.Д.Троцкий отмечал, что из 1.150 тыс. рабочих, занятых в важнейших отраслях промышленности, 300 тыс. дезертировали [Девятый съезд 1960, с. 93]. Меры борьбы с уклоняющимися от трудовой повинности и дезертирами были достаточно суровы, отражая законы военного времени. Тем не менее процессы эти приостановить не удалось, так как заработная плата, по данным Наркомтруда, обеспечивала лишь 50 % физиологического минимума в Москве и только 23 % — в других городах [Кульминация 1989, с. 172]. Сводить концы с концами рабочим помогал нелегальный рыночный сектор. Дихотомия натуральной в своей основе государственной централизованной экономики и запрещенного партикулярного, рассеянного рынка сложилась уже на заре советской власти, в эпоху «военного

коммунизма». Она, как мы увидим позднее, станет характерной чертой государственно-бюрократического социализма.

Политика НЭПа способствовала возрождению товарно-денежных отношений, однако пример «военного коммунизма» не прошел бесследно. Ведь именно в этот период рабочий контроль и учет впервые перерос в систему государственного регулирования производства, произошло создание основ будущей иерархической системы управления. Практика «военного коммунизма» показала чрезвычайные возможности административно-командных методов управления. Их первоначально пропагандировал Л.Д.Троцкий и фактически взял на вооружение И.В.Сталин. В период форсированной индустриализации и сплошной коллективизации происходит формирование административно-командной системы.

В конце 20-х годов началось чрезмерное (не основанное на реальном уровне обобществления производства) огосударствление экономики. Вытеснение частного сектора осуществлялось не столько экономическими, сколько внеэкономическими мерами. «Чрезвычайные меры» становились не исключением, а правилом, способствуя формированию административно-командной системы. Стихийные рыночные механизмы, казалось, слишком медленно создают условия для нового общества. Революционное нетерпение молодого рабочего класса было умело использовано И.В.Сталиным и его ближайшим окружением. Псевдореволюционные призывы, авантюристические обещания построить светлое социалистическое общество всего за несколько лет упорного труда сделали свое дело.

В действительности же попытки повысить темпы роста усилили диспропорции в экономике и способствовали падению темпов роста развития и началу омертвления огромных средств в незавершенном производстве.

Насилие по отношению к сельскому хозяйству вело к падению валовых сборов и урожайности зерновых и технических культур, к резкому сокращению производства продукции животноводства и поголовья скота.

В период форсированной индустриализации и сплошной коллективизации осуществляется второе (после «военного коммунизма») насильственное свертывание товарно-денежных отношений. Планомерная форма ведения хозяйства отрицает товарную. Однако такое отрицание предполагает, что товарная уже полностью исчерпала свои возможности и заложенные в ней потенции. К сожалению, в конце 20-х годов это было далеко не так. Фактически свертывание товарно-денежных отношений сопровождалось не только развитием планомерной формы, но и частичной натурализацией экономики. Возникла такая своеобразная система, которую А.А. Богданов удачно назвал «объединенным натуральным хозяйством» [Богданов, Степанов 1925, с. 18]. Функции экономического координатора в этой системе объективно должен взять на себя государственный аппарат. Роль его по отношению к обществу неизмеримо возрастала, что объективно дает повод для аналогии с азиатским способом производства.

Директивное планирование фактически оказалось возрождением (на государственном уровне!) натуральных форм ведения хозяйства при значительном ограничении и существенной деформации товарно-денежных отношений. Естественно, что возникший симбиоз не был простым воспроизведением ни натуральных форм регулирования экономики, типичных для азиатского способа производства, ни товарных отношений, характерных для простого товарного хозяйства. Иным был уровень развития производительных сил и тип производ-

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

ственных отношений. Тем не менее не следует забывать, что в переходный период надстройка приобретает известную самостоятельность, роль субъективного фактора возрастает. До известных пределов она может «абстрагироваться» от экономических закономерностей, диктуемых производственным базисом. Она в определенной мере сама оказывается творцом условий своего существования и воспроизводства. Неудивительно поэтому, что политические авантюристы, игнорирующие существующую в стране материально-техническую базу, могут принимать отнюдь не оптимальные решения и приводить в жизнь далеко не самую эффективную, с экономической точки зрения, политику. Ошибочность принятых программ обнаруживается при этом далеко не сразу.

Новоявленная авторитарная власть находит опору в жестком централизме и мелочном администрировании. Разрушению товарных связей способствовала как внешняя обстановка (капиталистическое окружение), так и внутренняя (необходимость создания собственной тяжелой индустрии как базы оборонной промышленности). Функция контроля и учета за общественным производством трансформируется в функцию организации и планирования развития системы в целом. Государственный аппарат регулирует связи между отдельными ячейками производства, определяет, какую часть находящегося в его распоряжении рабочего времени необходимо затратить на удовлетворение той или иной общественной потребности. Не рынок, а планирующие органы государства решают, что, каким образом и в каких размерах производить, кому, когда и где потреблять. С ростом народнохозяйственного организма, однако, эта задача все более и более усложняется, происходит снижение качества составляемых балансов, падение темпов роста.

Для командно-административной системы характерна крайняя негибкость в принятии и исполнении решений. Механизм адаптации к новым условиям крайне несовершенен, быстрая реакция возможна только в условиях крайней опасности. По существу, управление происходит по принципу, описанному еще в 1920-е годы Л.Н.Крицманом и названному им «ударный нос и неударный хвост». «... К чему сводится наше «ударное» хозяйничанье? — писал Л.Н.Крицман. — Какая-нибудь отрасль труда объявляется ударной. «Все на имярек». Дело идет на лад. Но тут же, как только или еще до того, как с большими усилиями удастся выгнать «ударный» нос, обнаруживается, что увяз «неударный» хвост. Хвост немедленно объявляется ударным, и история начинается с начала» [Крицман 1921, с. 6].

Действительно, первоначально планирование осуществлялось на основе отраслевых проектировок. Определялись задания по важнейшим отраслям тяжелой промышленности (производству чугуна, стали, проката, электроэнергии и т.д.), и для их развития выделялись основные имеющиеся ресурсы. На удовлетворение нужд других отраслей шло то, что оставалось после решения первоочередных задач. По существу, довоенные и первые послевоенные пятилетки не были полностью сбалансированы и всегда содержали частичные диспропорции. Лишь в 1960—70-е годы происходит переход к комплексному многовариантному планированию. Однако теперь на передний план выходят новые проблемы, возникшие с ростом масштабов народного хозяйства. В начале 1980-х годов Госплан составлял более 2000 балансов, имевших около 50 тыс. позиций. В стране производилось более 12 млн наименований продуктов труда. В этих условиях балансы приобретают все более обобщенный характер, происходит понижение

качества согласования производства и распределения видов продуктов. К этому добавляется противоречие между продуктовой и отраслевой классификацией, которое не решает и межотраслевой баланс. При планировании от достигнутого межотраслевой баланс фактически основывается на нормах затрат предыдущих лет. Отражая устаревшие технические коэффициенты, межотраслевой баланс, составляемый Госпланом, оказывается хронически консервативным.

Плановое хозяйство становится чрезвычайно громоздким и неповоротливым. В начале 80-х годов число ежегодно составляемых плановых показателей оценивалось в огромную величину — 2,7—3,6 млрд, в том числе в центре утверждалось порядка 2,7—3,5 млн [Нурев 1990, с. 49]. Большая часть этих показателей (до 70 %) приходилась на распределение материалов и планирование поставок.

Любые технические нововведения, естественно, предполагают изменение ресурсного обеспечения, направления движения новой продукции, установления новых хозяйственных связей. Чем кардинальнее изобретение, тем сильнее логика сложившейся структуры. Административно-плановая система воспринимает их с большим опозданием и достаточно болезненно, будучи ориентированной фактически на простое воспроизводство. Естественно поэтому, что растет срок службы оборудования, постоянно снижается фондоотдача. Средний срок службы оборудования составлял в отечественной промышленности 26 лет в 1989 году, превышая более чем в 2 раза существовавший официальный норматив. Фондоотдача снизилась с 1,29 в 1980-м году до 1,03 в 1989 году [СССР в цифрах 1990, с. 165, 200]. Неудивительно, что происходило постоянное снижение темпов среднегодового прироста произведенного национального дохода. Если в 1976-1980 годах они составляли 4,3%, то в 1981-1985 - 3,2%, а в 1986—1989 — всего лишь 2,7 % [СССР в цифрах 1990, с. 11]. Однако, если элиминировать ценовой фактор и обратиться к натуральным показателям, то станет ясно, что действительные темпы роста были еще более скромными [Экономические субъекты 2001, с. 760—765].

Торможению экономического развития способствовала и монополизация производства.

Монополизация производства. Процесс монополизации экономики начался уже в ходе форсированной индустриализации. Ее характерными чертами были широкое использование ручного труда, универсальной техники, опора на новое строительство.

Основным ресурсом был малоквалифицированный ручной труд, возникший в результате перелива трудовых ресурсов из деревни в город. Бывшие крестьяне и ремесленники быстро пополняли ряды рабочего класса. Этот фактор восполнял недостаток других ресурсов и определил особенности их использования. В частности, его приходилось учитывать при внедрении новой техники. Первичная индустриализация должна была широко использовать прежде всего такую технику, на которой могли работать привыкшие к простому физическому труду бывшие крестьяне. Этим условиям удовлетворяло универсальное оборудование. Оно предъявляло сравнительно невысокие требования к качеству рабочей силы и используемого сырья. Универсальное оборудование создавало предпосылки для массового производства ограниченного числа стандартных изделий.

Особенностью индустриализации в СССР было преимущественное развитие первого подразделения, стремление создать прежде всего группу отраслей

тяжелой индустрии, как основу собственного машиностроения, собственной оборонной промышленности. В этих условиях наибольшее развитие получила не реконструкция существующих мощностей, а новое строительство. Оно было тем более необходимо, так как многие из создаваемых отраслей практически отсутствовали в царской России.

Широкий внутренний рынок и отсутствие конкуренции со стороны развитых капиталистических стран способствовали ориентации промышленности на внедрение универсальных технологий. Акцент делался на количестве, а не на качестве выпускаемых изделий. В самих технологиях не были заложены предпосылки для постоянного обновления выпускаемой продукции. Новые заводы и фабрики создавались как крупные предприятия-гиганты, монополисты в соответствующих отраслях и подотраслях.

Гигантомания имела свои причины. Она была продиктована не только общей ориентацией на будущее коммунистическое общество, предпочтением завтрашнего дня сегодняшнему. В этом сказывалось и стремление реализовать экономические преимущества крупного производства над мелким. Учесть потребности крупного производства было легче и в народнохозяйственном планировании. Наконец, немаловажным обстоятельством было и то, что крупномасштабное строительство всегда было заметно «сверху», могло быть по достоинству оценено вышестоящим начальством.

Отрицательные последствия гигантомании не заставили себя долго ждать. Ориентация на крупное производство не учитывала местные и региональные потребности, которые могли быть более эффективно удовлетворены мелкими и средними предприятиями. Недооценка мелкой механизации препятствовала повышению эффективности общественного труда. Создание предприятий-гигантов, не считающихся с интересами районов, областей и целых республик, обостряло проблему сочетания территориального и отраслевого развития. Игнорирование местных и национальных потребностей способствовало углублению дефицита товаров. Длительный период строительства заводов-гигантов, медленные сроки их окупаемости стали одной из важных причин инфляции. Ее углублению способствовала также ориентация на строительство предприятий первого подразделения. Неудивительно, что высокая монополизация производства затормозила в дальнейшем технический прогресс. Монопольные условия производства заводов-гигантов не ставили их перед необходимостью быстрого обновления выпускаемой продукции. Трудности, с которыми столкнулись предприятия, были иного рода - они были связаны не с проблемой реализации вышеуказанной продукции, а с проблемой обеспечения этого выпуска необходимыми ресурсами: сырьем и комплектующими изделиями.

Трудности материально-технического снабжения отражаются на функционировании государственных предприятий, возникает такое парадоксальное явление, когда в условиях углубляющегося разделения труда внутри каждого из предприятий нарастают натурально-хозяйственные тенденции. Это выражается в том, что основное производство обрастает комплексом дополнительных и вспомогательных производств, помогающих ему преодолеть (до известных пределов) проблемы материально-технического снабжения, снять остроту обеспечения рабочих продуктами питания. В результате многие предприятия предпочитают универсальное оборудование специализированному, что приводит к росту затрат при более низком качестве продукции. Происходит как бы «вторичная»

универсализация производства. Увеличение вспомогательных служб и производство способствует разбуханию ремонтной базы, росту ручного и изменению характера инженерного труда. Главной функцией последнего становится обеспечение производства сырьем и материалами, а не разработка и внедрение новой техники. Текущие задачи по снабжению и оперативному управлению вытесняют перспективные, связанные с научно-техническим прогрессом. Неритмичность поставок ведет к возрастанию сверхнормативных запасов, достигших к концу 80-х годов 500 млрд. руб. Сверхнормативные запасы являются не только фактором, обеспечивающим ритмичность производства в условиях несбалансированной экономики, но и ресурсом, который можно обменять на дефицитные средства производства. Развивается бартер.

Высокая монополизация была характерна для целых отраслей, что не могло не отразиться и на интересах управляющих ими министерств и ведомств. По мере укрепления их положения они приобретают свои самостоятельные интересы, нередко значительно отличающиеся от интересов как производителей, так и потребителей, общества в целом. Особенно наглядно это проявляется в торможении научно-технического прогресса.

Главными причинами торможения НТП являются: 1) монопольный характер отраслевого производства; 2) слабая связь госбюджетного финансирования с конечными результатами деятельности научно-исследовательских и проектных организаций; 3) отсутствие экономической ответственности со стороны министерств и ведомств за деятельность подчиненных им отраслевых НИИ и т.д. В обществе не сложился экономический механизм воспроизводства, основанный на оперативном внедрении достижений научно-технического прогресса. Инициатива идет, как правило, не «снизу», а «сверху». Это приводит к тому, что нередко внедряются далеко не оптимальные варианты.

При чрезмерном огосударствлении экономики отсутствует реальный потребитель, экономически заинтересованный и материально ответственный за внедрение достижений научно-технического прогресса в производстве. В условиях административной системы управления сферой НИОКР растет число работ, удовлетворяющих текущие интересы вышестоящих организаций в ущерб разработке приоритетных направлений в развитии науки и техники. Ускорению НТП препятствует сохраняющаяся многоступенчатость и сложность принятия ответственных управленческих решений, чрезмерная длительность согласования с другими министерствами и ведомствами межотраслевых проблем, возникающих в ходе изготовления новой техники. В результате 85% внедренных изобретений существует лишь в рамках одного предприятия, 14,5% на двух и только 0,5% изобретений внедрены на 3-5 предприятиях [Соловьев 1987, с. 65].

Многие предприятия и не заинтересованы в распространении тех достижений, которые позволяют им получать монопольные сверхприбыли. Торможение технического прогресса и сознательное ограничение производства (с тем, чтобы получить ненапряженный план) закономерно рождает экономику дефицита.

Экономика дефицита и ее тень. Дефицитная экономика — характерная черта директивного планирования. В условиях административно-командной системы спрос ограничен не наличной денежной массой, а государственной системой централизованного распределения. В этих условиях постоянно возникает дефицит отдельных товаров и услуг. Дефицит означает, что потребители не могут приобрести нужную им продукцию, несмотря на наличие денег. Парадокс зак-

лючается в том, что дефицит возникает в условиях всеобщей занятости и почти полной загрузки производства.

Дефицит является результатом абсолютизации политики ускоренного экономического роста, когда главной целью было «догнать и перегнать» развитые капиталистические страны (прежде всего, в сфере военного производства). Такая ориентация экономического развития способствовала глубокой деформации общественных потребностей, постоянному недопроизводству тех или иных товаров народного потребления. К тому же по мере разрастания авторитарно-бюрократической системы и усложнения хозяйственных связей практически невозможно учесть из центра все потребности в отраслевом и региональном аспектах. К этому следует добавить недостатки директивного планирования, замедленность его «реакции» на изменение научно-технического прогресса, моды и других обстоятельств нашей быстротекущей жизни. К тому же удобная для директивного планирования государственная система постоянных цен лишала их необходимой гибкости. Существующие цены уже фактически не отражали ни величину общественно-необходимых затрат, ни величину общественной потребности.

Формы дефицита в условиях административно-командной системы многообразны. Существует товарный дефицит на предметы потребления и средства производства. Ликвидация дефицита какого-либо товара обычно порождает целую вереницу других. Рыночная экономика, как известно, быстро реагирует на возникновение дефицита ростом цен. Повышение цен делает более рентабельным, более прибыльным производство данного товара, что способствует переливу капитала и труда в эту отрасль. Такой автоматический перелив факторов производства в условиях жестко централизованной системы огосударственной экономики невозможен, так как все ресурсы распланированы заранее и распределены «сверху». Пока административно — командная система перераспределит ресурсы, пройдет значительное время и, возможно, острая потребность в этом товаре уже исчезнет. Однако возникнет новая, для удовлетворения которой снова потребуются значительный временной лаг.

Другой стороной дефицита является дефицит трудовых ресурсов, связанный с нерациональностью использования рабочей силы, отсутствием действенных стимулов к производительному труду, его низкой эффективностью и недостаточной мобильностью.

Наконец, существует дефицит финансовых ресурсов. Его причинами являются как неоптимальное финансирование, так и нерациональное использование выделенных госбюджетом финансовых средств, невозможность использовать их для финансирования других программ. Целевой характер финансирования и строгий контроль за использованием выделенных средств не позволяют гибко использовать имеющиеся ресурсы. Существовавшая система финансирования фактически не стимулировала и экономию уже выделенных средств. Значительная экономия в данном году могла стать основанием для сокращения финансовых средств в будущем году.

В условиях административно-командной системы возникает теневая экономика как своеобразная тень экономики дефицита. Теневая экономика — это совокупность нерегламентированных государством, неучтенных, а нередко и противоправных экономических процессов, закономерно возникающих в условиях несовершенного директивного планирования. В рамках теневой экономики

обычно выделяют: 1) неформальную экономику; 2) фиктивную экономику; 3) «вторую» экономику; 4) «черную» экономику [Головнин, Шохин 1990].

Неформальная экономика связана с не включенными в план и нерегламентированными центральными органами хозяйственными связями между субъектами производственных отношений. Сюда, например, относится прямой продуктообмен средствами производства между отдельными предприятиями.

Фиктивная экономика включает деятельность, связанную с нарушением или фальсификацией хозяйственной отчетности, выпуском продукции, отличающейся от установленных норм и стандартов, различными приписками, позволяющими получать нетрудовые доходы.

Под «второй» экономикой обычно понимают экономическую деятельность, протекающую вне государственного и колхозно-кооперативного секторов. Сюда относятся индивидуально трудовая деятельность, в которой в 1989 г. было занято около 700 тыс. человек, а также кооперативы, в которых тогда работали свыше 4,8 млн человек. Указанные формы составляют, однако, лишь небольшую, легализованную, часть «второй» экономики, которая учитывается государством и облагается налогом.

«Черная» экономика обозначает незаконную производственную деятельность, которая всегда существовала в недрах административно-командной системы.

Следует подчеркнуть «азиатские» черты теневой экономики. Теневая экономика — это не свободное предпринимательство в чистом виде, она возникает в порах авторитарно-бюрократического строя и обслуживает его потребности, удовлетворяет его интересы. Ее целью является спекулятивная прибыль на базе экономики дефицита, предпосылкой — существование бюрократической системы. Она стремится к созданию монопольных условий для своей деятельности и потому невольно напоминает ростовщичество в недрах азиатского способа производства. Для нее действительно характерны предкапиталистические черты. По существу, она очень близка природе социально-экономического явления, которое Э.Ю.Соловьев назвал «торгашеским феодализмом» [Соловьев 1984, с. 40—45, 85-88].

Взлет и упадок советской бюрократии. После 1917 года традиции власти-собственности отнюдь не умерли, наоборот, они получили своеобразное подкрепление со стороны коммунистической идеологии, отрицающей частно-собственническое начало и абсолютизирующей коллективистские традиции. В условиях крайне низкого развития гражданского общества политика получила первенство перед экономикой.

В конце 1920-х годов в СССР окончился нэповский эксперимент по созданию своего рода смешанной экономики и началось целенаправленное тотальное огосударствление экономики. Общеизвестно, что сталинский «великий перелом» хотя и имел известные объективные основания, но привел к явно чрезмерному (не основанному на реальном уровне развития экономики) огосударствлению. Вытеснение частного сектора, которое осуществлялось не столько экономическими, сколько внеэкономическими мерами, завершилось практически абсолютным доминированием государственного сектора, очень высоким даже по сравнению с другими социалистическими странами (табл. 5).

Гиперцентрализм закономерно способствует росту бюрократического аппарата. В условиях натурализации экономики и сильной деформации товарно-

Таблица 5. Доля государственного сектора в экономике социалистических стран, 1967г., в %

Страны	Сельскохозяйственные угодья	Промышленная продукция	Розничная торговля	Национальный ДОХОД
Болгария	99	99	100	95
Венгрия	94	99	99	96
Польша	15	100	99	76
ГДР	95	88	79	94
Румыния	91	100	100	95
Чехословакия	90	100	100	95
СССР	98	100	100	96
Югославия	16	98	-	77
В среднем	92	99	98	95

Источник: [Шаванс 1994, с. 32].

денежных отношений развивается система вертикальной ответственности. Так называемый демократический социализм быстро перерождается в авторитарный. Руководители более низкого ранга назначаются вышестоящими чиновниками и не несут ответственности перед работниками тех ведомств, организаций и учреждений, которыми руководят. Власть для народа эволюционировала не во власть народа, а во власть бюрократии от имени народа. Быстро разрушается, так и не успев полностью сформироваться, механизм подчинения центра воле трудящихся. Такой механизм, по мысли Ленина, должен был осуществляться через партию, профсоюзы, Советы и другие органы представительской власти, опираться на инициативу масс [Ленин. Полн. собр. соч. Т.35. С. 56—57, 204, 276; Т. 37. С. 405, 586—587]. Ликвидация «старой гвардии» в партии, огосударствление профсоюзов и лишение Советов реальной власти парализовали обратную связь, постепенно превратив демократию в фикцию.

Основой разраставшегося бюрократического аппарата была монополизация роли в иерархическом разделении общественного труда. Для советской бюрократии, как и для бюрократии вообще, характерны стремление ускорить ход дела административными методами, абсолютизация формы в ущерб содержанию, принесение стратегии в жертву тактике, подчинение цели организации задачам ее сохранения. «Бюрократия, — писал К.Маркс, — считает самое себя конечной целью государства. Так как бюрократия делает свои «формальные» цели своим содержанием, то она всюду вступает в конфликт с «реальными» целями. Она вынуждена поэтому выдавать формальное за содержание, а содержание — за нечто формальное. Государственные задачи превращаются в канцелярские задачи, или канцелярские задачи — в государственные» [Маркс, Энгельс Соч. Т. 1., с. 271].

В то же время советская бюрократия обладала и рядом специфических черт. Для нее характерно сращивание законодательной и исполнительной, военной и гражданской, административной и судебной власти, слияние партийного и государственного аппарата. Административно-командная система — это

своеобразная, идеологизированная форма бюрократизма. Важную роль в увеличении прав и полномочий советской бюрократии сыграл тезис о чрезвычайной ситуации и учение об обострении классовой борьбы.

В рамках бюрократической структуры можно выделить высшее, среднее и низшее звенья. С известной долей условности к высшему звену следует отнести бюрократический аппарат центральных органов, к среднему — чиновников областных органов, и к низшему — работников управления заводов, фабрик, организаций и учреждений. Можно говорить о воспроизводстве на новом этапе пирамидально-сегментарной структуры (рис. 7). Однако на верхнем уровне находится уже не царь, а ЦК КПСС (Политбюро), на среднем обкомы и горкомы КПСС, а на низшем директора заводов, фабрик, организаций и учреждений [37].

Хотя в этой структуре каждая нижестоящая пирамидка пыталась копировать вышестоящую, однако осуществить это в полной мере было уже нельзя. Дело в том, что появляются элементы, находящиеся в прямом подчинении от центральной власти (например, предприятия союзного и республиканского подчинения). Однако, постепенно значение этого фактора снижается. Это происходит потому, что структура не была неизменной на протяжении всего существования командной экономики. С течением времени происходило перераспределение власти между ее составными элементами сверху вниз. Несомненно, что в условиях культа личности вся полнота власти принадлежала высшему звену. Во времена Хрущева и Брежнева происходит значительное усиление бюрократии среднего звена, а в эпоху Горбачева — низшего (табл. 6). Усиление среднего звена связано с хрущевской оттепелью и хозяйственной реформой 1957 года, когда ведущую роль стали играть не отраслевые министерства а совнархозы. И хотя косыгинская реформа 1965 г. попыталась вновь перейти к отраслевому принципу управления, происходит понижение его статуса, основным экономическим агентом становится уже не государство в целом, а отраслевые министерства. Дальнейший сдвиг в сторону среднего и низшего звена произошел в 70-80-е годы и завершился приватизацией 1991 года.

В условиях административно-командной системы происходит фактическое огосударствление рабочей силы. Достаточно вспомнить широко практиковавшиеся до недавнего различные формы государственного принуждения (например, массовое использование в 30-50-е годы труда заключенных; привлечение миллионов людей- рабочих, служащих, учащейся молодежи и интеллигенции- к осенне-полевым сельскохозяйственным работам и др.). К этому следует добавить необоснованные массовые репрессии, затронувшие в период культа личности Сталина миллионы человек!

Фактическая утрата трудящимися положения собственника средств производства привела к перерождению общенародной собственности в государственную, нарастанию процессов отчуждения, социальной апатии, падению дисциплины. Широко стало распространяться представление о государственной собственности как «ничейной». И дело не только в некомпетентности некоторых принятых от имени государства важных (затрагивающих судьбы миллионов людей!) решений, вроде переброски северных рек на юг, и т.д. Дело в том, что такие решения стали возможны в результате возникновения разрыва собственности и ответственности, фактического устранения коллективов трудящихся от оперативного управления социалистической собственностью.

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

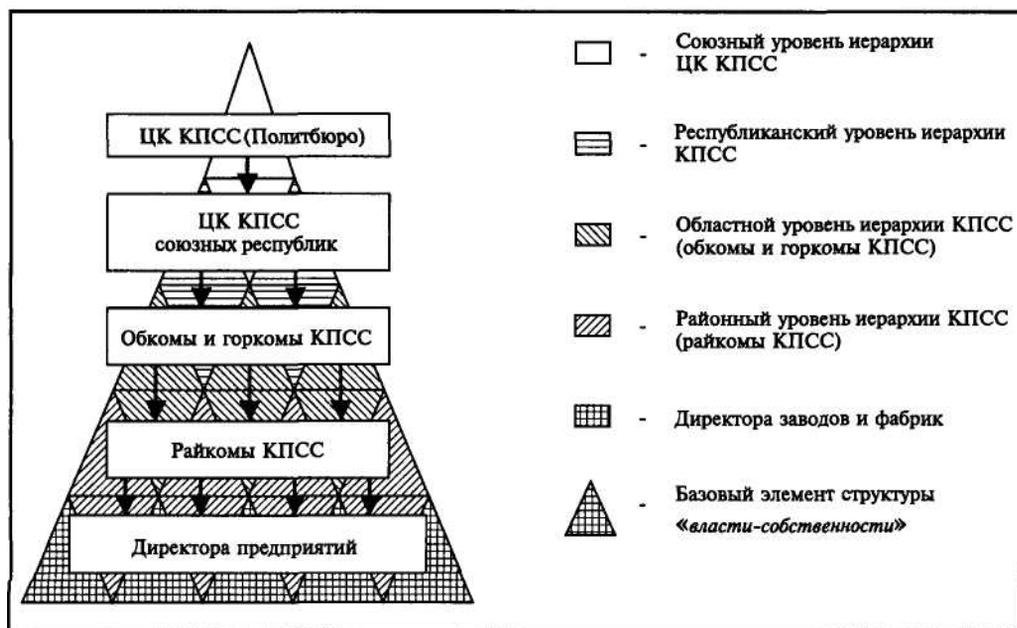


Рисунок 7. Структура власти-собственности в СССР 1950-1980-х гг.

Таблица 6. Эволюция хозяйственного механизма СССР и России (по Г. Б. Клейнеру)

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

Составлено по: [Клейнер, Тамбовцев, Качалов 1997, с. 48].

Для бюрократии характерно отношение к работникам как к «винтикам» государственной системы. Действительно, полное огосударствление экономики лишает рабочих свободы выбора места и характера работы. Государство монополично определяет условия предоставляемой работы, ее содержание, систему оплаты, формирует репрессивный аппарат, законодательно ограничивает формы протеста. Происходит не только формальное, но и реальное подчинение труда государственно-бюрократическому строю. Под видом борьбы с характерными для капитализма отношениями вещной зависимости и экономического принуждения воспроизводятся предкапиталистические формы — отношения личной зависимости и внеэкономического принуждения. Этому служила целая система принятых в 30-е годы мер: суровые наказания за опоздания и прогулы, введение обязательного минимума трудодней в колхозах, жестокие репрессии за хищения государственного и колхозного имущества. Защитная функция советских профсоюзов была практически ликвидирована, профсоюзные лидеры стали послушными марионетками в руках административного аппарата. Произошло фактическое огосударствление профсоюзов.

В 30-е годы принимается ряд постановлений и указов, фактически прикреплявших рабочих к отдельным предприятиям и учреждениям. На это, в частности, было направлено введение трудовых книжек и особенно Указ Президиума Верховного Совета СССР «О переходе на восьмичасовой рабочий день, на семидневную рабочую неделю и о запрещении ухода рабочих и служащих с предприятий и учреждений», принятый 26 июня 1940 года. Согласно этому Указу, прогул без уважительной причины карался исправительными работами сроком до 6-ти месяцев с удержанием до 25% зарплаты. За самовольный уход с предприятия грозило тюремное заключение от 2-х до 4-х месяцев. Нарушителей привлекали к ответственности в 5-дневный срок. За первый месяц после принятия Указа была возбуждено более 100 тыс. судебных дел, а за полтора последующих — еще 900 тыс. [Хлевнюк 1989, с. 92]. Подобные постановления и приказы способствовали росту неограниченной реальной власти заводской администрации над работниками, вытеснению экономических методов управления внеэкономическими, резкому ухудшению социально-психологического климата на производстве и в стране в целом.

Стремление нижестоящих чиновников выслужиться перед вышестоящими породило такое характерное для административно-командной системы явление как «перегибы». В отличие от экономических методов управления, которые в значительной мере действуют автоматически и воспроизводятся на собственной основе, внеэкономические методы управления необходимо воспроизводить искусственным путем. При этом всегда легче «перегнуть» палку, чем «недогнуть», ибо есть реальная опасность поплатиться за «гнилой либерализм». В условиях сегментарной системы управления существует объективная тенденция к росту перегибов на каждом более низком уровне пирамиды власти. Нарастание перегибов доводит до абсурда любые предложенные «наверху» мэры, превращая их в очередную кампанию (внедрение кукурузы, борьба против пьянства и т.п.).

Однако это не означает, что командная экономика охватывала все общество. На протяжении всей истории Советского Союза сохранялся известный дуализм плановой и рыночной экономики, с одной стороны, и легально и нелегальной экономики, с другой [Латов 2001] (табл. 7). То, о чем мы писали

Таблица 7. *Двойной дуализм советской экономики*

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

Источник: [Экономические субъекты 2001, с. 309].

выше, характеризует лишь, так называемое плановое хозяйство, наряду с которым всегда сохранялся колхозный рынок. Эти два элемента характеризуют дуализм легальной экономики. Однако наряду с ним существовала еще и нелегальная экономика, которая, в свою очередь, тоже была дуалистична. Она включала, с одной стороны, клановый социализм, а с другой, — неформальный сектор. Понятием «клановый социализм» мы обозначаем бюрократический рынок административно-хозяйственных согласований и рынок должностей и привилегий, который сложился в условиях разлагающегося социализма [Найшуль 1991]. Неформальный же сектор включал в себя нелегальные рыночные отношения — шабашничество, репетиторство и т.д. [Латов 2001].

Укрепление государственно-бюрократической формы собственности происходит за счет коллективной, кооперативной и индивидуальной форм собственности. Не только в теории, но и на практике субъектом собственности считалось только государство. Между тем именно через предприятия и трудовые коллективы осуществлялось реальное соединение рабочей силы со средствами производства. В условиях общественного разделения труда предприятия не могли не иметь особые экономические интересы. Эти интересы отнюдь не исчезали от того, что бюрократические органы перестали с ними считаться.

Не только государственные предприятия, но даже и колхозы были лишены реальных прав владения, пользования и распоряжения принадлежащими им ресурсами. Первоначально для колхозов устанавливалась система обязательных заготовок только по зерну, однако в дальнейшем система обязательных закупок охватила все основные виды продовольственных и технических культур, а также продукцию животноводства. Государство, определяя структуру закупок, навязывало тем самым определенную структуру производства. Монопольно устанавливаемые цены предопределяли эффективность (или неэффективность) производства отдельных видов продукции. Тем самым колхозы не могли рационально распоряжаться своими средствами производства и даже своими (хранящимися в Госбанке) деньгами.

Тормозящую роль оказывает и мелочная регламентация производства. Следствием чрезмерного огосударствления становится фактическая утрата колхозно-кооперативной формы собственности своего кооперативного содержания. «Чрезмерная опека со стороны государства парализовала развитие нашего сельского хозяйства, способствовала возникновению такого странного и трудно объяснимого с позиций «концепции развитого социализма» явления, как продовольственная проблема. Советский Союз в середине 80-х годов по урожайности зерновых занимал 90-е место, а по урожайности картофеля — 71-е место, отставая не только от среднемирового уровня, но также от среднего уровня

всех развивающихся стран! К сожалению, это отставание не сокращалось, а увеличивалось вплоть до середины 80-х годов. За 1974—1985 гг. сельскохозяйственное производство увеличилось в СССР лишь на 11,6 %, тогда как среднее мировое производство выросло на 30,6 % [Илларионов 1988, с. 51].

Дискриминации подвергалась индивидуальная трудовая деятельность и соответствующая ей индивидуальная трудовая собственность. Целесообразность ее сохранения в мелкой розничной торговле и сфере услуг доказывается современным опытом развитых и развивающихся стран. Действительно, индивидуальная трудовая деятельность эффективна везде, где производство еще не достигло высокого научно-технического уровня и крупных масштабов. Не секрет, что семейное производство было вытеснено в 30-е годы не экономическими, а административными методами, что существенно ограничило удовлетворение общественных потребностей. Огосударствление происходило тогда не только в сфере производства, но и в сферах распределения, обмена и потребления. Государство определяло стандарты бытия человека во всех сферах в соответствии с местом, которое он занимал в партийно-государственной иерархии.

Особенно наглядно это проявлялось в сфере распределения. Первоначально здесь господствовали уравнивательные тенденции. Их развитию способствовала существовавшая в первой половине 30-х годов и в годы Великой Отечественной войны карточная система, а также широко распространенный в 50-60-е годы принцип примерно равной оплаты за разный труд, что способствовало падению стимулирующей роли заработной платы. В годы застоя к этому добавилась практика выплаты незаработанных премий, рост различных привилегий в зависимости от места в партийно-государственной иерархии, с одной стороны, и рост нетрудовых доходов - с другой. Эти процессы также способствовали углублению разрыва между трудовым вкладом и его оплатой.

В условиях административно-командной системы господствует редиистрибутивный принцип распределения продукции. Причастность к власти означает и причастность к распределению. Вертикальная, зависящая от центра, форма распределения продукта воплощается в номенклатурных уровнях распределения. Поэтому главной формой социальной борьбы становится не борьба вокруг собственности на средства производства, а борьба за доступ к ключевым рычагам распределения, за контроль над каналами распределения. Доход в обществе все больше зависит от статуса, чина и должности. Социальное деление общества выражается в его разделении на рядовых производителей и управляющих. Возникает целая система спецраспределителей дефицитной продукции для людей, причастных к власти. Торговля соединяется с распределением, становится не формой обмена, а формой редиистрибуции. Возникают спецмагазины, спецбуфеты, спецстоловые и т.д.

Наличие доступа к дефицитным товарам у отдельных социальных групп и их отсутствие у других становится важным фактором, усиливающим социально-экономическое неравенство. Если рядовые производители «отоваривают» свои деньги в системе госторговли и на колхозном рынке, то представители управленческого аппарата имеют возможность получить продукцию и через спецраспределители, в которых имеется широкий круг товаров, продаваемых по государственным (как правило, монополично низким) ценам. Единая покупательная сила денег деформируется: она становится разной у разных социальных

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

слоев и групп. В этих условиях прокламируется всеобщее равенство все более и более превращается в фикцию.

Углублению неравенства способствовала и сложившаяся в последние годы система распределения общественных фондов потребления, также ставшая основой для различных привилегий (в первую очередь работников государственного аппарата). Дифференциация доходов независимо от реального трудового вклада стала особенно заметной на фоне инфляционных процессов, окончательно деформировав принцип «от каждого — по способностям, каждому — по труду». Кстати, сам факт нарастающей инфляции явился своеобразным проявлением внутренних противоречий хозяйствования в условиях административно-командной системы. Инфляция (незамечаемая советской статистикой) наглядно показывала разрыв между словом и делом, между официальными показателями роста уровня жизни и ее реальным уровнем, уровнем дефицитной экономики.

Нарастающее неравенство усиливает кастовые признаки бюрократии. Начинают развиваться такие черты, как эндогамность (стремление вступать в браки лишь с людьми «своего круга»), престижное потребление (оно пронизывает весь образ жизни и находит свое выражение в специфическом знаковом характере одежды, предметов быта и т.д.), чувство избранности, сословная психология и т.п. Характерно, что в качестве ответной реакции у рядовых производителей возникает понимание равенства и социальной справедливости как уравниловки в потреблении, что нашло наглядное отражение в кампании по борьбе с привилегиями.

Роль бюрократии в условиях административно-командной системы особенно велика, потому что ей противостоит рыхлая социальная структура. «Бессубъектное общество» однако неоднородно. Оно состоит из множества социальных групп, различающихся по социальному статусу: уровню дохода, потребления, степени защищенности прав и т.д. Наличие мелкогрупповых интересов, множественность статусов, региональный и ведомственный сепаратизм рабочих способствует росту группового и профессионального эгоизма и кретинизма. В условиях общей материальной скудости общества большую роль играют различия в потреблении. Умело используя различные мелкие привилегии (премии, право на заказ, выдача бесплатной путевки, льготная очередь на покупку автомобиля, получение квартиры и т.д.), бюрократия препятствует единству рабочего класса, осознанию им своих классовых интересов в условиях административно-командной системы. Проблема перехода трудящихся из одной структуры в другую также зависит от представителей местной администрации, что объективно укрепляет ее роль в обществе.

Оборотной стороной бюрократической системы является наличие широких маргинальных слоев. Их развитию способствовали массовая миграция из деревни в город, люмпенизация интеллигенции и наличие многообразных слоев неполноправной рабочей силы (зеки, стройбат, дисбат, обитатели лечебно-трудовых профилакториев психоневрологических диспансеров). Неудивительно, что в конце 1980-х годов министерство внутренних дел по объему выпускаемой продукции стояла на 6-м месте среди производственных министерств [*Стариков* 1990]. Образ «социалистического лагеря» возник отнюдь не на пустом месте. И действительно, лагерная субкультура до сих пор сохраняется в нашем обществе.

Подточенная внутренними противоречиями государственно-бюрократическая система продолжала существовать в хиреющем виде. Ее отставание было заметно прежде всего не изнутри, а снаружи, по отношению к другим странам. В последние десятилетия СССР стали быстро догонять Япония и Китай.

Внутри страны было особенно заметно отставание от передовых достижений научно-технического прогресса в производстве как средств производства, так и предметов потребления. Тем не менее в таком виде система могла существовать еще достаточно долго.

Решительный удар, как и следовало ожидать, был нанесен «сверху», со стороны пришедшего к власти нового руководства. Попытка эволюционно перестроить административно-командную систему была обречена на провал, так как не затрагивала основ хозяйственной системы. Первые практические шаги, направленные на создание рыночной экономики, фактически ликвидировали тот ограниченный народнохозяйственный рынок, который существовал в стране. На смену всесоюзному рынку пришел республиканский и региональный. Однако и он просуществовал недолго. Его все более активно вытесняет местный, городской рынок. Партикуляризация рынка стала следствием усиления дезинтеграционных процессов в экономике и политике.

Расширение прав предприятий предопределило разгул монополизма и, как следствие, углубление дефицита.

В условиях обострения дефицита и инфляции пышным цветом расцвела теневая экономика. Усиление теневых структур вызывает резко отрицательную реакцию масс по отношению к рыночной экономике, усиливает социальную напряженность в стране. Правительство оказалось неспособным принимать быстрые и эффективные решения. «Перетряхивание» и сокращение бюрократического аппарата министерств и ведомств не прошли бесследно. Старая бюрократическая машина оказалась в значительной мере разрушенной, а новая еще не создана. Результатом стал рост неуправляемости системы.

Неудивительно, что по мере ослабления центральной власти в эпоху Горбачева у бюрократии возникает закономерное стремление *прибавить к власти собственность*, или «расташить госсобственность по карманам и вместе с тем сохранить элементы этой системы, дающие гарантии иерархической власти над собственностью» [Гайдар 1997, с. 142—144; Pejovich 1998, p. 143—145].

Этот вариант устраивал бывшую советскую и партийно-хозяйственную номенклатуру. Ради обретения собственности она готова была сознательно пойти на смену системы, поступится частью своей административной власти. Однако в полном объеме произошло это уже в постсоветской России.

Таким образом, «бронепоезд» альтернативной модернизации хотя и помог России временно решать некоторые проблемы обновления ее социально-экономической системы, но у этого состава оказались довольно ограниченные запасы «горючего». Благодаря использованию такой стратегии развития нашей стране удалось миновать «станцию» промышленной революции, но «доехать» до научно-технической революции было нельзя. В начале 1990-х гг. «наш бронепоезд», управляемый малоискусным «машинистом», вообще «рухнул под откос». Тем, кто выбрался из-под его обломков, пришлось «прыгать на подножку» третьего эшелона развития капитализма.

Соседи по третьему эшелону. После того, как «наш бронепоезд» потерпел крушение, Россия на исходе XX в. оказалась в третьем эшелоне развития капитализма, рядом со странами «третьего мира».

Третий эшелон оказался гораздо более многолюдным, чем второй эшелон, из которого Россия вышла в начале XX в. Более половины населения Земли приходится сейчас на Азию, а если добавить еще Африку, Латинскую Америку и Океанию, то доля стран «третьего мира» составит почти 80 %. Прогнозы показывают, что удельный вес этих регионов в населении будет возрастать, поскольку на них приходится 90 % прироста населения планеты. Однако их вклад в мировое экономическое развитие значительно скромнее, поскольку существует огромный разрыв между индустриально развитыми странами и странами так называемого «третьего мира».

Найти общие характеристики, подходящие для всех без исключения стран «третьего мира» довольно сложно. Большинство из них в прошлом были колониями, полуколониями или зависимыми территориями. Достижение политической независимости не означало для них независимости экономической. Экономическая отсталость, подчиненное положение в международном разделении труда, многоукладность социально-экономической структуры до сих пор типичны для многих из них. Обобщающим количественным показателем разрыва уровней развития является национальный доход на душу населения. В 1992 г. для стран «третьего мира» он был в 4,5 раза ниже, чем у развитых стран.

Важно не только общее отставание в развитии. Практически для всех развивающихся стран характерна асинхронность вызревания предпосылок современного рыночного хозяйства (табл. 8). Если по структуре ВВП эти страны в 1970-е гг. отставали от развитых на 50 лет, то по производительности труда в экономике — более чем на 125 лет, а в сельском хозяйстве — почти на 200 лет. Асинхронность касается как экономических аспектов, так и социальных. Хотя охват обучением в высшей школе в странах «третьего мира» близок к уровню развитых стран Западной Европы, доля неграмотных еще чрезвычайно велика — на уровне середины прошлого века. Многие различия вообще не поддаются однозначному измерению, поскольку связаны с особенностями цивилизационного развития. Долгое время европейская культура, цивилизация «христианского мира» оказывала на них довольно скромное воздействие, поэтому в наши дни ценности западной цивилизации часто идут вразрез с традиционными нормами морали и права, а потому вызывают реакцию отторжения даже у наиболее просвещенной части общества.

Современный «третий мир» развивается под влиянием двух прямо противоположных тенденций. С одной стороны, есть факторы, способствующие синхронизации развития государств: помощь со стороны развитых стран (продовольственная, медицинская, финансовая), создание региональных политических и экономических блоков (типа ОПЕК или АСЕАН). С другой стороны, есть мощная тенденция к асинхронизации развития, которая, безусловно, преобладает, обуславливая глубокие и все увеличивающиеся различия «третьего мира».

Вовлечение этих стран в мировое хозяйство в XVI — XIX вв. первоначально сопровождалось «потерей старого мира без приобретения нового» когда «созидательная работа» была «едва видна за грудой развалин» [Маркс, Энгельс Соч. Т.9, с. 132, 125]. Впрочем, полного разрушения традиционных форм зависимости так и не произошло. Втягивание в мировое хозяйство происходило на осно-

Таблица 8. *Выход развивающихся стран к экономическим и социальным показателям, достигнутым ныне развитыми государствами в указанные годы (усредненная оценка на 1970-е гг.)*

Производительность труда	
в экономике в целом	1840-1850 гг.
в сельском хозяйстве	1780-1800 гг.
Структура ВВП	1910-1920 гг.
Структура занятости	
доля сельского хозяйства	1820-1830 гг.
доля индустриальных отраслей	1840-1850 гг.
доля сферы услуг	1870-1880 гг.
Доля городского населения	1920-1930 гг.
Доля неграмотных	1840-1850 гг.
Охват обучением	
начальная школа	1860-1870 гг.
средняя школа	1930-1940 гг.
высшая школа (Западная Европа)	1950-1960 гг.
Ожидаемая продолжительность жизни	1940-1950 гг.
Детская смертность	1910-1920 гг.

Источник: [Шейнис 1983, с. 27].

ве развития торгового земледелия и монокультурной специализации отдельных районов и даже целых стран.

Крах колониальной системы отнюдь не устранил стремления местной администрации к тотальному регулированию экономики. В результате для хозяйственной жизни «третьего мира» характерно существование многочисленных запретов и ограничений, которые часто стимулируют не столько их выполнение, сколько повсеместное и широкомасштабное развитие неформального сектора. Неформальная экономическая деятельность пронизывает все поры развивающегося общества. Нет такой сферы, где бы она отсутствовала совсем. Ее масштабы варьируются от мелких незарегистрированных лавочек, торгующих обычными товарами повседневного быта, до транснациональных наркокартелей (типа Медельинского картеля в Колумбии), которые могут вести настоящие войны с правительствами и международными организациями. Мафия становится «государством в государстве», а правительственная бюрократия получает значительную часть доходов мафиозными методами.

Гипертрофия государственного регулирования имеет разнообразные причины. Они связаны и с традициями восточного деспотизма, и с наследием колониальной администрации, которая имела на периферии мирового хозяйства большие функции, чем в его центре. Не последнюю роль играют и амбиции современных национальных лидеров, стремящихся за счет «большого скачка» преодолеть многовековую отсталость. Демографический взрыв сильно ослабля-

ет среднестатистический рост производства. В результате темпы его прироста постоянно заметно отстают от темпов прироста в развитых странах, что увеличивает разрыв между центром и периферией мирового хозяйства.

Изменяется характер зависимости периферии от центра. Если первоначально развивающиеся страны выполняли роль аграрно-сырьевых придатков, то после проведения первичной индустриализации они стали специализироваться на простых, ресурсоемких и «грязных» технологиях. НТР усиливает дифференциацию стран. Одним удается освоить высокие технологии и сократить разрыв, другим нет. Все это способствует увеличению разрыва внутри «третьего мира», утрате его былого единства. Страны «третьего мира» на наших глазах «разбегаются в разные стороны».

2. Экономические субъекты постсоветской России: институциональный анализ

Модели становления рыночной экономики для стран Восточной Европы и России, несомненно, создавались под влиянием рекомендаций мирового сообщества.

МВФ и МБРР сформулировали под влиянием монетаристских идей основные принципы развития («Вашингтонский консенсус»), которые и легли в основу «гайдарэкономии». Уровень теоретической подготовки «Гайдара и его команды», увы, оставлял желать лучшего. Если к этому добавить еще более скромный хозяйственный опыт будущих реформаторов, то причины глубокого разрыва между благородными замыслами и жалким их воплощением будут вполне понятны.

В результате трансформационного спада темпы роста в России 90-х годов были стабильно отрицательными (рис. 8). Россия всё больше и больше пропускала другие страны вперед. В итоге Россия закономерно сдвигается по шкале: ВВП на душу населения, пропуская вперед всё новые и новые страны третьего мира, превращаясь из великой державы во второсортное государство, с которым перестают считаться сильные мира сего (рис. 9). Сейчас по ВВП на душу населения (с учетом паритета покупательной способности доллара) Россия находится на одном уровне с такими странами как Иордания, Марокко, Свазиленд (!) и, что особенно печально, заметно ниже среднемирового уровня.

2.1 Домохозяйства: нерыночное приспособление к рынку

Проблема адекватности проектов реформ российским реалиям была осознана далеко не сразу. Всем казалось, что законы становления рыночного хозяйства везде одинаковы и никто не изучал степени подготовленности различных институтов к радикальным реформам в экономической, социальной и политической сферах. Культурные стереотипы россиян не способствовали рыночным реформам, а скорее их тормозили, а главное, вообще не были объектом изучения специалистов. Институциональные предпосылки модернизации экономики попали в поле зрения экономистов-реформаторов гораздо позднее.

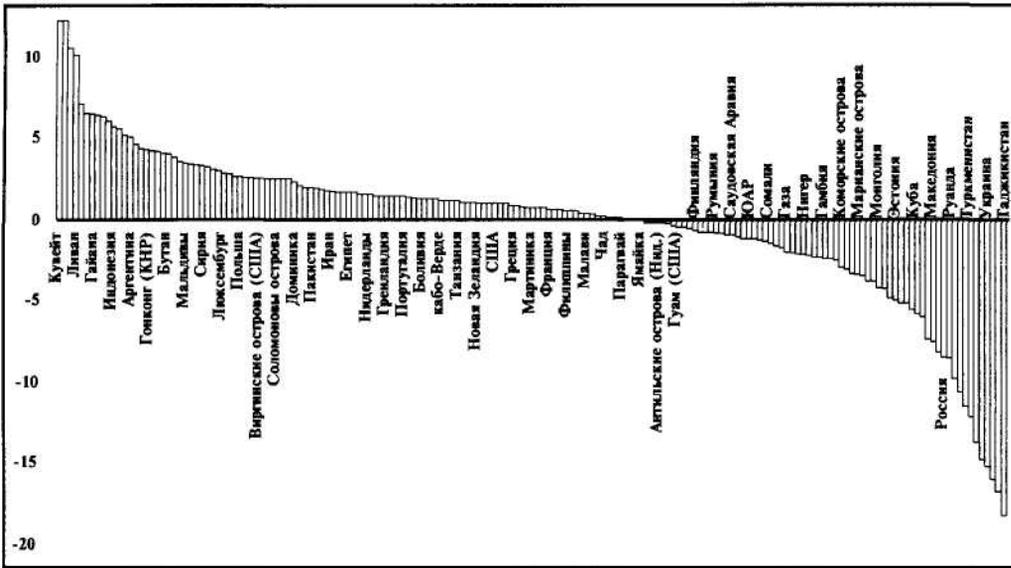


Рисунок 8 Среднегодовые темпы роста ВВП на душу населения в 1991-1996 гг. (в %)

Источник: [Вопросы экономики 1998, с. 49].

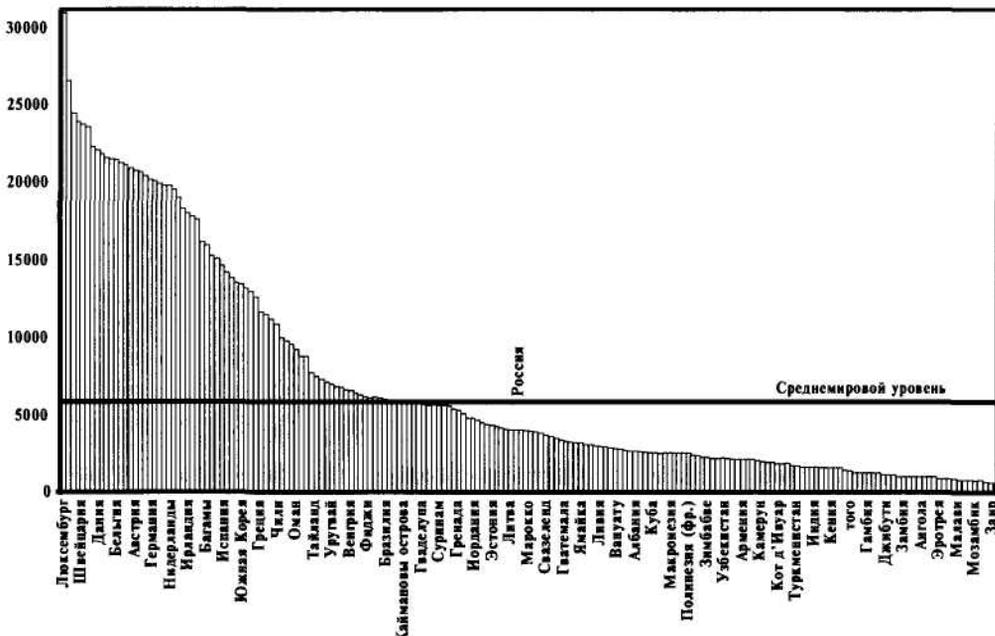


Рисунок 9. Место России в современном мире по ВВП на душу населения с учетом паритета покупательной способности доллара, 1996 г.

Источник: [Вопросы экономики 1998, с. 49].

Между тем учет национальной ментальности чрезвычайно важен в процессе трансформации экономики. Российская экономическая ментальность формировалась веками. Она характеризует специфику сознания населения, складывающуюся исторически и проявляющуюся в единстве сознательных и бессознательных ценностей, норм и установок, отражающихся в поведении населения. Исходя из разделяемых ими ценностей люди либо принимают, либо отвергают новые социальные нормы. Общеизвестно, что российскую экономическую ментальность можно охарактеризовать как коммунальную, общинную, рассматривающую человека как часть целого. Важную роль всегда в России играли процессы реципрокации и редистрибуции. Православие нормативно закрепило перераспределительные обычаи крестьянской общины. Оно же развивало склонность к смирению и покорности и препятствовало выделению индивида как автономного агента, абсолютизируя моральные ценности в противовес материальным. Отсюда низкие ранги активно-достижительных ценностей в современной России.

В русской культуре успех — это прежде всего удача и следствие везения (и наивная вера в быстрое обогащение), а не результат длительных собственных усилий; скорее результат личных связей, а не следствие объективных процессов. Накопительство и собственность часто рассматриваются в национальной культуре не как положительные, а как отрицательные ценности. Свобода трактуется не как независимость и самостоятельность, а как возможность делать что хочется (в духе анархии и своеволия). Не удивительно, что *реакцией значительной части населения на трудности перехода к рыночной экономике стало не приспособление к ней, а бегство от неё*.

Неудача экономических реформ в России по рецептам неоклассического «Экономикса» доказала невозможность модернизации постсоветской экономики без ясного понимания стратегических целей развития и учета ее социокультурных особенностей.

В процессе преобразования российской экономики произошло столкновение новых формальных правил со старыми неформальными правилами, и новых неформальных правил со старыми — формальными [Трансформация 2000, с. 14—20]. В результате сложилась ситуация безусловного превалирования неформальных отношений над формальными. Разрушение старых формальных регуляторов открыло широкие возможности для их заполнения неформальными отношениями. Новые неформальные отношения, не были отношениями чисто рыночного свойства, они несли на себе социокультурный отпечаток предыдущего развития.

Произошло укрепление личных связей в ущерб вещным, персонифицированного обмена — в ущерб неперсонифицированному [Нуреев 1991, гл. 2].

Анализируя социальную адаптацию населения к рынку, можно выделить две группы проблем. *Первая связана с расширением формальных свобод и прав, проблемой их институционализации*, а также фактическим сужением социальных и экономических возможностей [Шабанова 2000а]. Формирование новых жизненных стратегий и изменение массового сознания населения отражает обе эти тенденции. Проведенные в 1990-е годы социальные преобразования по-разному отразились на уровне свободы различных групп населения. Дело в том, что у разных социальных групп в советской России существовал свой образ свободы, своё понимание возможности самостоятельно выбирать и реализовывать свои

интересы и способности путем активной экономической, социальной и политической деятельности. 1990-е годы показали, что для россиян поле актуальной индивидуальной свободы лежит прежде всего в социально-экономической, а не в политической и правовой сферах. К тому же каждая экономическая система имеет свои ограничители свободы: постоянные и временные, естественные и искусственные, реальные и мнимые. В условиях трансформационного спада сужение экономических свобод оказало более сильное действие, чем расширение свобод социальных и политических. К тому же многие понимают свободу односторонне — как приобретение новых прав и благ без потери старых возможностей и гарантий. Большинство населения не видит глубокой взаимосвязи понятий «свобода — самостоятельность — ответственность». Хотят свободы, но без ответственности и самостоятельности, со всеми вытекающими из них последствиями.

Всё это привело к парадоксальному явлению не только невостребованности новых прав, не только разочарования в них (вследствие непонимания их природы), но и даже отчуждению от них широких слоев населения, особенно в депрессивных регионах. Многие поборники свободы недооценивали её предпосылку — самостоятельности и ответственности индивидов, которые резко возросли в условиях ограниченности ресурсов усиленных гиперинфляцией и гигантским падением производства. В этих условиях большая нагрузка ложится на государство. Однако государство оказалось не только не в состоянии защищать провозглашенные им самим права, но и, наоборот, встало на путь их систематического нарушения. Отсутствие надежных институциональных гарантий гражданского общества привело к росту произвола властей всех уровней — от низового звена до государства в целом. В современных условиях власти разных уровней сами часто нарушают установленные законные права граждан и даже поддерживают друг друга, осуществляя неправовые акции (незаконное расходование бюджетных средств, продажа на заранее невыгодных условиях объектов государственной собственности, заключение заведомо убыточных для России международных договоров и др.). Не случайно, что в опросах общественного мнения населения среди нарушителей прав граждан органы правопорядка встречаются почти вдвое чаще, чем обыкновенные правонарушители [Шабанова 2000б].

В этих условиях отклонение от правовых норм стало своеобразной нормой поведения, а следование им — исключением. Резко возрос разрыв между декларируемой, желаемой и реализуемой свободой. Всё это создало предпосылки для криминализации общества, для становления и развития *неправовой* свободы [Шабанова 1999]. Для общества стало 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. Выживание в неправовом социальном пространстве стало возможно только путем систематического нарушения общественных норм. Чтобы выжить многие вынуждены утаивать свои истинные доходы. Поэтому отклонения от социальных норм, ***нарушение новых формальных правил становятся новым неформальным правилом.***

Большинство из официально провозглашенных прав реально не обеспечено, тогда как многое из того, что не провозглашалось, существует на практике и не считается с этими своеобразными «правилами игры» нельзя. Расши-

рение информированности населения также вносит свой вклад. Газеты ежедневно сообщают о многочисленных актах произвола и проявления беззакония в самых разных сферах жизни и деятельности общества снизу доверху. **Сегодня российское общество оказалось дальше от западной институциональной правовой свободы, чем было накануне реформ***. Спрос на многие новые права носит как бы отложенный характер. Многие из них желаемы, но недоступны. Социально-экономические права по-прежнему доминируют над социально-политическими.

Действительно, главными для работников стали страх потери работы и ориентация на полулегальную вторичную занятость. Страх потери работы усиливает зависимость рабочих от предпринимателя, возможность вторичной занятости создает предпосылки для некоторой независимости. Однако возможности вторичной занятости крайне ограничены. Поэтому в современных условиях люди вынуждены отстаивать свои права самостоятельно, не рассчитывая на помощь тех, кто должен этим заниматься в качестве своего основного дела. Отсутствие организованных социальных движений за права человека, вынуждает людей самостоятельно приспосабливаться к сложившейся ситуации, отстаивать свои права в одиночку. ***Защита своих прав стала делом индивидуальным, а не социальным.***

Вторая группа проблем связана с анализом особенностей российской адаптации населения к рынку в условиях маргинализации общества. Одна из важнейших особенностей заключается в том, что этот переход происходит в условиях глубокого трансформационного спада, который приводит к невостребованности новых социальных прав и возможностей, возникающих в процессе перехода к открытому обществу. Затянувшийся трансформационный спад способствует усилению социально-экономической зависимости населения от меркантилистского «государства всеобщего перераспределения». Государство больше не гарантирует не только доход, обеспечивающий достойный уровень жизни, но даже доход в размере прожиточного минимума. Исчезла гарантированная ранее государством всеобщая занятость, отсутствие угрозы безработицы. Страх потерять работу стал важным элементом усиления экономической зависимости.

Типичными становятся понятия «опекун» и «опекаемый». В массовом сознании сохраняется надежда на опеку, ожидание помощи и покровительства со стороны «сильных мира сего», стремление переложить ответственность на чужие плечи. Ради этой опеки люди готовы отказаться от «голодной» свободы, обменяв её на состояние «сытого» подчинения. Однако в условиях трансформационного спада «манна небесная» не выпадает, а возможности легального трудоустройства в значительной мере сокращаются. Всё это приводит к поляризации общества, росту социальной напряженности и маргинализации экономически активного населения.

Отнюдь не все люди в этих условиях нашли эффективные способы адаптации. Число так называемых «прогрессивных адаптантов» не превышает 1/5 часть населения. Подавляющая часть приходится на «регрессивных адаптантов» (30—60 %) и «регрессивных НЕадаптантов» (20—50 %) [Шабанова 2000б, с. 268—282].

* Одним из первых на регрессивный характер радикальных экономических реформ в России 1990-х гг. обратил внимание М. Олсон [Olson 1993].

Как показывают социологические опросы наиболее значимым для большинства респондентов, в настоящее время, является возможность улучшить материальное положение семью, дать хорошее образование детям, работать по специальности, улучшить жилищные условия. **Прогрессивные респонденты**, однако, при этом больше полагаются на самих себя и выше оценивают такие права как создание собственного дела, свобода передвижения и отстаивание собственных взглядов. **Регрессивные адаптанты и Неадаптанты, гораздо выше оценивают гарантии занятости, дохода, обеспечиваемые государством, своевременность выплаты заработной платы, бесплатного образования и бесплатной медицинской помощи.**

Всё это приводит к усилению социального неравенства и поляризации общества. Хотя данные Госкомстата занижают степень неравенства в нашей стране (что связано с несовершенством системы сбора данных, которая не в полной мере учитывает такие факторы, как масштабы теневого сектора, неденежные доходы и др.*), тем не менее, они показывают устойчивую тенденцию к поляризации общества.

В табл. 9 приведены данные о распределении общего объема денежных доходов населения России в 1991-1999 гг. Они свидетельствуют о том, что для первой половины 90-х годов была характерна тенденция к усилению неравенства. Доля беднейшей группы населения (I квинтиль) за четыре года уменьшилась в 2 раза, а доля богатейшей (V квинтиль) возросла более чем в 1,5 раза. В результате увеличился разрыв между ними. Если в 1991 г. доходы V квинтиля превышали доходы I квинтиля примерно в 3 раза (30,7 % по сравнению с 11,9 %), то в 1999 г. — почти в 8 раз (49,1 % против 6,2 %). Еще больший разрыв наблюдается, если использовать при анализе децильные (10-процентные) группы. В результате индекс Джини возрос с 0,260 в 1991 г. до 0,375 в 1997 г., т. е. почти в 1,5 раза.

Проиллюстрируем ситуацию, сложившуюся в России в 90-е годы, графиком (рис. 10). Легко заметить, что произошел значительный сдвиг кривой Лоренца вправо, в сторону усиления дифференциации доходов. И это стало закономерным результатом высоких темпов инфляции и падения производства. Наиболее быстрыми темпами неравенство росло в первой половине 90-х годов. С 1995 года наступил период временной стабилизации этого процесса. Однако после 17 августа 1998 процесс углубления неравенства возобновился.

2.2. Фирма: экономика физических лиц, патернализма, бартера и рэкета

Так как в процессе приватизации большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а к инсайдерам, то в России не возникло эффективного частного собственника, что в значительной степени предопределило инерционность традиционной экономической системы, её медленные темпы и мучительные формы перехода к рыночной экономике. Этим предопределяются

* Общеизвестно, например, что высокие доходы, как правило, укрываются от налогов. К тому же Госкомстат определяет неравенство на основе статистики доходов, а не расходов населения, как пытаются определить неравенство эксперты Мирового Банка. Неудивительно, что расчеты Мирового Банка оказываются нередко более реалистичными.

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

Таблица 9. *Распределение денежных доходов населения России в 1991—1999 гг.*

Денежные доходы населения.	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 (9 мес.)	Справочно: США, 1999
По квинтильным группам										
Первая	11,9	6,0	5,8	5,3	5,5	6,2	6,0	6,2	6,2	4,7
Вторая	15,8	11,6	11,1	10,2	10,2	10,7	10,2	10,5	10,4	11,0
Третья	18,8	17,6	16,7	15,2	15,0	15,2	14,8	14,9	14,4	17,4
Четвертая	22,8	26,5	24,8	23,0	22,4	21,5	21,6	21,0	19,9	25,0
Пятая	30,7	38,3	41,6	46,3	46,9	46,4	47,4	47,4	49,1	41,9
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник: [Обзор 2000, с. 67].

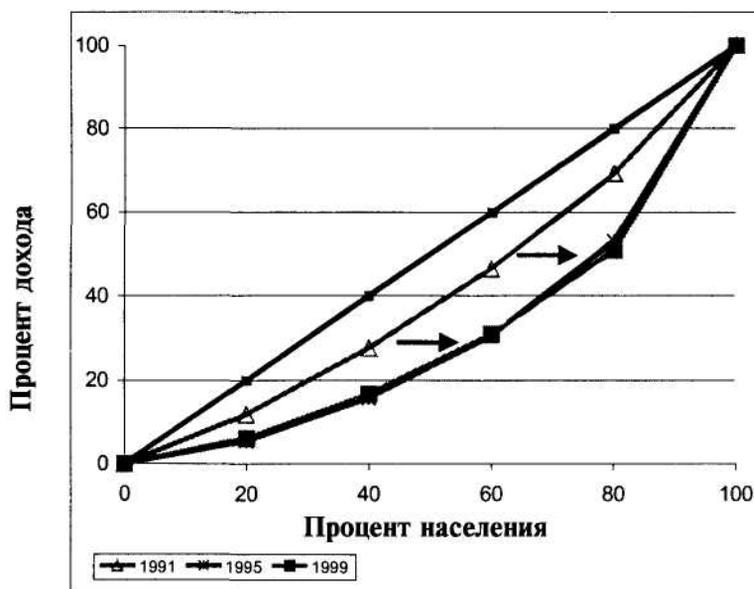


Рисунок 10. *Сдвиг кривой Лоренца в России с 1991 по 1999 год*

Источник: По данным Госкомстата.

и внутренние причины глубокого трансформационного спада при переходе от командной экономики к рыночному хозяйству.

Большинство предприятий не имеют долгосрочных планов развития производства и даже конкретных бизнес-планов по привлечению инвестиций, в которых остро нуждаются. Отсутствие стратегии поиска эффективных партнеров приводит к тому, что для многих предприятий типична адаптация, а не трансформация традиционных форм, приспособление — а не развитие производства, защита — а не наступление. Отсюда следует неэффективная маркетин-

говая политика большинства предприятий, стремящихся, даже в условиях благоприятной конъюнктуры, к продвижению традиционной продукции на традиционном рынке. Однако даже эта продукция не всегда находит сбыт, и поэтому возникает бартер как форма существования неэффективной экономики. В целом в деятельности фирм краткосрочный аспект преобладает над долгосрочным, а мотив личного обогащения новых владельцев доминирует над целями развития производства.

Бартерная экономика противоположна денежной не только по форме, в которой существует конечная продукция (натуральная — товарная). Денежная экономика позволяет осуществлять инвестиционные проекты с большим лагом во времени и с привлечением огромного числа хозяйствующих субъектов. Она развивает фьючерсы, опционы и другие финансовые инструменты, которые способствуют быстрому и эффективному переливу капитала, перераспределению средств в пользу лучше хозяйствующих фирм. Без денег невозможно эффективное пополнение капитального запаса. Без денег не возможен эффективный научно-технический прогресс.

В условиях бартерного хозяйства отсутствуют средства для реализации больших инвестиционных проектов. Поэтому происходит старение основных фондов и увеличивается техническое отставание. Неудивительно, что именно такие процессы наблюдаются в России в настоящее время. Износ основных фондов промышленности превысил в 1997 году 50%. По расчетам А.В.Алексеева, средний возраст оборудования достиг 15,9 лет и если положение не изменится, то средний фактический срок службы его будет составлять почти 32 года (табл. 10).

Бартерные связи, по определению, носят локальный характер и закрепляют хозяйственные связи между определенными субъектами. В отличие от денег, являющихся «космополитами», бартерные связи носят не только «национальные костюмы», но и замкнуты на конкретные регионы. Поэтому бартерное хозяйство, по определению, является дезинтегрированным, создающим предпосылки для воспроизводства локальной замкнутости, фактором усиливающим центробежные тенденции в современной России, подогревающим региональный сепаратизм.

Денежные связи являются открытыми, бартерные связи всегда являются скрытыми. В условиях денежного хозяйства трудно скрывать свои доходы, бартерная экономика, наоборот, помогает становлению и развитию «экономики физических лиц» [Клейнер 1996]. Данный феномен описывает обособление личных интересов от интересов фирм, личного богатства от собственности предприятий. Возникает парадоксальная ситуация, когда многие сделки заключаются в интересах отдельных лиц в ущерб интересам фирм, даже если эти лица являются полноправными владельцами этих фирм. Бартерная форма позволяет скрыть истинный характер подобного рода сделок. В России до сих пор сохраняется средневековый принцип отношения к своей фирме как к должностному владению, которое в водоворотах переходного периода (в силу экономических или политических причин) может быть потеряно раз и навсегда. Поэтому забота о личной собственности оттесняет на задний план заботу о собственном предприятии.

Большинство населения относится негативно к крупным новоявленным частным собственникам, видя в бизнесменах, не трудолюбивых производителей, честно наживших свои огромные состояния, а алчных хищников, отняв-

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

Таблица 10. Основные фонды промышленности

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Наличие основных фондов на начало года; по балансовой стоимости, млрд.руб.	0,7	17,4	490,9	1805,8	4802,5	4480,8*	
Износ основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на конец года	45,9	49,3	47,9	47,9	40,9	50,5	
К-т обновления (ввод в действие основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на конец года, в сопоставимых ценах)	2,8	1,8	1,7	1,6	1,3	1,3	0,7
К-т выбытия (ликвидация основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на начало года, в сопоставимых ценах)	2,8	1,0	1,8	1,5	1,3	1,2	
Средний возраст оборудования, лет(**)	10,8(***)			14,1		15,9	
Средний фактический срок службы оборудования, лет(**)	21,9(***)			28,6		31,8	

Примечания:

* Без учета переоценки на 1 января 1997 г.

Источник: *Россия в цифрах. М., 1998. С. 178;*

** Водянов А. Ржавая пружина // Эксперт. 1999, 14 июня., N22. С. .20.

*** 1990 г.

Источник: [Трансформация 2000, с. 100].

ших собственность у ослабшего государства или награбивших её у своих соотечественников. Негативный имидж «новых русских» устойчиво воспроизводится, что подтверждают многочисленные социологические опросы. По мнению многих россиян, обман покупателей и продавцов является правилом, а честный бизнес исключением. Такое представление отнюдь не лишено оснований. Дело в том, что снятие административных ограничений сделало явным то теневое предпринимательство, которое существовало в советской России. Между тем оно отнюдь не равнозначно классическому рыночному хозяйству. Теневая экономика, существовавшая в СССР, несла на себе черты «делания денег», существовавшие в порак восточного деспотизма.

В России не было Реформации и Просвещения, которые в Западной Европе осудили позденфеодальное стяжательство и защитили раннекапиталистическое предпринимательство. Позденфеодальное стяжательство — это делание денег любыми (в том числе самыми нечестными) средствами, а раннекапиталистическое предпринимательство — это производство богатства в соответствии с законами рынка. В условиях отсутствия институциональных ограничений, освобождение предпринимательства от государственных запретов было воспринято как разрешение делать деньги любыми средствами, т.е. в первом, а не во втором смысле.

Неудивительно, что российский бизнес приобрел криминальный и аморальный оттенок. Возникает своего рода порочный круг: поскольку «новый русский» олицетворяет в глазах сограждан жулика, то у него отсутствуют нрав-

ственные ограничения. Осужденный общественным мнением он совершает такие поступки, которые соответствуют его образу в глазах обывателей.

Важную роль в воспроизводстве бартерной экономики играют естественные монополии. Через них государство связано с многочисленными неэффективными предприятиями. Предоставляя естественным монополиям (фактически без рентных платежей) возможность реализации природных ресурсов за рубежом, государство заставляет их снабжать этими ресурсами неэффективные предприятия. Фактически реальной платой выступает бесплатная поставка природных ресурсов государственным предприятиям (оплата растянута на неопределенный срок или производится продукцией этих предприятий, которую почти невозможно реализовать на открытом рынке). Полученные предприятиями ресурсы используются для производства ненужной продукции, реализовать которую можно только по бартерным цепочкам. Это наглядно доказал последний кризис 1998 года, когда почти пятикратная девальвация рубля к доллару не решила проблему конкурентоспособности продукции подавляющего большинства отечественных производителей. Дело оказалось не в нехватке денег, а в невостребованности рынком производимой отечественными предприятиями продукции.

В условиях неразвитой банковской системы возникает своеобразная проблема двух дефицитов: дефицита сбережений и дефицита платежного баланса. Дефицит сбережений связан с тем, что уровень сбережений, доступных для промышленности, гораздо меньше чем объем инвестиций, необходимых для развития производства. Уровень сбережений, мобилизуемых банковской системой, находится на чрезвычайно низком уровне в силу падения доверия населения к существующим финансовым институтам. Это приводит к тому, что высокая склонность к сбережениям реализуется каждым индивидуально, главным образом в форме накопления иностранной валюты, недвижимости и других неликвидных форм, не аккумулируемых финансовыми учреждениями. В этих условиях единственным источником накопления становятся иностранные займы, что приводит к платежному дефициту. На поверхности виден лишь процесс ввоза иностранного ссудного капитала в Россию, тогда как глубинные процессы вывоза капитала из России осуществляются в значительной мере нелегально и не фиксируются официальной статистикой. Возникает порочный круг, своего рода институциональная ловушка: чем больше средств необходимо для покрытия дефицита текущего платежного баланса, тем больше необходимы внешние займы для покрытия платежного дефицита. Однако чем больше внешние займы, тем большие платежные дефициты нас ожидают в будущем, тем в большую зависимость попадает страна от зарубежного капитала.

С еще более острыми проблемами столкнулись аграрные предприятия. Если раньше в аграрной сфере ключевыми экономическими агентами были коллективные хозяйства (колхозы и совхозы), то в настоящее время резко возросла роль сельской администрации и домохозяйств, стали набирать силу несвязанные с колхозами товаропроизводители. Всё это создает предпосылки для формирования в перспективе новых экономических субъектов, институциональных предпосылок для развития рынка. Однако в настоящее время мы имеем не сколько плюсы, сколько минусы переходного периода, когда те, кто получил власть, ещё не имеют достаточного количества материальных и финансовых ресурсов, а те, кто имеют материальные ресурсы, потеряли уже значительную

часть власти. Поскольку процесс перестройки институтов в аграрной сфере не завершен, отсутствует надежная частная собственность, существует обилие переходных форм, многие из которых в экономическом плане являются неэффективными. Всё это способствует возникновению и развитию псевдорыночных форм в аграрной сфере.

Положение ухудшается из-за того, что государство не имеет эффективной индустриальной политики, которая бы поддерживала ростки нового и эффективного, создавала бы благоприятные условия для экономического роста. Наоборот, деятельность современного российского государства заставляет вспомнить эпоху меркантилизма. Российское государство занимается главным образом функциями перераспределения, причем такого, которое не благоприятствует развитию производства, а тормозит его, так как стремится перераспределить имеющиеся ресурсы от лучше хозяйствующих предприятий к худшим. За счет первых не только собираются налоги, но и происходит дотирование неэффективных предприятий, которые налоги, как правило, не платят. Всё это приводит к сокращению эффективно хозяйствующих производств, подталкивая предприятия к расширению нелегальной хозяйственной деятельности.

2.3. Упадок государственности — становление частной собственности*

С известной долей условности можно выделить три основных этапа изменения системы прав собственности в постсоветской России:

Этап 1: Номенклатурная приватизация (1988—1992)

Номенклатурное разворовывание государственной собственности происходит еще в рамках советской институциональной системы власти-собственности. За основу рынка номенклатуре хотелось взять старый «бюрократический рынок» [Найшуль 1991], где позиция участника определяется его чином, административной властью, но научиться извлекать из этого рынка *настоящие денежные доходы*. Разгосударствление ей хотелось произвести таким образом, чтобы издержки производства несло общество (государство), а выгоды от этого производства стали частными (и доставались бюрократии) [Гайдар 1997, гл. 4,5; Бойко и др. 1999]. Этой цели удалось достигнуть за счет размывания государственной собственности.

Такой (созданный сверху) экономический рынок можно рассматривать как своеобразную организационную инновацию номенклатуры [Уильямсон 1996]. Ее особенность заключается в том, что бюрократия (и, прежде всего, директора бывших государственных предприятий), использует собственность ослабевшего государства в целях личного обогащения, получая льготные государственные кредиты, лицензии на даровое использование природных ресурсов, создавая свои кооперативы при госпредприятиях, в которые переводится прибыль отмываются деньги. Именно эти группы аккумулировали первые крупные капиталы (и за счет этого укрепляли свой потенциал влияния на власть) и создавали предприятия на самых выгодных рынках с помощью уже рыночных (или псевдорыночных) механизмов, которые здесь можно пока рассматривать как

* В данном разделе использованы материалы, любезно предоставленные А.Б.Руновым и Ю.В.Патовым.

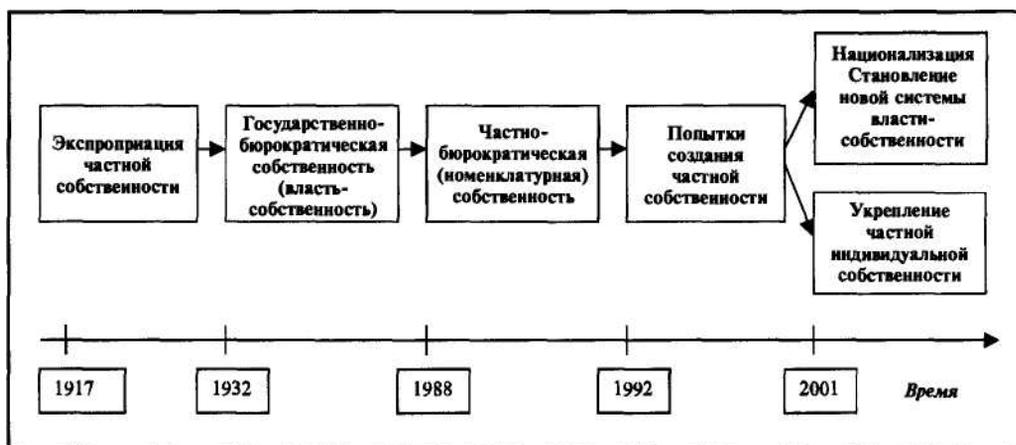


Рисунок 11. Изменение де-факто системы собственности в рамках советской системы

организационное нововведение в рамках прежней советской системы. Возникает своеобразная частно-бюрократическая собственность (рис. 11).

В результате в стране появляется «гибрид бюрократического и экономического рынка» (при преобладании первого), почти законченное здание номенклатурного капитализма еще юридически не оформленное [Гайдар 1997]. Эту его ограниченность попытались снять на втором этапе новоявленные собственники.

Этап 2: Попытка создания системы частной собственности (1992-1996)

Чтобы преодолеть бесконтрольное усиление бюрократии, администрация президента Ельцина решила сделать процесс приватизации формальным. Отныне *де факто* собственники должны были формализовать свои права. В этом были заинтересованы и 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. Поэтому возникает разрыв собственности *де-факто* и *де-юре* и при этом решающими оказываются неформальные, юридически неоформленные права, в которые вкладывается содержание, отличное от закрепленных в юридических контрактах норм [Тамбовцев 1990, гл. 3; Капелюшников 2001, с. 138—156].

Главная цель данного этапа состояла, по мнению организаторов, в создании институциональных условий для становления и развития системы частной собственности по образцу западных демократий. Приватизация здесь рассматривалась как средство необходимое для подкрепления либерализационных и стабилизационных мероприятий. Импорт западных институтов прикрывал российское (восточное) содержание.

Начало положила массовая чековая приватизация. За чековым этапом последовал этап денежных и залоговых аукционов и инвестиционных конкурсов. И хотя этот этап продолжается и поныне (в форме единичной денежной приватизации) пик его приходится на первую половину 90-х гг.

Формальным итогом этого этапа стал тот факт, что 80 % всей собственности в России перешло в частные руки. Приватизация государственной и муни-

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность



Рисунок 12. Распределение предприятий и организаций по формам собственности (на конец года)

Источник: По данным Госкомстата РФ и МГИ РФ— Межведомственный аналитический Центр, 2000.

Таблица 11. Предыдущая работа российских лидеров бизнеса (выбраны по списку 100 ведущих бизнесменов России и каталогу «Элита российского бизнеса»)

	Численность выборки, чел.	Пришедшие в бизнес с номенклатурных или высших руководящих постов	Сделавшие себя сами	Не указавшие места предыдущей работы
Респонденты 1994 г.	86	44%	56%	0
Респонденты 1995 г., в том числе работники банков	145 64	26% 31%	50% 39%	24% 30%

Источник: [Бабаева, Чирикова 1996, с. 66].

ципальной собственности затронула все без исключения отрасли экономики (рис. 12).

В результате не только в общем числе предприятий, но и в общем объеме производства и численности работников государственная собственность стала занимать подчиненное место.

Те частные руки, в которые попали самые лакомые куски бывшей государственной собственности, принадлежали главным образом выходцам из все той же советской элиты. В ходе «номенклатурной приватизации» произошел не столько обмен власти на собственность (как изначально планировалось), сколько слияние политической элиты с бизнес-элитой. Данные социологических исследований 1994—1995 гг. российской бизнес-элиты показали, что люди с номенклатурным прошлым составляют в ней примерно половину выборки (табл. 11).

Еще более нагляден процесс слияния власти и собственности при анализе историй жизни наших олигархов (табл. 12): из 15 человек лишь один (М.М. Фридман из «Альфа-группы») является выходцем из «грамотных специалистов» и лишь четверо не принимали прямого участия во властных структурах постсо-

Таблица 12. Российские олигархи и власть

Олигархи	Социальное положение в последние годы существования СССР	Участие во властных структурах после 1991 г.
Группа Алекперова (ОАО «Нефтяная компания "ЛУКойл"»)		
Алекперов В.Ю.	В 1991 г - первый зам министра нефтяной и газовой промышленности СССР В конце 1991 г Постановлением правительства назначен президентом концерна «ЛУКойл»	Официально не участвовал
«Альфа-группа»		
Фридман М.М.	Конструктор завода «Электросталь», с 1988 г частный предприниматель в кооперативе «Альфа-фото», с 1991 г - председатель Совета директоров группы «Альфа-Консорциум»	Официально не участвовал
Авен П.О.	В 1989 - 1991 гг - советник МИД СССР, в 1991 г - первый зам министра иностранных дел России	В 1992 г возглавляет Министерство внешних экономических связей, позже - зам председателя валютно-экономической комиссии Правительства РФ В декабре 1992 г уходит в отставку и переходит в бизнес
Вид Л.Б.	В 1991 г - первый зам министра экономики и прогнозирования СССР	В 1992 - 1995 гг зам директора, потом директор Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ В феврале 1996 г переходит на работу в «Альфа-банк»
Группа Березовского-Абрамовича		
Березовский Б. А.	С 1983 г руководитель лаборатории в Институте проблем управления, с 1989 г - Генеральный директор дочерней сбытовой структуры «ЛогоВАЗа»	В 1992 - 1993 гг член Совета по промышленной политике при Правительстве РФ, в 1996 - 1997 гг - зам секретаря Совета безопасности, позже советник Руководителя Администрации Президента РФ, в 1998 - 1999 гг исполнительный секретарь СНГ
Абрамович Р. А.	Нет данных Бизнесом в Москве занимается с 1992 г	Неофициальный «кассир семьи» Президента Б Н Ельцина
Смоленский А.П.	В 1987 - 1989 гг начальник 4-го строит -монтажн управления Москвы и руководитель кооператива «Москва - III», с 1989 г руководит КБ «Столичный»	Член консультативного Совета по банковской деятельности при Правительстве РФ
Группа Вяхирева (ОАО «Газпром»)		
Вяхирев Р.И.	В 1986 - 1989 гг первый зам министра газовой промышленности СССР, с 1989 г зам председателя правления Государственного газового концерна «Газпром»	Официально не участвовал
Группа Гусинского (группа «МОСТ»)		
Гусинский В.А.	До 1986 г работает в сфере культуры, в 1986 г организует кооператив «Металл», с октября 1991 г - президент КБ «МОСТ-Банк»	Официально не участвовал

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

Таблица 12. Продолжение

Олигархи	Социальное положение в последние годы существовали СССР	Участие во властных структурах после 1991 г.
Группа Лужкова		
Лужков Ю.М.	С 1991 г. премьер правительства Москвы, в 1991 г зам. председателя Комитета по оперативному управлению народным хозяйством СССР	С июня 1992 г. - мэр Москвы
Евтушенков В.П.	В 1990 - 1991 гг. начальник Главного управления по науке и технике-Мосгорисполкома, с апреля 1991 г. - председатель АОЗТ «Московский городской комитет по науке и технике»	Советник мэра Москвы
Группа Потанина - Прохорова - Йордана		
Потанин В.О.	Работник Министерства внешней торговли СССР, с 1991 г. возглавил АООТ «Интеррос»	С августа 1994 г. член Совета по промышленной политике и предпринимательству при Правительстве РФ, в июне 1996 г. распоряжением Правительства РФ назначен членом Совета директоров РАО «Норильский Никель». Занимал много других постов
Прохоров М.Д.	В 1989 - 1992 гг. ведущий экономист, затем начальник управления Международного банка экономического сотрудничества	В апреле 1996 г. распоряжением Правительства РФ назначен членом Совета директоров РАО «Норильский Никель»
Группа Ходорковского («РОСПРОМ - ЮКОС»)		
Ходорковский М.Б.	В 1986 - 1987 гг. - зам. секретаря Фрунзенского райкома ВЛКСМ Москвы, в 1987 - 1989 гг. - директор Центра научно-технического творчества молодежи, с августа 1991 г. Генеральный директор межбанковского объединения МЕНАТЕП	В 1993 - 1995 гг. - зам. министра топлива и энергетики РФ
Группа Чубайса (РАО «ЕЭСРоссии»)		
Чубайс А. Б.	В 1990 - 1991 гг. - первый зам. председателя горисполкома Ленсовета, председатель Комитета по экономической реформе	В 1991 - 1992 гг. - председатель Госкомитета РФ по управлению государственным имуществом, в 1996 - 1997 гг. - Руководитель Администрации Президента РФ, в 1997 - 1998 гг - министр финансов РФ, с 1998 г. - председатель правления РАО «ЕЭСРоссия». Занимал много других постов

Составлено Ю.В.Латовым по: [Мухин 2000].

ветской России. Таким образом, наших олигархов можно считать классическим примером «бюрократической буржуазии», чьи позиции в бизнесе производны от их участия в власти.

Заметного роста эффективности российских частных предприятий в 1990-е гг. большинством исследователей не обнаружено [Бойко и др. 1999; Капелюшников 2000; Перевалов, Гимади, Добродей 2000]. И это не случайно, потому что природа собственности коренным образом не изменилась. Однако это стало ясно лишь на третьем этапе.

Этап 3. Институционализация новой власти-собственности (1996-2000)

После всего хаоса, возникшего в ходе второго этапа, к концу 1990-х гг. стало очевидно, что доминирующей все-таки оказалась система власти-собственности, как на федеральном, так и на региональном уровне. Об этом свидетельствует состав российской экономической (табл. 11, 12) и политической элиты (табл. 13). Из советской номенклатуры вышли свыше половины лидеров партий и три четверти лиц, входящих в правительство и окружение президента. Региональная элита укомплектована советской номенклатурой в еще большей степени. Свыше четырех пятых ее выходцев работали в советском партийном, комсомольском или хозяйственном аппарате (табл. 13).

Большинство руководителей предприятий по-прежнему уповают на государство и добровольно готовы передать большую часть своей ответственности, что наглядно показывают результаты многочисленных социологических исследований. Экспресс-опрос 27 директоров крупнейших предприятий Нижегородской области, например, ясно показал, что зона ответственности областной власти по-прежнему велика, а зона ответственности бизнес-элиты по-прежнему ограничена. До сих пор бизнес-элита не является самостоятельным экономическим субъектом. Она по-прежнему стремится ограничить свою ответственность лишь внутривоздейственной деятельностью и прямыми отношениями с заказчиками и поставщиками, отдавая на откуп администрации такие важные вопросы как формирование правил доступа к ресурсам, контроль за соблюдением качества выпускаемой потребительской продукции, антикризисное управление и важнейшие вопросы социально-экономического развития региона. Большой круг вопросов сохраняется и в зоне совместной ответственности. Среди них такие важные вопросы как занятость, оплата труда, повышение квалификации, социальное и медицинское страхование, разработка стратегических планов развития крупнейших (бюджетообразующих) предприятий, важнейшие вопросы инновационной и инвестиционной политики, не говоря уже о создании инфраструктуры и лоббирования отраслевых интересов на федеральном уровне. В результате, баланс *de jure* и *de facto* складывается явно в пользу областной администрации [Nureev, Runov 2001].

О том, что фактически происходит не формирование системы частной собственности, а укрепление имущественного положения лиц, стоящих у власти, свидетельствует и анализ двух перечней предприятий, запрещенных к приватизации*. Формально (*de jure*) эти документы свидетельствуют о сокращении сферы государственной собственности и расширении собственности частной. Однако *de facto* они свидетельствуют о росте аппетитов номенклатуры.

* Постановление Правительства РФ от 18.09.95 №949 «О перечне акционерных обществ, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства, закрепленные в федеральной собственности акции которых не подлежат досрочной продаже»; Постановление Правительства РФ от 17.07.98 № 784 «О перечне акционерных обществ, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства, закрепленные в федеральной собственности акции которых не подлежат досрочной продаже».

Таблица 13. *Состав российской политической элиты высшего уровня, сер. 90-х гг. (в % к общей численности элитной группы)*

	Всего из советской номенклатуры	из партийной	из комсомольской	из советской	из хозяйственной	из другой
Окружение президента	75	21,2	0	63,6	9,1	6,1
Лидеры партий	57,1	65	5	25	5	0
Региональная элита	82,3	18,7	1,8	79,5	0	0
Правительство	74,3	0	0	26,9	42,3	30,8

Источник: [Политический процесс 2001, с.82].

Сравнение распределения производственных предприятий первого и второго перечней по отраслям промышленности показывает, что изменение отражает стремление чиновников получить в частные (точнее, свои) руки наиболее лакомые объекты государственной собственности (нефтяная, топливная, химическая и нефтехимическая, авиационная, атомная и т.д.) причем только на такой стадии, когда для этого созданы необходимые условия.

О доминирующем влиянии власти-собственности свидетельствует и широкое развитие интегрированных бизнес групп (ИБГ). С известной долей условности, их можно разделить по типу интегрирующих отношений на управленческие и имущественные. Первые выступают как своеобразная модификация власти-собственности, вторые как новая частная собственность [Авдашева и др. 2000; Панин 2000].

Какие же силы заинтересованы в реставрации власти-собственности и какие в развитии системы настоящей частной собственности. Если использовать методологию М. Олсона [Олсон 1995; Олсон 1997] и развиваемую сторонниками теории теории групп интересов в формировании и эволюции системы прав собственности [Winecki 1991], то их можно объединить в следующие группы.

Если в СССР интересы власти-собственности были представлены: верхушкой партийно-советского аппарата по уровням аппарата; руководством хозяйственных ведомств; командованием военно-промышленного комплекса и верхушкой репрессивного аппарата [Кордонский 2000], то в постсоветской российской экономике это направление отстаивают, прежде всего:

- новая номенклатура (чиновники федеральных, региональных органов власти и муниципалитетов);
 - владельцы (технократы) экспортно-сырьевых отраслей;
 - владельцы (технократы) машиностроительных предприятий оборонно-промышленного комплекса;
 - владельцы машиностроительных предприятий комплекса гражданских отраслей;
 - военная номенклатура;
 - силовые структуры (МВД, ФСБ и т.д.).
- Группа заинтересованная в системе частной собственности включает в себя:
- владельцы машиностроительных предприятий комплекса гражданских отраслей;

- собственники предприятий в сфере услуг;
- подавляющее большинство промышленных фирм потребительского комплекса;
- домохозяйства (подавляющее большинство зажиточных рабочих);
- владельцы среднего и малого бизнеса.

И хотя эти группы довольно условны и внутри них еще продолжается процесс размежевания, борьба между этими группами интересов и будет определять содержание деприватизации в путинской России.

Развитие ущербного, криминального капитализма привело к дискредитации рыночной экономики в глазах значительного большинства населения. В этих условиях нарастает недовольство результатами приватизации, которое новая администрация пытается использовать в своих целях. В 2000-2001 годах произошло значительное усиление государства. Это поставило на повестку дня вопрос о частичном пересмотре результатов приватизации. Все чаще и чаще появляются материалы, рассматривающие различные варианты деприватизации. Проанализируем один из них, а именно доклад, подготовленный Межведомственным аналитическим центром [Совершенствование управления 2000]. Основные механизмы и инструменты, которые используются или, как представляется, могут использоваться для отчуждения имущества у сегодняшних частных собственников, представлены на рис. 13.

В докладе намечены три основных направления перехода частной собственности в руки государства:

- 1) *деприватизация* — частичное восстановления или усиления государственного контроля над уже приватизированными предприятиями;
- 2) *реприватизация* — повторная приватизация предприятий, в которых предыдущие собственники не выполнили инвестиционные условия и программы (по существу это смена собственника);
- 3) *национализация*.

Как показывает практика, наиболее интенсивно рассматриваемые механизмы используются в рамках процессов деприватизации и реорганизации предприятий с государственным участием. К основным инструментам, на основании которых такие действия могут быть произведены, относятся:

- А) Прямая конвертация задолженности перед бюджетом в акции предприятия;
- Б) Реструктуризация бюджетной задолженности с использованием залоговых схем;
- В) Приобретение акций предприятий на фондовом рынке;
- Г) Переоценка и учет государственной собственности (материальных (прежде всего земля) и нематериальных (объекты интеллектуальной собственности) активов), внесенной в уставной капитал предприятий;
- Д) Признание недействительными сделок приватизации на основании невыполнения инвестиционных условий;
- Е) Прямой обмен акций на инвестиции.

Итак, необходимость деприватизации витает в воздухе. Однако, в каком направлении она пойдет и к каким последствиям она приведет? Возможны два варианта деприватизации: государственно-бюрократический («олигархический») и демократический. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Государственно-бюрократический вариант деприватизации. В случае государственно-бюрократического варианта деприватизации начнется новый виток

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность



Рисунок 13. Механизмы и инструменты отчуждения собственности в пользу государства

Источник: Совершенствование управления государственной собственностью в условиях рыночной экономики. Заключительный отчет. 2000 — М.: Межведомственный аналитический Центр, 2000.

роста системы власти-собственности. Объективно это означает «шаг назад» с точки зрения рыночных реформ, так как предпосылки становления частной собственности будут опять отложены на неопределенное время. Опыт приватизации не может не рассматриваться вне контекста зависимости от предшествующего развития. Приватизация в восточных обществах всегда выступала как временный отход от генеральной линии развития, как подготовка нового витка централизации (в соответствии с «циклом власти-собственности»).

Конечно, это не означает полного возвращения назад. Несомненно, новая централизация произойдет с учетом тех процессов, которые имели место в 1990-е годы. Однако новая централизация будет означать, что произойдет своеобразная абсорбция, включение этих элементов в традиционную систему власти-собственности, подчинения ей, использование их потенциала для укрепления ее на новом витке развития. Для того, чтобы в этом убедиться достаточно провести аналогию между советской пирамидально-сегментарной структурой и современной. Место союзного уровня занял федеральный уровень управления, место республиканского — уровень представителей Президента РФ в семи федеральных округах, место областного — уровень субъектов Федерации.

Усиление центральной власти может быть эффективно лишь при опоре на реальные экономические механизмы. Наиболее универсальными являются две основные формы вмешательства государства в экономику: это государственное предпринимательство и государственное регулирование. Первая форма ставит в повестку дня вопрос о национализации. В контексте усиления централизации национализация может охватить не отдельные предприятия, а целые подотрасли и отрасли, что приведет к дальнейшему укреплению региональной и муниципальной собственности как звеньев единой государственной собственности. Резко вырастет государственный сектор и государственный контроль за деятельностью частного сектора. В этом объективно заинтересованы центральные и местные власти. Это означает усиление не государства защищающего, а государства производящего. К тому же это может прикрываться патриотическими (сильная Россия, Великая держава и т.д.) или коммунистическими лозунгами (борьба с нищетой, социальным неравенством и т.п) со всеми уже известными нашей стране последствиями.

Демократический вариант деприватизации Совсем по-другому сложится развитие в случае демократического варианта деприватизации. Демократический вариант централизации также предполагает перегруппировку собственности. Однако цель этой перегруппировки иная: максимально эффективно служить развитию рынка. Дело в том, что в настоящее время государственная собственность чрезвычайно неэффективна. Степень государственного участия в подавляющем большинстве смешанных предприятий (около 80 %) не превышает 50 %. Правда, в последнее время наметилась тенденция к перегруппировке существующего государственного капитала, сосредоточению его лишь на определенном наборе предприятий. Это выразилось в повышении государственного и муниципального участия в капитале акционерных обществ, образованных в результате приватизации (рис. 14). С 1994 по 1998 год доля предприятий, в которых государство владеет свыше 50 %, увеличилась почти в 7 раз, а доля предприятий, в которых государство владеет не более 15 %, уменьшилась в 10 раз.

Однако еще рано говорить о том, что эта концентрация привела к существенному повышению эффективности государственного сектора. Между тем, концентрация госсобственности в ряде ключевых отраслей могла бы существенно повысить эффективность функционирования частного сектора и эффективность экономики в целом. Это, прежде всего, касается промышленной и финансовой инфраструктуры, без укрепления которой невозможно эффективное развитие рыночной экономики. Однако это предполагает формирование государственной собственности не по остаточному принципу, не принципу служения личным интересам бюрократии, а по принципу повышения эффективности народного хозяйства в целом, принципу отвечающему долгосрочным интересам развития экономики России. Это означает коренной переход от «государства производящего» к «государству защищающему» [Бьюкенен 1997], создающему институциональные предпосылки для развития системы частной собственности. При этом а) издержки по защите этих прав несет государство (как в развитой рыночной экономике) б) права собственности могут обмениваться без высоких транзакционных издержек, обеспечивая эффективное распределение ресурсов и решая проблему внешних эффектов и в) в долгосрочной перспективе собственность защищена от экспроприации. Этот путь гораздо более слож-

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

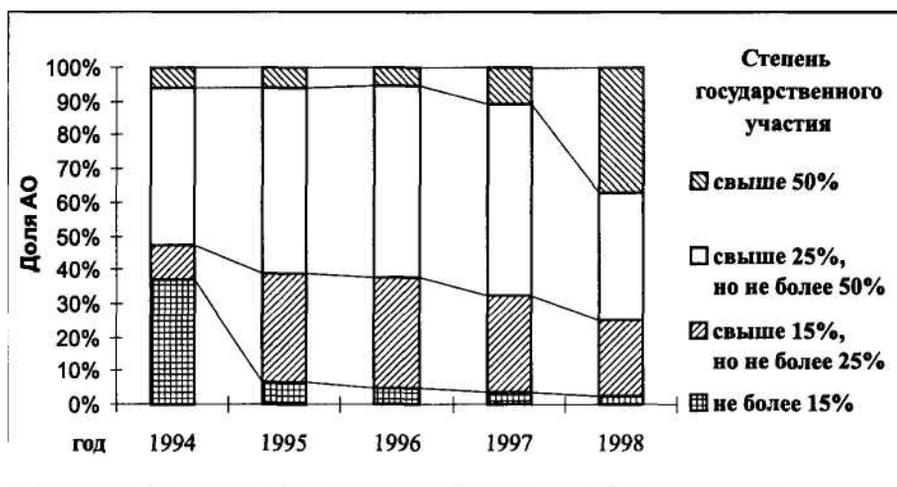


Рисунок 14. Степень государственного и муниципального участия в капитале акционерных обществ, образованных в результате приватизации

Источник: По данным Госкомстата РФ и МГИ РФ— Межведомственный аналитический Центр, 2000.

ный, однако он отвечает не сиюминутным интересам тех или иных слоев бюрократии, а всего общества в целом.

3. Есть ли выход из институциональной ловушки?

Поскольку бюрократическое регулирование наиболее велико в развивающихся и переходных экономиках, то именно в этих странах масштабы теневой экономической деятельности оказываются наиболее значительными (табл. 14).

Кто виноват? Ситуация описанная перуанским экономистом Эрнандо де Сото в книге «Иной путь: невидимая революция в третьем мире», как две капли воды похожа на процессы, происходящие в современной России.

Де Сото в своей книге предлагает оригинальную классификацию транзакционных издержек на основе критерия «легальность — нелегальность» (табл.15).

Первая их группа — «цена подчинения закону», т.е. издержки законопослушного поведения. Предприниматель в легальном бизнесе должен нести единовременные «издержки доступа», связанные с получением права заниматься определенным видом экономической деятельности. Получив официальную санкцию на свой бизнес, он должен постоянно нести издержки «продолжения деятельности в рамках закона»: платить налоги и социальные платежи, подчиняться бюрократической регламентации производственных стандартов, соблюдать обязательные нормы при руководстве персоналом, нести потери из-за неэффективности судопроизводства при разрешении конфликтов или взыскании долгов.

Делая выбор в пользу нелегальной организации, предприниматель избавляется от «цены подчинения закону», но зато вынужден оплачивать «цену вне-

Таблица 14. Средние масштабы теневой экономики по трем типам стран, 1989-1993 гг., в % от ВВП

Типы стран	Масштабы теневой экономики
Развивающиеся страны	43.9
Африка	38.9
Центральная и Южная Америка	35.0
Азия	
Страны с переходной экономикой	25.7
Бывший СССР	20.7
Восточная Европа	
Страны ОЭСР	15.4
Оценка по методу анализа энергопотребления	12.9
Оценка по методу анализа спроса на деньги	

Источник: [Schneider, Enste 1995]. Эта статья подготовлена во время визита Ф. Шнайдера в МВФ в 1998 г., ее текст находится в Интернете по адресу:

<http://www.economics.uni-linz.ac.at/Members/Schneider/EnstSchn98.html>.

Таблица 15. Сравнительный анализ издержек в легальном и внезаконном секторах экономики

Цена подчинения закону	Цена внезаконности
Издержки первичной легализации	Издержки, связанные с уклонением от наказаний (легальных санкций)
Издержки легального бизнеса	Издержки, связанные с трансфертом чистых доходов
	Издержки, связанные с уклонением от налогов и нарушением законов о труде
	Издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности
	Издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы
	Издержки, связанные с исключительно двухсторонним характером незаконной сделки
	Издержки доступа к незаконным процедурам разрешения конфликтов

Источник: [де Сото 1995; Олейник 1999, с. 143].

легальности». В эту вторую группу транзакционных издержек входят «цена уклонения от легальных санкций» (риск поимки и наказания частично снижается взятками как особой формой страхования), издержки связанные с трансфертом доходов, повышенные ставки на теневом рынке капиталов, невозможность участвовать в наукоемких и капиталоемких областях производства, относительно слабая защищенность прав собственности, «цена невозможности использовать контрактную систему» (опасность нарушения деловых обязательств) и недостаточная эффективность внеконтрактного права.

Отсутствие легально зафиксированных прав собственности приводит к неэффективному хранению и использованию незаконниками своих ресурсов. К тому

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

же они не могут свободно отчуждать свою собственность или использовать её в качестве залога. Их коллективные организации, к сожалению, неспособны полностью компенсировать отсутствие легальных прав собственности. Неудивительно поэтому, что «внезаконные поселения, рынки, промышленные мастерские оставляют впечатление недостроенности. Дома незавершенны, строительные материалы свалены на тротуарах, оборудование не укомплектовано. Кое-кому может показаться, — пишет де Сото, — что таково следствие врожденной лени перуанцев, но это не так. Просто теневикам выгоднее накапливать средства в виде материалов, а не в деньгах, из-за чего финансовая система не работает» [de Soto 1995, с. 196].

Возникает своего рода институциональная ловушка: рост теневого сектора приводит к сокращению легального. Однако при сохранении уровня общественных расходов это означает необходимость увеличения налогов на легальный бизнес, что приводит к растущей привлекательности теневого сектора и т.д. (рис. 15). Налоги на легальную деятельность распространяются на крупный и крупнейший легальный бизнес. Для них скрыть деятельность от налоговой инспекции государства невозможно. Однако поскольку этот сектор является основным источником доходов государства, он, используя политическое лобби, стремится уменьшить налоговое бремя, добиться для себя различных экономических привилегий и налоговых льгот. Если эта тактика приводит к успеху, то происходит ограничение конкуренции и создается искусственная среда для функционирования легального сектора. Таким образом, увеличение налогов приводит к снижению эффективности легального сектора и ещё больше увеличивает разрыв между ним и конкурентной теневой экономикой (рис. 16).

Ситуация в России гораздо сложнее: выделить чисто легальный и чисто нелегальный сектора экономики довольно сложно. Почти на каждом предприятии, в той или иной пропорции, присутствует и легальная, и нелегальная деятельность. Российская экономика скорее «двухполосная», чем двухсекторная. Это, однако, не избавляет нас от необходимости исследовать эти процессы в чистом виде. Так как увеличение нелегальной деятельности сужает сферу легальной и наоборот. При этой оговорке подход де Сото сохраняет свою применимость к нашему обществу.

Поэтому раскол общества на легальный и нелегальный бизнес «оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и многочисленных трудностях в формулировании макроэкономической политики» [de Soto 1995, с. 216], и отнюдь не освобождает общество от необходимости совершенствования институциональной структуры.

Эрнандо де Сото проводит различие между хорошими и плохими законами. «Хороший закон, — пишет он, — гарантирует и повышает эффективность экономики и общественной деятельности, им регулируемой, а плохой разрушает или полностью ликвидирует и то, и другое» [de Soto 1995, с. 227]. То, что значительное большинство населения выбрало теневой сектор, а меньшинство использует свой капитал за пределами страны, наглядно свидетельствует о том, что законы, господствующие в ней, — плохие.

Почему же в России господствуют плохие законы? Дело в том, что правительство занято, главным образом, перераспределением имеющихся доходов,

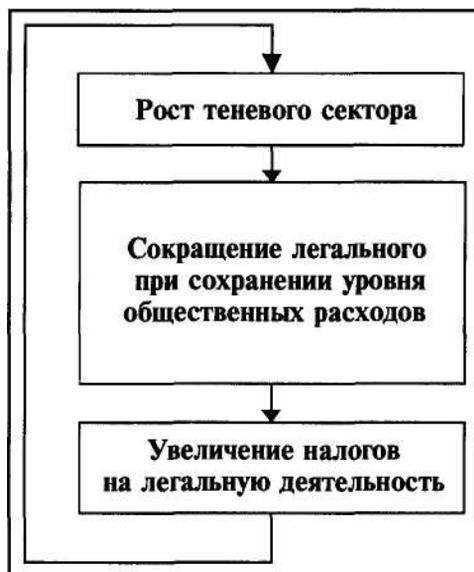


Рисунок 15. Порочный круг внезаконности

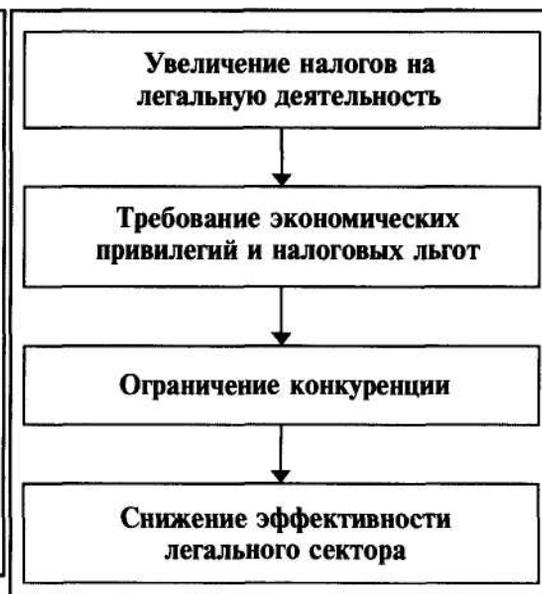


Рисунок 16. Последствия порочного круга внезаконности

Составлено по: *de Coto*, Иной путь. С. 219 Составлено по: *de Coto*, Иной путь. С. 219

а не созданием нового богатства. Поэтому лучшие умы страны и энергия предпринимателей расходуются не на достижение реального прогресса, а на ведение перераспределительных войн. В результате оказывается, что нет равенства людей перед законом, потому что для одних законы сулят привилегии, а другим они не доступны. Между тем «развитие возможно лишь в том случае если действенные правовые институты достигаемы для каждого гражданина» [*de Coto* 1995, с. 233].

Большинство законов государства принимаются органами исполнительной власти с нарушением и в обход элементарных демократических процедур и публикуются в такой печати, которую никто никогда не читает. «Процедуры эти зависят от каждого министра» и при смене начальства изменяются вновь и вновь. «Наши законы нестабильны и непредсказуемы, ибо зависят от того, кто выиграл перераспределительную войну» [*de Coto* 1995, с. 245, 247]. В стране, где закон можно купить, где можно быть щедрым за чужой счет, пышным цветом расцветает коррупция. Чем обширнее система регулирования и контроля, тем на более низкие ступени перемещается принятие решений и реальная возможность активно воздействовать на механизмы перераспределения. Поэтому власть становится исключительным достоянием самых мелких бюрократов, не брезгающих ничем. «В силу правовой и политической традиции, наши правители, даже демократически избранные, получают абсолютную власть над экономической и социальной деятельностью и невозможно вообразить какие-то права собственности или контракты, которые государство не может произвольно нарушить. ... Практически во всех случаях отсутствует механизм эффективной защиты прав большинства граждан от государства» [*de Coto* 1995, с. 290, 291].

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

Характерно, что это типично и для правых и для левых политических партий. И те, и другие способствуют экспансии государственной деятельности и непосредственно вмешиваются в экономику. И левые, и правые делают это при помощи плохих законов. И те, и другие видят причину неудач не в отсутствии институциональных условий развития экономики и производства реального богатства, а в недееспособности принятых ими (плохих!) законов. И левые, и правые фактически способствуют не развитию рыночной экономики, а её дискредитации в глазах большинства населения. «Предпринимательские ресурсы страны могут проявиться лишь тогда, когда это позволяют господствующие институты, — пишет Э. де Сото. — Достаточно взглянуть на перуанцев обреченных в своей стране на бедность и прозябание, но достигающих успеха в других странах, где их деятельность ограждена соответствующими институтами» [де Сото 1995, с. 300].

Что делать? Нетрудно заметить, что российские экономические проблемы, в сущности, не так уж далеки от тех, которые приходится решать в латиноамериканских странах. Рост нелегального сектора воспринимается многими односторонне — лишь как деградация национальной экономики. Однако, как показывает опыт развития, наша страна страдает не столько от чрезмерного, сколько от недостаточного развития рыночных отношений. В таком случае в развитии теневого бизнеса следует видеть не только признаки болезни, но и начала выздоровления. Что же нужно сделать? С точки зрения де Сото, необходимо приблизить правовую систему к действительности. Для этого необходимо решить институциональные проблемы, как в настоящем, так и в будущем.

Для **настоящего** наиболее актуальным является ликвидация препятствий, мешающим интеграции легального и теневого секторов, создание единой правовой и экономической системы исключая дискриминацию. Это предполагает три меры:

- **упрощение;** т.е. оптимизация функционирования правовых институтов путем устранения дублирующих и ненужных законов;
- **децентрализация;** т.е. передача законодательной и административной ответственности от центрального к региональным правительствам, с тем чтобы приблизить власти к реальной жизни и насущным проблемам;
- **дерегулирование;** т.е. рост ответственности и возможностей для частных лиц и сужение их для государства.

Для **будущего** необходимо изменить сами процедуры принятия новых законов, с тем, чтобы не повторять ошибки прошлого. Это предполагает:

- **публикацию законопроектов** для их свободного обсуждения;
- **анализ законопроектов в терминах издержки-выгоды,** с тем чтобы оказать дисциплинирующее воздействие на правительство и отвергнуть несовершенные законопроекты ещё до их публикации.

Только при таких условиях «люди почувствуют вкус к независимости и поверят в плодотворность своих усилий», т.е. «смогут поверить в себя и в экономическую свободу» [де Сото 1995, с. 317].

Не следует думать, что де Сото абсолютизирует принятые законы. Автор данной статьи, как и де Сото, далек от юридического фетишизма и поэтому считает, что важно не только принятие хороших законов, но и прежде всего обеспечение мер по их реальному воплощению в жизнь. Без эффективной системы обеспечения их претворения в жизнь, без принуждения (enforcement),

вряд ли заработают в России даже самые лучшие законы. Однако принятие таких законов минимально необходимо.

Следующим шагом является создание таких условий, которые У. Нисканен назвал «мягкой инфраструктурой». Введенное У. Нисканеном понятие «мягкая инфраструктура» означает увеличение экономических прав человека (укрепление доверия, прав собственности, честности и ответственности при выполнении контрактов, повышения терпимости к инакомыслию, обеспечение гарантий прав меньшинства и т.п.) и создание таких неформальных «правил игры», без которых функционирование рыночной экономики невозможно.

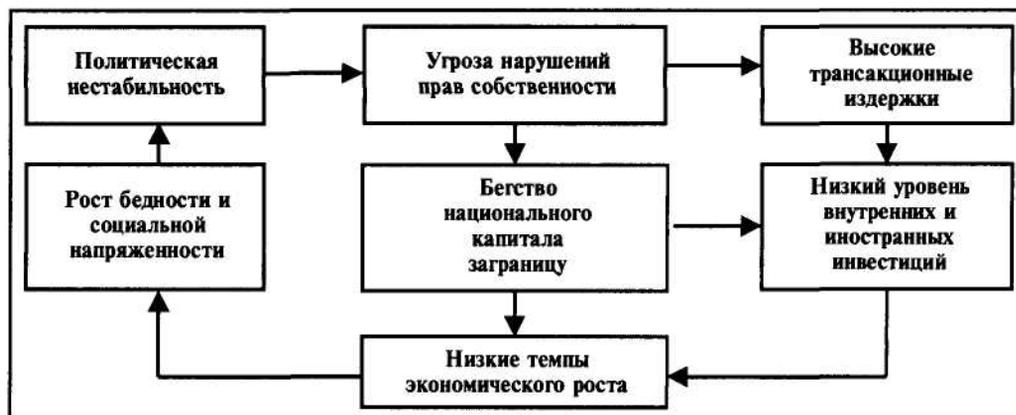
Важно последовательно проводить различия между поздефеодальным стяжательством и раннекапиталистическим предпринимательством, т.е. деланием денег путем надувательства и обмана и деланием денег в соответствии с законами рынка, в соответствии с законами конкуренции. Необходимо создание такой атмосферы, при которой большинству участников рынка станет невыгодно поздефеодальное стяжательство, а выгодно раннекапиталистическое предпринимательство. Только при обеспечении таких правил игры заработают «хорошие» законы.

Однако в современной России к порочным кругам в экономике добавляются порочные круги политической нестабильности. В условиях нестабильного политического режима высока опасность нарушения прав собственности, национализации частных предприятий, ограничения вывоза прибылей и т.д. Всё это резко повышает трансакционные издержки. Угроза экспроприации в случае прихода к власти крайне левых (или правых) партий, а также высокие трансакционные издержки не благоприятствуют привлечению в страну иностранных инвестиций, с одной стороны, и увеличивают бегство национального капитала за границу, с другой. Низкие темпы сбережения отражаются на низких темпах инвестирования, что приводит к стагнации или даже падению национального производства, высокому уровню инфляции, что, кроме всего прочего, способствует росту маргиналов и усилению социальной напряженности. Рост бедности и обострение социальных конфликтов, в свою очередь, создает благоприятную почву для популяризации идей крайне левых (или правых) группировок, а это создает угрозу резких политических изменений, со всеми вытекающими из них негативными последствиями (рис. 17).

Сложность ситуации заключается также и в том, что негативные количественные изменения, накапливаясь, переходят в новое качественное состояние. Возникают так называемые «институциональные ловушки», приводящие к тому, что дальнейшее развитие начинает идти не в сторону рынка, а в направлении к псевдорыночным формам и воспроизводству неотрадиционных отношений [Полтерович 1999].

Какие же следует сделать выводы? Нам необходимо понимание, какую систему экономических связей мы хотим создать, какие инструменты проведения реформ можно использовать в конкретных условиях современной России. Таким образом, общество предъявляет социальный заказ на разработку российской модели смешанной экономики. Создать такую модель можно только при ясном понимании ее сходства и отличия от других моделей развития экономики. При этом важно не совершить ошибку, противоположную первоначальной, — не преувеличить степени отличия российского хозяйства от зарубежных моделей.

Рисунок 17. Взаимосвязь политической и экономической нестабильности



Необходимо четко понимать, что надежды построить преуспевающую рыночную экономику за ближайшие «500 дней» есть бесполезная и вредная иллюзия. Рыночная модернизация экономики России — длительный процесс, и нам надо найти в себе мужество научиться жить самим и научить других жить в этих непростых условиях. В связи с этим резко возрастает роль экономического образования вообще и экономической науки в частности.

Идеи теорий развития, представляют огромную ценность для современной России. Особенно это относится к институциональным концепциям, которые в нашей стране пока еще слабо известны не только широкой общественности, но даже специалистам. В связи с этим первостепенной задачей экономистов должны стать их изучение и максимальная популяризация.

Вместо подготовки изданий на русском языке все новых и новых типовых учебников по микро — и макроэкономике с математическими моделями (формально верными, но совершенно не связанными с российскими реалиями), надо обратить первостепенное внимание на работы по теории и практике рыночной модернизации, обобщающие реальный опыт стран Восточной Европы, Азии, Африки и особенно Латинской Америки со всеми его достоинствами и недостатками.

Далее, необходима реорганизация системы преподавания экономической и социологической теории — усиление в ней не формально-математических, а институционально-компаративистских начал.

Таким образом, мы предлагаем:

1. Пересмотреть существующие учебные планы с целью разумного сокращения тех курсов, которые плохо связаны с реальными проблемами современной российской экономики.
2. Ввести в качестве обязательных новые курсы по сравнительному анализу экономических систем, экономике развития, моделированию постсоветской экономики, анализу теневой экономической деятельности, институтам современного российского рынка, институциональному анализу экономических субъектов современной России, институциональному проектированию экономики, истории реформ в России XX века.

3. Сменить ориентиры переводческой деятельности — перейти от размножения зарубежных учебников по микро- и макроэкономике к изданию оригинальных научных монографий и специальных курсов по экономике России.
4. Самое главное — переориентировать научную работу, нацелив её прежде всего на практический поиск эффективных институтов для России XXI века. Только такая активная программа дает нам шансы догнать, наконец, хотя и отнюдь не сразу, страны первого эшелона. В противном случае России придется понуро «брести по шпалам», с завистью взирая на ушедшие вперед и проносящиеся мимо «поезда» других, более энергичных стран.

Литература

- Авдашева С.Б., Балюкевич В.П., Горбачев А.В., Дементьев В.Е., Паннэ Я.Ш.* Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках. М.: Бюро экономического анализа, 2000.
- Бабаева Л.В., Чирикова А.Е.* Российская элита: опыт социологического анализа. Часть II. Лидеры бизнеса о себе и обществе. М.: Наука, 1996.
- Безгодов А.В.* Очерки социологии предпринимательства. СПб: Изд-во «Петрополис», 1999.
- Бессонова О.Э.* Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999.
- Богданов А., Степанов И.* Курс политической экономии. Т. 1. 4-е изд. М.-Л.: Госиздат, 1925.
- Приватизация по-русски / Под ред. *А.Б. Чубайса*. М.: Вагриус, 1999.
- Бьюкенен Дж.* Границы свободы. Между анархией и Левиафаном / Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. М.: Таурус Альфа: 1997.
- Васильев Л. С.* Феномен власти-собственности. К проблеме типологии докапиталистических структур // Типы общественных отношений на Востоке в средние века. М.: Наука, 1982.
- Илларионов А.* Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. 1998. № 10.
- Всемирная история экономической мысли.* В 6 т. Т. 1. М.: Мысль, 1988.
- Гайдар Е. Т.* Государство и эволюция. Как отделить собственность от владения и повысить благосостояние россиян. СПб.: Норма, 1997.
- Головнин С, Шохин А.* Теневая экономика: за реализм оценок // Коммунист. 1990. №1.
- Город в процессах исторических переходов.* Теоретические аспекты и социокультурные характеристики. М.: Наука, 2001.
- Де Сото Э.* Иной путь. Пер. с англ. *Б. Пинскера*. М.: Catallaxy, 1995.
- Девятый съезд РКП(б).* Протоколы. М.: Госполитиздат, 1960.
- Илларионов А.Н.* Где мы находимся? // ЭКО. 1988. № 12.
- Капелюшников Р.И.* Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // Вопросы экономики. 2000. №1.
- Капелюшников Р.И.* «Где начало того конца?» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1.
- Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.
- Клейнер Г.* Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4.
- Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997.
- Кордонский С.Г.* Рынки власти. Административные рынки СССР и России. М.: О.Г.И., 2000.

Социальные субъекты постсоветской России: история и современность

- Крицман Л.* О едином хозяйственном плане. М.: Госиздат, 1921.
- Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М.* Институциональная экономика. М., 2000.
- Кульминация «военного коммунизма» // ЭКО. 1989. № 1.
- Латов Ю.В.* Экономика вне закона. М.: МОНФ, 2001.
- Ленин В.И.* Поли. собр. соч.
- Маркс К., Энгельс Ф.* Соч.
- Мухин А.А.* Информационная война в России: участники, цели, технологии. М.: Изд-во «Гном и Д», 2000.
- Найшуль В.* Высшая и последняя стадия социализма / Погружение в трясину. М.: Прогресс, 1991.
- Ноув А.* Чему учит советский опыт, или вопросы без ответов // ЭКО. 1990. № 4.
- Нуреев Р.М.* Экономический строй докапиталистических формаций. Душанбе: Дониш, 1989.
- Нуреев Р.М.* Политическая экономия. Докапиталистические способы производства: Основные закономерности развития. М.: МГУ, 1991.
- Нуреев Р.М.* Азиатский способ производства как экономическая система // Феномен восточного деспотизма: структура управления и власти. М.: Наука, 1993.
- Нуреев Р.М.* «Развитие капитализма в России»: первый ленинский шаг от схематизма к реальности (возвращаясь к напечатанному) / Развитие капитализма в России — 100 лет спустя. Москва-Волгоград, 1999.
- Олейник А.* Институциональная экономика. Тема 6. Внелегальная экономика // Вопросы экономики. 1999. № 6.
- Олсон М.* Возвышение и упадок народов. Новосибирск: «ЭКОР», 1997.
- Олсон М.* Логика коллективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.
- Пайтс Р.* Собственность и свобода. М.: «Московская Школа Политических Исследований», 2000.
- Пантин И.К., Плимак Е.Г., Хорос В.Г.* Революционная традиция в России: 1783 — 1883 гг. М.: Мысль, 1986.
- Паппэ Я.Ш.* Олигархи: Экономическая хроника, 1992-2000. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
- Перевалов Ю.В., Гимади Н.Э., Добродей В.В.* Анализ влияния приватизации на деятельность промышленных предприятий. М.: Серия: Научные доклады РПЭИ, 2000.
- Плеханов Г.В.* Сочинения. Т. XV. М.-Л., 1926.
- Политический процесс: основные аспекты и способы анализа / Под ред. *Мелешкиной Е.Ю.* М.: ИНФРА-М, Весь Мир, 2001.
- Полтерович В.М.* Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т.35. Вып.2. (<http://www.cemi.rssi.ru/publicat/e-pubs/ep99001.zip>).
- Постановление Правительства РФ от 18.09.95 № 949 «О перечне акционерных обществ, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства, закрепленные в федеральной собственности акции которых не подлежат досрочной продаже».
- Постановление Правительства РФ от 17.07.98 № 784 «О перечне акционерных обществ, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства, закрепленные в федеральной собственности акции которых не подлежат досрочной продаже».
- Розенберг Н., Бирдцелл Л.Е.* Как Запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира. Новосибирск: «ЭКОР», 1995.
- Совершенствование управления государственной собственностью в условиях рыночной экономики. Заключительный отчет. М.: Межведомственный аналитический Центр, 2000.
- Соловьев Э.Ю.* Непобежденный еретик: Мартин Лютер и его время. М.: Молодая гвардия, 1984.

- Соловьев А. Экономические и организационные условия внедрения новой техники в производство // Плановое хозяйство. 1987. № 12.
- СССР в цифрах в 1989 году. М.: Финансы и статистика, 1990.
- Стариков Е. Новые элементы социальной структуры // Коммунист. 1990. №5.
- Тамбовцев В.Л. Формальное и неформальное в управлении экономикой. М.: Наука, 1990.
- Тамбовцев В.Л. Государство и экономика. М.: ТЕИС, 1997.
- Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономические аспекты). Под ред. Р. Нуреева. М.: МОНФ, 2000.
- Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.
- Фурсов А. И. Европейская цивилизация и капитализм: культура и экономика в развитии общества. Обзор. М.: ИНИОН, 1991.
- Хлевнюк О. 26 июня 1940 года: иллюзии и реальности администрирования // Коммунист. 1989. № 9.
- Шабанова М.А. «Неправовая свобода» и социальная адаптация // Свободная мысль. 1999. № 11.
- Шабанова М.А. Индивидуальная и социальная свободы в реформируемой России // Куда идет Россия?.. Власть, общество, личность / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШЭСН, 2000а.
- Шабанова М.А. Социология свободы: трансформирующееся общество. М.: МОНФ, 2000б.
- Шаван Б. Экономические реформы в Восточной Европе. 50-90-е годы. М.: «Текст — Мастер», 1994.
- Шейнис В. Социальные измерения в развивающихся странах. Взгляд в исторической ретроспективе // Азия и Африка сегодня. 1983. № 3.
- Экономические субъекты в постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2001.
- Юрганов А.Л. Категории русской средневековой культуры. М.: МИРОС, 1998.
- Fried M. The Evolution of Political Society. An Essay in Political Anthropology. New York, 1967.
- Herschenkron A. The approach to European industrialization: apostscript // Herschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays. Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1962.
- North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, 1991.
- Nureev R., Runov A. Russia: Whether Privatization Is Inevitable? Power-Property Phenomenon As a Path Dependence Problem Report prepared for International Society for New Institutional Economics (ISNIE) 5-th Annual Conference «Institutions and Governance» USA, Berkeley, California, September 13-15, 2001.
- Olson M. Why Is Economic Performance Even Worse After Communism Is Abandoned? Fairfax, Virginia, 1993.
- Pejovich S. Economic Analysis of Institutions and Systems, Kluwer Academic Publishers, 1998.
- Polanyi K. Great Transformation. New York: Farrar & Pinehart, Inc., 1944.
- Sahlins M. Tribesmen. Englewood Cliffs, 1968.
- Schnaider F., Enste D. Increasing Shadow Economies All Over the World — Fiction or Reality? A Survey of the Global Evidence of their Size and of their Impact from 1970 to 1995.
- Service E. Origin of the State and Civilization. New York, 1975.
- Winecki J. Resistance to change in the Soviet economic system: a property rights approach. London: Routledge, 1991.
- Winecki J. Why economic reforms fail in the Soviet system: a property rights approach / In: Alston, L, Eggertsson T., North, D. (eds.) Empirical Studies in Institutional Change. Cambridge., 1996.