
МОРАЛЬ И ОБЩЕСТВО

ЛИЧНЫЕ СВЯЗИ И НЕФОРМАЛЬНЫЕ СООБЩЕСТВА: ТРАНСФОРМАЦИЯ БЛАТА В ПОСТСОВЕТСКОМ ОБЩЕСТВЕ

А.В. Леденева

Блат в России общепринят, и знают его не по определениям, хотя говорить об изучении характера неформальных отношений и сетей и роли, которую они играли в институциональной и общественной жизни, в советское время не приходилось. В данном исследовании была сделана попытка концептуализации и анализа практик, известных как "блат", влияние которых трудно переоценить. Будучи укорененными в советской системе, практики блата, однако, существенно изменились в постсоветских условиях. Задача данной статьи — рассмотреть эти изменения и показать, что для понимания процессов развития рынка в России и его социальных последствий в постсоветском обществе необходимо учитывать советское наследие, оставленное нам этим, казалось бы, незначительным, но таким естественным явлением как "блат". Несмотря на то, что отношения блата утратили былую значимость в настоящее время, да и слово перестало употребляться с прежней регулярностью, использование личных контактов и неформальных процедур продолжает быть предпочтительным и эффективным способом решения проблем. Последнее в значительной степени определяет ту российскую специфику, на которую часто ссылаются, но не объясняют.

Блат действительно специфичен, хотя подобные явления, связанные с использованием личных связей для получения доступа к дефицитным ресурсам, присутствуют во всех обществах. Сплавленный из советских и российских черт, блат невозможно понять одномерно: ни как форму экономического обмена, предопределенного экономикой дефицита и советским режимом, ни как культурный обычай, происходящий из глубин русской общины. В нем отражается целый спектр советской реальности, часто комментируемый как специфический и западными исследователями:

"Советская командная экономика обладала сильной внутренней логикой и своеобразным языком, что делало советскую систему не просто иной, но абсолютно инаковой цивилизацией. Ее обычаи каза-

лись странными, но становились понятными в соответствующем контексте. Два поколения русских было возвращено в той логике и том языке, на которых строилась и вся экономика. Вот почему так трудно преодолеть это наследие и построить нечто новое, работающее на новую цивилизацию" ¹.

Не вдаваясь в детали рассмотрения блата, с которым читатель, по-видимому, знаком, и его концептуализации, я предлагаю понимать под блатом использование личных контактов (каналов, сетей) для получения доступа к общественным ресурсам: товарам, услугам, источникам дохода (образование, рабочие места, должности и т.д.) и привилегиям. Блат, таким образом, является практикой обхода формальных процедур, регулирующих доступ к ресурсам, как правило, относящимся к сфере личного потребления. Попытаемся выделить черты, по которым блат можно отличить от других способов обхода формальных процедур:

1) блат подразумевает обмен "услугами доступа" к ресурсам в условиях экономики дефицита и государственной системы привилегий;

2) "услуга доступа" не предполагает использования собственных ресурсов для ее оказания и не оплачивается непосредственно;

3) блат обслуживает нужды личного потребления и корректирует систему официального распределения материального благосостояния с учетом факторов родства, социального происхождения, личных привязанностей и прочих биографических факторов;

4) отношения блата часто не узнаются как таковые, поскольку они переплетены с (или опосредованы) личными отношениями и прикрыты риторикой дружбы, знакомства, выручки, взаимопомощи, поддержки и т.д.;

5) опосредованность обмена, пересечение с личными отношениями и специфика таких отношений, как, например, дружба или знакомство, в советских условиях не позволяет свести блат к обмену типа "ты — мне, я — тебе".

Я начну рассмотрение с анализа новых контекстов, в которых блат используется сегодня. Далее, остановлюсь на роли блата в претворении экономических и социальных реформ, т.е. роли личных контактов и доступа к общественным ресурсам в становлении новых секторов экономики, развитии бизнеса и проведении приватизации в стране. А также рассмотрю, какие формы принимают "блатные" контакты теперь и каковы их перспективы.

Новое о блате

Выражение "по блату" до сих пор распространено довольно широко. Относительно же того, насколько блат является необходимостью в сегодняшней жизни, мнения расходятся. Некоторые считают, что блат до сих пор необходим, "все старые связи работают",

хотя они же признают, что области применения блата изменились. Другие утверждают, что взяточничество, коррупция и прочие денежные формы расчета вытеснили блат. Характерно, что к первым относятся в основном представители старшего поколения, преимущественно не занятые в новых секторах экономики. Представители же молодых поколений считают "блат" устаревшим в условиях рынка термином. Упоминалось, что слово "блатной" стало опять ассоциироваться с криминальным миром, с бандитами, а не с "блатными" пациентами, клиентами, студентами и т.п. Таким образом, в 90-х как бы уходят советские коннотации, возникшие в 30-х, и слово возвращается к своему первоначальному значению, что опять же, казалось бы, свидетельствует о том, что блат теряет свою значимость в постсоветском обществе. И хотя идиома "по благу" используется до сих пор, случается это, по мнению моих респондентов, все реже и реже.

*"Это выражение постепенно выходит из употребления: подростки еще понимают, но уже не употребляют его, а родившиеся в 90-х уже и не поймут."*²

Неупотребление термина еще не означает, однако, что такое широко распространенное явление исчезнет. Скорее, знакомство и связи начинают использоваться в таких контекстах, что перерастают границы блата как явления.

* * *

Реформы 90-х годов, направленные на введение рыночной экономики и приватизацию государственной собственности, подорвали три элемента экономической системы, на которых базировался блат. Во-первых, экономика дефицита — когда "доставалось" все, начиная с продуктов и кончая местом на кладбище, а деньги не всегда обладали покупательной способностью — в значительной степени уступила место рынку.

"Вообще, я считаю что основой блата в том обществе был, во-первых, дефицит — дефицит товаров, дефицит продуктов, дефицит всего, то есть все приходилось доставать, пробивать с трудом: место в больнице, место на кладбище, телевизор, кусок колбасы, — ничего не было, просто так ничего нельзя было купить, дефицит, и второе, наверное, все-таки то, что люди, которые сидели у кормушек, так называемые "нужники" и блатные пользовались тем, что им не принадлежит, и поэтому они так легко этим манипулировали и так легко с этим расставались."

То есть, во-вторых, в процессе приватизации государственной собственности меняется отношение к предоставлению доступа к ней, формируется менталитет "собственника".

В-третьих, процесс приватизации в совокупности с такими экономическими факторами, как динамика спада промышленного производства, кризис инвестиций, рост взаимных неплатежей и т.д., оказали воздействие на формы персонализации экономических институтов, прежде основанных на солидарности и заботе о ближнем, и вызвали процессы социального расслоения и поляризации.

В ходе реформ существенно расширилась сфера монетарных обменов. В народе говорят "деньги стали реальными", то есть начали обладать покупательной способностью, дифференцировать, накапливаться, инвестироваться и приносить прибыль. Таким образом, в условиях рынка самым большим дефицитом и всеобщей потребностью становятся деньги, и свои связи и контакты люди направляют на их добывание.

"Что раньше можно было взять по блату? Кусок мяса, сахар, вещь какую-то, машину, т.е. дефицитные товары. А сейчас такого дефицита нет. Дефицит, на мой взгляд, это положить деньги удачно в банк или получить кредит тем, кто способен вернуть. Пожалуй, больше такого (прежнего) блата и не будет на сегодняшний день. Ушло это слово "блат" в предание. Неформальные связи сегодня нужны преимущественно в банках, потому что банки, которые крепко стоят на ногах, могут своим ближайшим знакомым давать кредиты под небольшие проценты для того, чтобы те могли встать на ноги. Что касается руководства, например мэрии, мне трудно судить, какой блатной товар они сейчас могут распределять. Квартир они сейчас не имеют, машин не имеют."

Итак, неформальные контакты используются для получения доступа к денежным ресурсам и источникам их получения, в том числе образованию и рабочим местам. Последнее случилось и раньше -- говорили "устроился на работу по блату". Однако, если раньше в ходу были "блатные" работы, на которых за гарантированную зарплату ничего не надо было делать, и часто можно было даже не присутствовать, то теперь речь идет о реальной работе за реальные деньги, как правило, в коммерческих структурах. Помимо работы, блат интенсивно использовался непосредственно в "делании" денег, т.е. в организации собственного бизнеса — организации спекуляции и более сложных форм бизнеса.

Возникновение частного предпринимательства внесло серьезные изменения в представления о частном и общественном. Несмотря на то, что широкие слои населения до сих пор плохо относятся к предпринимателям, коммерческая сфера и интерес в получении прибыли стали легитимными. В интервью с бизнесменами я интересовалась, где знакомства и контакты необходимы сегодня более всего, и в большинстве ответов сфера потребления или досуга не присутствовала.

"Область блата сузилась и свелась к использованию услуг чиновничьего аппарата. Особенно там, где исключена возможность прямой дачи взятки. Вот там отношения "по благу" или "своя рука" сохранились. Раньше все-таки блат означал получение каких-то благ, дефицита (импортные туфли, квартира, все что угодно — все было дефицитом). Тогда все распределялось: путевки в санатории и за границу, одежда, жилье, и получить это быстрее, чем обычно — называлось по благу. А вот сейчас понятие дефицита исчезло и поэтому больше не говорят "по благу". Все без проблем, если есть деньги. Что есть блат сейчас — это возможность неформального общения с чиновничьими структурами. Надо, скажем, получить лицензию на экспорт металлов. Желающих — трое, но получит тот, у кого есть блат. Блат в том смысле, что тебя сведут с нужным человеком. Потому что взятку готовы дать все трое. А получит тот, не у кого больше денег, может быть даже меньше, но он с сыном мэра учился вместе."

Финансы, лицензии, привилегированное кредитование, доступ к бизнес-информации — дефицит сегодняшнего дня. Таким образом, места, где блат более всего необходим — налоговая инспекция и полиция, таможня, милиция, банковская сфера и региональная администрация.

Видно, что наиболее актуальными стали нужды бизнеса. И поскольку личные интересы идентифицируются теперь не с личным потреблением, а с интересами бизнеса, еще одна характеристика блата оказывается неработающей в постсоветских условиях. Этика блата — отнестись по-человечески, выручить и пойти друг другу навстречу — приходит в противоречие с расчетливой этикой бизнеса.

Расчетливость и преследование собственного интереса снижает значимость человеческих отношений. Соответственно реже осуществляются обмены, поддерживающие такие отношения, если они не обязательны и не опосредованы материальной заинтересованностью. Общая ситуация нестабильности в стране также не способствует тому, чтобы факт знакомства продолжал быть гарантией

Личные связи и неформальные сообщества

отношений взаимопомощи и возврата услуг. Рынок видоизменил характер личных взаимоотношений между людьми, в том числе отношения дружбы. Исчезла ниша "человечности", которую занимал блат. Деньги вытеснили отношения блата настолько, что термин "блат" почти перестал описывать связи и возможности их использования в новых секторах экономики.

"Я никогда не слышала, чтобы сказали, что "по блату" сделали кредит, вот "по знакомству" — да. Слово "блат" уходит, так уже не говорят, поскольку оно было увязано со специфической системой распределения благ. И, видимо, это различие появилось вот почему. В советское время по знакомству и по блату было одно и то же. А сейчас нет. Тогда по блату ты покупал по госцене, по 70 рублей. Продавцу было все равно кому продать по цене, но продавая знакомому, она получала некий неденежный добавок. У тебя же было два варианта — либо по блату за 70, либо на барахолке — за 120. А я признавала свое законное право купить за 70 рублей. Они столько в магазине стоят, а магазин — для того, чтобы я в нем покупала. А сейчас нет законного права, чтобы купить за 70 рублей. Когда я сейчас продаю тебе по себестоимости по знакомству, мы нарушаем некий закон бизнеса, я на тебе не заработала ни копейки, и точно знаю, сколько потеряла. Я сделала приятное, или человек был мне нужен."

Таким образом, при фиксированных ценах смысл блата был в получении возможности, а сама возможность появлялась либо за счет государства, либо за счет другого потребителя, когда принцип всеобщей справедливости подменялся принципом частной справедливости. В советской системе "выручка и взаимопомощь" могли осуществляться не из собственного кармана, а в виде предоставления доступа к тому или иному виду материальных благ, путем вмешательства в формальные процедуры распределения и перераспределения того, что должно было быть распределено в любом случае. Поэтому факт знакомства мог значить довольно много: при всех прочих равных условиях, имело смысл помогать знакомым, потенциально способным на ответную помощь. "Альтруизм" донора оплачивался благодарностью, лояльностью или отложенными услугами со стороны клиента и инициировал или подпитывал личные отношения. Блат, таким образом, представлял собой социально и культурно приемлемый трюк по оборачиванию доступа к государственной собственности к собственной выгоде без непосредственного воровства. Такое злоупотребление служебным положением, поддержка "своих" людей и нарушение принципа все-

общей справедливости в пользу одного клиента за счет других осуществлялись вполне рутинно и никого не удивляли (в этом смысле можно говорить о "блатной" компетенции всего общества: кто-то заходил с заднего входа и проходил без очереди, а кто-то наблюдал за этим и знал, как на это реагировать). Сейчас же сам факт знакомства не играет такой роли — даже если знакомство имеется, известно наверняка, сколько именно стоит та или иная услуга и сколько недостает в кармане оказывающего услугу, — а тогда смысл блата теряется.

*"Сейчас говорят "сделай-ка мне по блату" только в шутку. Это как нарицательное стало. И то, сейчас это становится все менее значимым. Все решают деньги. Есть куча фирм, которые сделают быстро, качественно и платно. Поэтому, когда обращаются к тебе, это означает, не хотят платить (других вариантов много, просто все), и тогда уже неприятно. Ведь можно никому не быть должным. А раньше так нельзя было, деньги ничего не решали. Просить надо было знакомых всегда, потом рассчитываться как-то
неявно."*

Роль блата в становлении рыночной экономики

Процессы политической и экономической либерализации, начавшиеся в 1985 году, привели к радикальным изменениям в России: были разрушены не только партийная и государственная институциональная система и органы регионального управления, оказались под ударом и повседневные практики, включая взаимодействия в первичных группах, дружеское общение и личные связи. Политические и экономические реформы 90-х, и, так называемая, "шоковая терапия", увенчавшаяся децентрализацией планирования, устранением государственного ценообразования и приватизацией общественной собственности, привели к еще более глубоким социальным изменениям. Такие изменения оказали серьезное воздействие на преобразование блата. Аналитически можно выделить, однако, две стадии взаимного влияния: во-первых, вклад блата в претворение рыночных реформ; а во-вторых, роль рынка в разрушении сред распространения блата. Остановимся на первом.

Первая волна российских предпринимателей, которая появилась в период 1988-1991, когда впервые была разрешена организация кооперативов, коммерческой и финансовой деятельности и т.д., во многом обязана блату.

"Многие пытались счастья, но только те, у кого было то, что тогда называлось блатом, оказались успешными. В отличие от второй волны предпринимателей, сформировавшейся из высших эшелонов советской бюрократии или номенклатуры, капитал, аккумуляли-

рованный блатниками, не был связан ни с производством, ни с собственностью." ³

Как источник нового предпринимательства, блат имел двойное значение. Во-первых, знакомства и связи предоставляли доступ к общественным ресурсам, которые вовлекались в частный бизнес на льготных условиях; во-вторых, практические навыки установления и поддержания контактов, изобретательность в обхождении бюрократических препятствий и улаживании проблемных ситуаций, уже имеющиеся контакты и заделы доверия, стали абсолютно незаменимы в сложном процессе становления рыночной сферы.

Данные исследования 1991-1992 годов⁴ показали, что личные контакты сыграли решающую роль в развитии малого бизнеса. Поскольку организация собственных предприятий была непривычным для большинства делом, помощь, информация, совет, распространяемые по личным каналам, и наличие необходимых контактов стали необходимым условием создания собственного бизнеса. По свидетельству первых бизнесменов, оформление и прохождение документов на регистрацию фирмы, как правило, осуществлялось с помощью друзей и знакомых. Даже когда появилась платная услуга по подготовке и оформлению регистрационных документов, неформальные контакты не потеряли своей значимости. Последние гарантировали надежность информации и проверенность рекомендаций. Многие респонденты отмечали, что бизнес был обречен на зависимость от неформальных контактов и связей, поскольку не развита контрактная система, нет эффективных механизмов контроля, санкционирования и разрешения конфликтных ситуаций. Таким образом, неформальные отношения и личное доверие в начальной стадии развития бизнеса становились гарантией.

Еще один важный момент, упоминаемый многими — преодоление административных и финансовых трудностей, а таких трудностей неисчислимо множество, начиная с регистрации, поиска помещения и открытия банковского счета и кончая поиском дополнительных кредитных средств и финансовой отчетностью.

Подсдача государственными учреждениями помещений частным фирмам, часто на льготных условиях, означала наличие неформальных отношений сторон и инициацию отношений "взаимопомощи" между арендодателем и арендатором, который зачастую являлся сотрудником того же самого учреждения или другом-знакомым-родственником руководства. Административные навыки и личные связи, наработанные в годы расцвета блата, сыграли на руку "активным" членам общества. Особенно необходи-

мым было использование контактов для получения информации: об изменении налогообложения, о партнерах и банках, о возможностях и специфике рынка. На более продвинутой стадии бизнеса связи в местной администрации, милиции, налоговой полиции, на транспорте и в таможне назывались решающими.

Особо следует оговорить роль личных контактов и рекомендаций во взаимодействии малого бизнеса и банков. Как показали данные опросов бизнесменов, в ситуации ограничения открытия банковских счетов и предоставления финансовых услуг, только те, у кого были хоть какие-то контакты в банках могли рассчитывать на срочное, эффективное или внеочередное прохождение банковских операций. Привилегированные условия при выдаче кредитов и кредиты вообще предоставлялись тем, за кого могли поручиться работники банка или другие влиятельные лица. В отсутствии отработанных формальных критериев и процедур — кредитной истории, эффективной системы страхования и возможности реализации банками залога — личное доверие становится необходимым гарантом выдачи кредита. С другой стороны, в условиях привычного недоверия к официальным источникам и недостаточности информации в принципе личные каналы по-прежнему, если не в большей степени, сохраняют свою значимость. Так, по данным Вейхера⁵, в обследовании санкт-петербургских бизнесменов на вопрос: "Какой информацией вы пользовались при выборе банка?" - из 83% респондентов, отметивших хотя бы одну подсказку на неальтернативной шкале, 25,8% указали, что информация была получена от друзей и знакомых; 18,9% — от коллег и директоров других фирм (банкиры тоже отмечали распространенность ситуации, когда клиенты приводят новых клиентов); 10% упомянули наличие личных контактов в банках — сотрудников, которые помогали советом и рекомендацией. При этом "экономические справочники и консультации специалистов" — часто как вторую подсказку, наряду с личными контактами — упомянули чуть менее 40% респондентов. До опроса 1996 года последняя цифра никогда не была статистически значимой, что свидетельствует о новой тенденции в области, в которой ранее доминировала "неформальность". Малые банки с клиентурой порядка тысячи человек, как правило, формируют ее на неформальной основе. Отчасти, такое положение вещей закономерно в условиях, где личное доверие и неформальные связи помогают преодолевать сложность ситуаций, большие риски и общую криминогенность. С другой стороны, это создало и создает почву для злоупотреблений, которые до сих пор помнятся как бум невозвратных кредитов в 1992-1993 гг.

Достаточно трудно обосновать, но естественно предположить, что блат сыграл большую роль в формировании стартового капитала для предпринимательской деятельности. Общеизвестными источниками капиталов на возникающем рынке бывшего Советского Союза считают либо "неправедные деньги" (капитал, накопленный в советский период нелегально, криминальный капитал, впоследствии введенный в экономику путем "отмывания"), либо неправедную власть (доступ к общественным ресурсам и их приватизация, номенклатурный бизнес). [Коммерсант, № 27, 1993]. Бизнесмены — респонденты моего исследования — приводили множество примеров, позволяющих понять роль блата в этом отношении. Владелец фирмы и магазина дорогой одежды пояснил, что:

"В большой степени успех начатого бизнеса зависел от наследства, которое досталось тому или иному предпринимателю от советского времени. Связи, возможно, были не таким большим наследством, как власть или деньги, но и не маленьким. Те, кто начал бизнес в конце 80-х — скажем, выпускники экономического университета моего факультета — все были умные, примерно одинаковые. И еще раз подтвердилось то, что реально мог вырастить только тот, у кого были связи, родственники, родители, которые помогли с возможностью иметь наличку в необходимый момент и в необходимых объемах, которой у других не было. Профессорские, генеральские дети, они и раньше не смешивались с обычными студентами, и с этим же кругом знакомств они вошли в бизнес. А поскольку у нас кроме головы ничего не было, то все и оказались на одном уровне. Кому-то лучше, кому-то чуть хуже. Даже у самых успешных — примерно так же, хотя кто-то начинал на компьютерном буме, то есть раньше других, а кроме этого у него родственник был в Казахстане на государственном предприятии, откуда он брал деньги. Большие деньги он вкладывал в спекуляцию компьютерами, и объемы были большие. Ведь так или иначе весь бизнес начинался со спекуляции."

В частности, эксперт региональной администрации приводил примеры спекуляции, возможной благодаря разнице государственных и рыночных цен в 1991-1992 гг. и наличию контактов, позволяющих закупать товары крупными партиями по государственной цене:

"Был период передела, когда многие по знакомству и по блату нажили капитал. Была такая возможность года два, когда по знакомству еще можно было приобрести товары по государствен-

ной, низкой, цене, и в это ое время существовал рынок, куда эти товары, купленные за бесценнок, выбрасывались. Покупая сахар на складах военных по 80 копеек и сбывая его по 1500 рублей, делали очень большие деньги. Это были 1991-1992 годы".

Таким образом, наследие блата — имеющиеся связи, контакты и навыки их использования — было незаменимо для бизнесменов первой волны.

Роль связей в становлении "второй волны" предпринимательства, так называемого "номенклатурного бизнеса", вобравшего представителей советской номенклатуры всех уровней, самоочевидна. Масштабы такого бизнеса, как и вовлеченность должностных лиц (пусть и бывших), ассоциируются скорее с коррупцией, чем с блатом. Однако личные связи руководителей, умение работать с людьми, ранее используемые в основном в целях государственных предприятий, теперь естественно направлены на успех собственных предприятий.

Старая гвардия номенклатурных кадров - партийный аппарат, директора предприятий и руководители региональных, городских и районных администраций — сохранила свои позиции. Прежние связи и круговая порука прежних времен переросли в так называемые корпоративные интересы. Не секрет, что многие банки, предприятия, консультативные фирмы основаны "старой гвардией". Им доступна необходимая информация о рынке, предложениях зарубежных партнеров об инвестиционных проектах, региональная статистика, не говоря уже о моральной и материальной поддержке. Вот некоторые оценки места бывших членов КПСС:

"А куда делась партия? Эти громадные связи не могли пропасть. Возьмите любого босса, они все при местах, и сидят там неплохо. Люди ушли в правления банков, организовали крупные корпорации. Бывшие внешнеэкономические объединения, через которые осуществлялся весь импорт, Союзразноэкспорт, Машимпорт, они все акционировались, все прежнее руководство осталось при руководстве, они существуют как частное предприятие, все прежние связи остались, бывшие партийные работники тоже на местах."

"Хотим мы этого или не хотим, а это объективно и нормально, что та самая комсомольская и партийная элита оказалась самой инициативной и приспособленной к сегодняшней ситуации. И стартовые условия у них были неизмеримо лучше, чем у остальных."

"Правильно, все они ушли на хорошие места, ведь сильные были люди-то. Голова была на месте — нашли работу на уровне своего потенциала. Вот давайте посмотрим, губернатор у нас сегодня — это бывший партийный работник. Уровни управленческие — выдвиженцы партийной системы. И не потому, что это там что-то тайно, а потому, что объективно нужны их человеческие качества, связи, практический опыт, управленческий потенциал."

Если рассмотреть партийный аппарат советского времени как профессионально занятый тем, чтобы утрясать проблемы, расширять узкие места, регулировать и улаживать нестыковки плановой системы, то видно, что его функция и заключалась в содержании неформальных связей, которые "смазывали" всю систему государственного планирования или распределения.

"Мне эта система хорошо была известна. Я работал на предприятии, в комсомоле, в партии, в советских органах, при этом это все перемежалось по уровням райкома, обкома, райисполкома, администрации области. Поэтому мне все эти ступеньки довелось пройти и увидеть все уровни и задачи, которые спускались на тот или иной уровень, и как они решались. Я оцениваю ситуацию таким образом, что работала годами, десятилетиями система подбора кадров. Сегодня, развалив старый партийный аппарат до самого предела, мы стали создавать систему подготовки кадров снова. Например, существовала Высшая партийная школа, которая была уничтожена. Я тоже иронично относился к ней, но практический и интеллектуальный опыт, накопленный в этой системе, нужен и сегодня. Сейчас всплыли люди, которые не имеют того практического управленческого опыта, многие пришли на волне демократии из тех, кто просто кричал: "Ах, все плохо!". Пришли, и опыт показал мгновенно, что начались сбои. Это не тот сбой, что потеряли связи, кто-то пришел, кто-то ушел — нет! А сразу вместо ВПШ создан Сибирский кадровый центр, и не случайно. Что они делают? Они создают заново то, что было раньше, на новом витке спирали, под новым названием, но делается то, что уже было — куются кадры для муниципальных служб, для управленческих структур. Поскольку связи, срабатывание за счет того, что друг друга знают, — да, ну на 50% будем говорить."

Проблемы же возникают, когда государственная собственность используется, как и прежде, в личных целях, но теперь уже в рыночных масштабах, как правило, не связанных с удовлетворением личных потребностей, на которые был ориентирован блат. Многочисленные примеры последнего можно найти в практике привати-

зации государственной собственности и организации бизнеса государственными чиновниками. Смешивание привычных неформальных схем с новыми возможностями, предоставляемыми рынком, часто приводит к криминальным последствиям. Например, после назначения господина Беляева Председателем комитета по управлению городской собственностью Санкт-Петербурга в 1991 году, было уволено 80% работников комитета, и даже после этого произошло 5 нарушений в этом комитете за два года, включая заместителя самого председателя. Расследование, увенчавшееся арестом последнего в 1993 году, вскрыло недостачу в 130 млн. рублей ваучерами и приватизационными чеками, недооценку собственности на 16 млрд. рублей, и недополучение от покупателей 7,8 млрд. рублей. Помимо этого, широко распространены были нарушения правил аукционов. По свидетельству комментатора "Известий", "наши открытые аукционы давно превратились в инсценированные пьесы, в которых заранее расписаны все роли. Заправляют всем либо криминальные лица, либо коррумпированные чиновники. Согласно информации правоохранительных органов, "почти 70% недвижимости, выставяемой на аукцион, оказывается в руках заранее оговоренных индивидов. Перед началом аукциона распространяется информация, в какой именно собственности заинтересованы "некие лица", и предупреждение не рисковать или не жаловаться потом, что не предупреждали"⁶.

Случаи, когда предприятия и прочая недвижимость приватизируются "своими" людьми, — не редкость и на страницах центральной и местной прессы. Рэм Вяхирев, бывший заместитель министра газовой индустрии, считается одним из самых богатых людей России. В результате приватизации Тюменского нефтегазового комплекса Вяхирев возглавил монополию Газпром, по самым скромным подсчетам оцениваемую в 260 млрд. долларов⁷. Некий Василий Тимофеев купил 210 млн. акций Газпрома, за который он выложил 2 млрд. 100 млн. рублей наличных (по ценам 1994 г.). 51% акций гигантского предприятия "Уралмаш" было приобретено одним физическим лицом⁸. Нарушения по отношению к трудовым коллективам в процессе приватизации предприятий - неформальный запрет продажи акций под угрозой увольнения или неформальное давление на акционеров с целью покупки их акций — также является вполне известной и распространенной практикой.

Благ сегодня

Политические и экономические реформы, и особенно последовавшие за ними изменения социального климата в обществе, преопределили трансформацию блага и степень персонализации ин-

ституциональных отношений⁹. Рассмотрим теперь, где же и в каких формах сохраняется блат. Для этого рассмотрим три основных ресурса, которые в советское время по блату доставались, устраивались или были им опосредованы, а именно: товары, услуги и средства получения дохода (образование, рабочие места и привилегии). Экономика дефицита характеризовалась нехваткой и нормированным распределением ресурсов, и заданной иерархизированной системой доступов к ним, с одной стороны, и возможностью нарушать неоднозначные принципы таких иерархий — с другой. Блат же являлся каналом перераспределения ресурсов.

Соответственно, можно сказать, что блат сохраняется там, где сохраняется государственная система распределения, т.е. в государственном секторе.

"Ну нет, блат не ушел, и движет им по-прежнему то, что не свое отдают. То есть получается, что блат остался только в государственной сфере."

Но есть и более сложные проявления блата в сегодняшней жизни. Неформальные контакты по-прежнему нужны там, где деньги не могут быть средством обмена, т.е. на тех высоких уровнях, когда непосредственно деньги не задействованы, но тем не менее можно говорить о коррупции, nepотизме, использовании интимных отношений; или же на самых нижних уровнях социальной иерархии, где использование личных связей есть стратегия выживания. Эти виды использования связей в постсоциалистической России не удивительны, в таких формах они существуют во всех обществах. Роль же блата как стратегии потребления в условиях рынка естественно уменьшилась. Он перестал быть необходимым в повседневной жизни. Но его влияние оказалось более глубоким — навыки развиваться вопреки системе и противостоять ей, поддерживая ее "в принципе", сместились из сферы повседневных потребностей, рамки которой были заданы довольно жестко, "по-советски", в так называемые новые рыночные сектора экономики, в которых отсутствовали такие традиционные правовые, культурные и моральные ограничения. Раньше привилегии в потреблении замалчивались, скрывались, и в общем-то, они не могли быть чрезмерными в условиях отсутствия частной собственности и идеологии эгалитарности. Однако, как только рамки социализма перестали сдерживать дух потребительства, настоящий в годы брежневизма, все усилия направились на передел государственной собственности.

"Раньше человек знал, что вот это ему можно, а вот это — нельзя. Ну, свод строителей социализма был тогда. Человек дол-

жен был работать на одной работе, работать с 9 до 6. Он мог всю жизнь копить на машину, а то, что можно купить квартиру, мысль даже не шла к нему. Он ходил в магазины и не знал, что возможна другая альтернатива системы покупок чего-либо. Что не мог купить так, покупал из-под полы в том же магазине. Тогда само понятие барахолки было чем-то жутким. Сейчас психология изменяется: если ты что-то можешь, ты можешь себе что-то позволить. Все есть, если есть деньги. А вот заработать их становится проблемой, и тогда вот такая штука получается: о сегодняшней ситуации нам нужно говорить в противопоставлении прежнего блага и тем, как связи используются сегодня. Как развести? На уровне конкретных техник они сопоставимы, но на уровне мотивации за ними стоят различные вещи — одно дело, когда ты при помощи билета в театр пытаешься вылечить сломанный палец, а другое дело, когда речь идет о выделении каких-то финансовых сумм по большому счету. Это совсем не одно и то же, а механизмы те же самые: дружеские контакты и совместные пьянки, бани. В этом смысле мы никакие не новые русские, а старые советские. "

Во внесударственной сфере появляется понятие "корпоративность", постсоветский термин, обозначающий принадлежность к кругу "своих" людей. Существует два смысла корпоративности. Во-первых, термин обозначает критерий, необходимый для принятия решения о том, кому предоставить ту или иную возможность. Во-вторых, под корпоративностью подразумевается доверие, поскольку главной целью корпоративности является уменьшение сложности нестабильной среды и высоких рисков. Логика корпоративности узнаваема — иметь дело со своими и поддерживать "своих".

"Роль "своих", безусловно, сохранилась. Все крупные операции, финансовые аферы, невозвратные кредиты, инвестиционные проекты, деньги, которые проваливаются неизвестно куда, — это, по большей части, основывается на прежних связях. Видимо, это неизбежно, связи необходимы и на Западе. Настоящее дело требует доверительности, неформальности. Если старые контакты отсекались, возникли новые, как результат успешной совместной деятельности, сотрудничества. Без доверия и порядочности все равно нельзя, особенно сейчас, когда в стране неустоявшееся законодательство, в том числе экономическое. Что меняется, так это жесткость и критерии отбора "своих" и спрос с них. "

Блат неотделим от распределения ограниченных ресурсов, и по-прежнему неизбежен в распределении бюджетов, дотаций, субсидий и фондов, а также необходим в решении проблем с государственными контрольными органами, будь то таможня или налоговая полиция. Государственный бюджет и информация стали актуальны не только для государственных предприятий, но и для частного бизнеса. По мнению экспертов-аудиторов, бюджетные нарушения неисчислимы.

"Сейчас создана сеть фондов, в которые поступают бюджетные средства — фонд развития малых форм производства, например. Сейчас нет дотаций, есть как бы кредиты, льготные и даже беспроцентные. Деньги вернуть надо, но с учетом времени и инфляции — получается дотация. Процент идет, но прямоком "на лапу". По договору беспроцентное, а 30-40% идет "на лапу" "черными" фонду, который уже делит, как хочет. Есть крупные программы через Госагробанк. Практикуется такой способ. Выделяется огромный кредит шахтерам, несколько триллионов рублей под развитие государственной базы. До шахтеров эти деньги не дошли (шахтеры отказались, деньги были не "зарплатные"), банк, в который попали эти деньги, несколько банков. И деньги надо вернуть в бюджет. Ну какой же банк это отдаст, время тянется, деньги крутятся. Ищется программа, которой нельзя отказать: по медицине, экологии или Чернобылю — и под это деньги даются. Но даются как? Из 50 млрд. два дается непосредственно на программу, а остальное отдается в траст, и банк спокойно крутит эти деньги, забывая о том чьи деньги — чьи. Только так можно получить бюджетные деньги, надо обязательно дать так называемый "откат". И "откат" — это не 2-10%, даешь 80%, получаешь мизер на руки — 2 из 50, остальным управляет банк, как бы распоряжается от твоего имени."

В этих сферах, однако, более уместно говорить о коррупции. В новой ситуации, когда земля, помещения, сырье, финансы могут распределяться по принципам, по которым раньше расходились дефицитные товары, квартиры, гаражи и дачи, эффект использования связей несоизмеримо больше.

"Если раньше связи работали в сфере распределения дефицита, продуктов, квартир, то теперь — это в основном бюджет. Сейчас появились бюджеты у районов, городов, областей. Распределение его уже на других принципах, но все равно знакомства, связи всплывают, кто где вместе работал, в налоговой, еще где-то. Вот

знакомый сейчас склад польский закупил с подъемником. Если установит его у рынка, то потом всю жизнь может не работать. А разрешение на землю — получить землеотвод — самая проблема. Получил через своего друга в администрации, у этого друга финансовых возможностей примерно столько же, сколько у него. И дать ему что-то бесполезно. Только знакомство и играет."

Таким образом, блат в советской системе не только способствовал разветвленности и стабильности неформальных отношений взаимопользости и взаимопомощи, но и сглаживал углы командной экономики и советской политической системы. Блат органично вписывался в советскую систему и в то же время был ограничен ею. В начале переходного периода блат продолжал быть функциональным, способствуя становлению новых форм кооперации. В результате реформ 90-х, направленных на расширение рынка, и последовавшего за ними заката советских норм и ценностей, блат постепенно перестает соответствовать как "новым русским" нормам, так и экономическим условиям. Навыки и особенности менталитета, сформированные блатом, их инерция, оказываются деструктивными для экономики и общества. То, что было органично советской системе, только умножает проблемы постсоветского общества.

ПРИМЕЧАНИЯ.

¹ *Yergin, D. & Gustavson, T. Russia 2010. London: Nicholas Bradley Publishing, 1994, p. 113-114.*

² Здесь и далее курсивом выделены выдержки из интервью, полученных в результате исследования 1995 года. Всего было проведено 56 глубинных интервью с представителями различных профессий и занятий: государственные чиновники (5 чел.), научные сотрудники и преподаватели (10), студенты (2), медики (2), журналисты, артистическая интеллигенция и спортсмены (8), занятые в сфере торговли и услуг (4), в промышленности (4), занятые в новых секторах экономики (19), безработные (2). Опрашиваемые принадлежат к различным возрастным группам и проживают в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, других городах Сибири и Урала. Исследование проводилось по одной из двух схем неформализованного интервью — экспертного либо биографического. Подробное описание характеристик респондентов и результатов исследования см. в монографии: *A.Ledeneva. Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange. Cambridge: Cambridge University Press, forthcoming.*

³ *Elena Pestrushina. "Russian's Young Wolves Grow Hungry for Power" // "Guardian", July 5, 1995, p. 14.*

⁴ Исследование малого бизнеса в г. Новосибирске было проведено Н. Бархатовой на предприятиях г. Новосибирска.

⁵ Данные получены на репрезентативной выборке 1200 руководителей и главных менеджеров предприятий малого и среднего бизнеса г. Санкт-Петербурга в апреле 1996 г.

⁶ The Current Digest of the Post-Soviet Press, 1993, Vol. XLV, No. 51, p. 15.

⁷ James Meek. "Moscow Gold" // "Guardian", September 20, 1995, p.12.

⁸ "The Goals of Privatization"// "RT-2", 24 January 1995.

⁹ Крамник В. Имидж реформ: психология и культура перемен в России. Санкт-Петербург, 1995.