

СОВЕТСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА: НАСЛЕДИЕ И ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ

В настоящее время отечественные экономисты обнаружили, что наша страна по основным показателям уровня развития не только далека от того, чтобы соревноваться с Западом, но находится на одной ступени со странами третьего мира. Условия перехода к рыночной экономике не исчерпываются стабилизацией и либерализацией. Они включают структурную перестройку экономики путем импорта технологий и капиталовложений, а также соответствующие изменения уровня жизни, образа жизни и основных институтов.

Это не только делает экономическое пространство, составлявшее Советский Союз, ареной приложения теоретических концепций экономики развития (economics of transition) и экономики слаборазвитости (economics of underdevelopment), но заставляет вспомнить заявление одного из основоположников этих дисциплин: «Если при оценке эффективности инвестиционных проектов учитывать изменения образа жизни и общественных институтов, то некоторые проекты могут оказаться более выгодными не только в силу своей физической эффективности, [но] также, причем главным образом, в силу их воздействия на принятие решений, на заинтересованность предпринимателей и политиков, на отношение к труду, формирование, переделку, разрушение привычек, традиций, обычаев и стремлений рабочих и предпринимателей... если дополнительные и последовательные меры по широкому фронту отсутствуют, то капиталовложения могут дать осечку; несмотря на увеличение продукции, капитальный коэффициент, включая влияние капиталовложений на другие проекты и предприятия, а часто и на действия предпринимателей и государства, может увеличиваться до бесконечности или стать отрицательным по отношению к дополнительным затратам капитала»¹.

Без сомнений, сложившиеся на месте бывшего СССР новообразования должны быть отнесены к странам, где уровень жизни, образ жизни и экономические институты не могут считаться приспособленными к развитию в рамках рыночной экономики. Наряду с этим СНГ обладает значительной спецификой, не позволяющей применить к нему опыт воздействия на образ жизни и институты, оправдавший себя в Юго-Восточной Азии или других регионах. Если «классическая» модель слаборазвитой экономики характеризовалась на старте такими чертами, как неподвижность, преобладание аграрного сектора, общинное сознание и ценности, то советская экономика характеризовалась регулярным присутствием инноваций, преобладанием индустриального сектора. Что же касается сознания и ценностей, то они представляют собой настоящий «коктейль» уравнилельных тенденций, отношений власти и зависимости феодального типа и понятий изуродованного рынка.

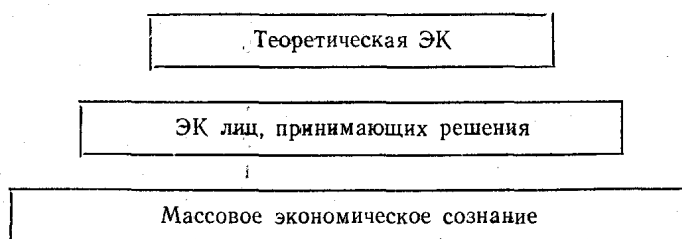
Задача данной работы — попытаться выявить отечественные традиции и институты, препятствующие осуществлению рыночных реформ, и определить оптимальные методы воздействия на них с целью их адаптации к требованиям современной экономики. Для этого вводится кате-

¹ Myrdal G. Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations. New-York, 1968, Suppl. II, 6.

гория экономической культуры, в агрегированном виде выражающая состояние «нематериального фактора» экономики.

Экономическая культура (ЭК) есть совокупность институционализированных способов деятельности, которыми конкретные общества, группы и индивиды адаптируются к экономическим условиям своего существования. ЭК состоит из поведенческих стереотипов и экономических знаний (в их ценностном и инструментальном аспектах).

Уровнями (субъектами) ЭК являются: массовое экономическое сознание (потребительские и трудовые мотивации); культура лиц, принимающих инвестиционные и распорядительные решения в государственных, общественных и частных (предприятия) структурах; теоретическая культура (исследователи и преподаватели). В каждом обществе XX в. ЭК может быть представлена в виде пирамиды.



Можно сделать более дробное разделение, в частности, выделив в рамках носителей теоретической ЭК исследователей и преподавателей (что значимо для СНГ, где эти две сферы сильно обособлены); в рамках ЭК лиц, принимающих решения, — ЭК менеджеров, ЭК государственных чиновников и ЭК экономистов-исполнителей и консультантов. На этом же «этаже» ЭК можно поместить экономических журналистов и обозревателей. Массовое экономическое сознание можно, в свою очередь, классифицировать на производственное и потребительское.

Интересная модель понимания специфической роли различных уровней ЭК была предложена Дж. Пирс. Она содержит аналогию экономических агентов как водителей. «Большинство людей способно водить машину довольно уверенно без знания законов работы двигателя внутреннего сгорания. Они понимают, что заставляет машину двигаться вперед-назад, вправо-влево, быстрее-медленнее, и все остальное касается изучения на практике. Только небольшая часть людей нуждается в знании устройства двигателя, но даже среди них очень многим необходимы профессиональные навыки (для людей, работающих на автомобильных заводах, для автомехаников), а не теоретические знания, необходимые меньшинству (конструкторам двигателей). Когда большое количество людей ездит на машинах, необходимы определенные правила, чтобы максимально снизить риск аварий. Также необходимо очень небольшое количество людей, понимающих теорию, лежащую в основе этих правил (работники транспортного планирования); гораздо большее число людей необходимо для того, чтобы правила выполнялись (полицейские, работники автоинспекции); и для большинства достаточно того, что они знают сами правила и соблюдают их в своих интересах»².

Модель Дж. Пирс элегантна, но она описывает только одну сторону ЭК, то есть инструментальные навыки и знания. Картина останется неполной, если мы не сможем проанализировать другую, ценностную сторону. Эта «обратная сторона луны» обычно не рассматривается в экономических исследованиях. На самом деле для получения информации и анализа факторов, определяющих поведение человека в экономичес-

² J. Pease (письмо автору), 1991, 20.XI.

кой области, мы нуждаемся в использовании специфических социологических и культурологических методов-

Возможно, кажется, представить ситуацию следующим образом: чем выше компетенция экономических агентов в инструментальных навыках и знаниях, тем меньше доля «чистых ценностей» в ЭК. Таким образом, ценности на первом этаже (то есть массовое экономическое сознание) имеют наибольшее влияние на экономическое поведение, на втором—меньшее и на «академическом уровне» — минимальное. Однако это не так. Экономические ценности при любых условиях тесно связаны с человеческими возможностями (инструментальными средствами) в реальной экономике. Феномен ценностей поднимается до отдельной проблемы ЭК, лишь когда образуется разрыв между традиционными ценностями и новыми экономическими институтами и ролью личности в экономике или между требуемыми и существующими уровнями инструментальных навыков. В любом случае это проблема переходной экономики.

Проблема избыточности (адаптивного потенциала) ЭК. ЭК обществ с рыночной экономикой обладает большим потенциалом адаптации к изменяющимся условиям на каждом уровне. ЭК тоталитарных обществ менее избыточна, и эта избыточность недостаточна для полной смены режима. Опыт перестройки продемонстрировал неудачу «автореформирования» советского общества и тем более советской экономики. Недостаток избыточности ЭК должен быть компенсирован ее «достройкой» из импортированных элементов, что в экономическом смысле означает прямое инвестирование в ЭК.

Черты, характеризующие советскую экономическую культуру

Три исторических наслоения. Существует ли советская экономическая культура как некое позитивное единство? Или социальные группы и государства, вылупившиеся из Союза, подобны друг другу только по негативному признаку: отсутствию необходимых для рынка институтов, знаний и ценностей? Ответ на этот вопрос представляет больше чем академический интерес. Речь идет о наличии культурной составляющей формирования нового экономического пространства и возможностях выработки единой политики преобразования ЭК (и внешнего содействия этому процессу со стороны мирового сообщества) для всей советской сферы.

Если внимательно проанализировать особенности строения «советской» ЭК, то можно заметить важную особенность—ее верхние основные блоки слабо связаны между собой. ЭК лиц, принимающих решения, и практических специалистов на деле не обобщается теоретической ЭК, и поэтому последняя не оказывает сколько-нибудь определяющего влияния на культуру занятых в настоящей экономике управленцев. Другими словами, советская экономическая теория традиционно дальше от экономической практики по сравнению с другими странами. Вместе с тем массовое сознание образует их общую основу и в том смысле, что члены практического и академического сообществ выступают его носителями на бытовом уровне, и в том, что в свою очередь подвергается воздействию и «практической», и «теоретической» культур. Их столкновение периодически порождало и порождает специфические для советского массового сознания явления «двойной морали», когда теоретическая ЭК транслирует в массовое экономическое сознание в основном прокламируемые официальные ценности, а ЭК практиков—положительные навыки экономического поведения.

Рассмотрим основные исторические предпосылки формирования советского типа ЭК. Советский Союз просуществовал 73 года (в Бал-

тии — 50 лет), но регионы, входящие в него, принадлежали Российской империи еще до 1917 г. При этом наименее продолжительной «русификации» подверглась Средняя Азия (с конца XIX в.); балтийские государства были частью России с начала XVIII в., но сохраняли значительную культурную автономию.

Государственно-общинная традиция. Россия в течение тысячелетия не знала правового государства и гражданского общества. В повседневной жизни людей любая власть (основанная на силе или харизме) всегда значила больше, чем закон. Еще в XIX в. Российская империя была феодальной страной с гипертрофированной ролью государства. Такие черты национальной традиции, как эгалитаризм, стремление вести экономическую деятельность в составе группы, привычка к безвозмездной помощи, с одной стороны, и пассивность, апелляция к власти при экономических трудностях — с другой, имеют далеко не марксистские корни.

Государственно-коммунистическая традиция. Марксизм, однако, закрепил именно эти архаические черты национального характера, придав им вид современных ценностей. Вместе с тем государственно-коммунистическая традиция в массовой психологии выражается в одобрительном отношении как к технологическим, так и к социальным инновациям, высокой социальной мобильности и установке на достепенный рост благосостояния как норму жизни. Именно конфликт между сформированными коммунистической системой социальными запросами населения и неспособной удовлетворять эти запросы плановой экономической системой привел сначала к «перестройке», а затем к полному краху этой системы.

Национальная рыночная традиция. Теневая экономика, в возрастающей степени обеспечивавшая в последние десятилетия функционирование основных экономических единиц (предприятий и семейных хозяйств), породила своеобразный искаженный рынок и соответствующий ему пласт ЭК, Последняя включала как ценностные, так и инструментальные элементы. Инструментальные элементы культуры теневого рынка: предприимчивость, умение устанавливать контакты с потенциальными контрагентами, навыки сбора и использования локальной экономической информации (в основном по системе знакомств и случайным каналам), рациональное поведение. Негативные стороны: слабое развитие деловой этики, отсутствие правовой основы сделок, отождествление «личного дохода» и «дохода фирмы».

Региональные особенности. Можно выделять в укрупненном виде три метанациональных (региональных) типа советской экономической культуры: *славянский, балтийский, мусульманский*. Качественные различия между типами проявляются только на первом «этапе» пирамиды, то есть в сфере массового экономического сознания.

Славянский тип (Россия, Украина, Белоруссия, Северный Казахстан; к нему тяготеют также Молдова и сельское население христианских республик Закавказья). Высокий уровень общего образования создает предпосылку для относительно быстрого усвоения новых инструментальных знаний и навыков. Наряду с этим отмечается недостаточный уровень трудовой и профессиональной этики.

Традиционные ценности в общей форме одобряют инновации и личный успех, но социальная адаптация индивидов протекает предпочтительно в составе той или иной группы. К числу устойчивых черт славянской массовой экономической культуры следует отнести «стихийный коллективизм», тяготение к вхождению в определенную группу или более обширную структуру (корпорацию), боязнь действовать в одиночку, на свой страх и риск, уравнилельно-иждивенческие стереотипы, ориентации на обязательства государства (предприятия) перед каждым работающим независимо от его позитивного вклада и связанную с этим пассивность. Все это в совокупности снижает горизонтальную и верти-

кальную мобильность экономических агентов, порождает «иррациональные» ожидания.

Балтийский тип (республики Балтики) наиболее близок к европейскому. Здесь широко распространены ценности индивидуализма, уважения частной собственности. Высокий уровень общего образования сочетается с хорошей профессиональной подготовкой; более чем где бы то ни было в бывшем СССР развита трудовая и в целом профессиональная этика.

Мусульманский тип (Средняя Азия, сельские районы Азербайджана и Южного Казахстана) характеризуется консервацией общинных ценностей и архаических форм экономической адаптации индивидов. Как правило, человек мыслит себя только в составе определенной общинно-родовой группы и боится выйти за ее пределы. Стандарты экономического поведения предполагают авторитарное руководство и достаточный уровень управляемости и трудовой дисциплины³. Социальные и технологические инновации могут только навязываться извне, но сопротивляемость (наличие внутренних фундаментальных ценностей) не настолько высока, чтобы их отторгать. Отсутствует достаточная общеобразовательная база для быстрого распространения и использования экономической информации и смены социальных ролей. Важной характеристикой является традиционно высокий уровень инструментальных навыков для деятельности на локальном (местном) рынке. Применительно к среднеазиатским регионам может реализоваться тип экономических изменений, подобный в общих чертах апробированным в странах Юго-Восточной Азии.

Массовое экономическое сознание в целом. Почти незатронутой остается сфера практических знаний и навыков, сохраняется «инструментальная» неадаптированность к рыночной среде. Высокий уровень общего образования населения составляет прекрасную предпосылку для массированного распространения необходимой правовой и экономической информации. Но отсутствие сколько-нибудь скоординированной и ответственной государственной политики в этой области драматическим образом деформирует ситуацию, препятствуя рационализации массовых экономических ожиданий.

Степень информированности населения красноречиво показывает такой факт: проведенное «по горячим следам» вслед за провозглашением Б. Н. Ельциным программы радикальной реформы социологическое исследование ВЦИОМ дало такой разброс ответов: хорошо знакомы с речью Ельцина (и, соответственно, с программой реформы) только 20% опрошенных, знакомы понаслышке 50% и еще 30% ничего не знали. Если учесть, что наряду с этим солидное большинство опрошенных (по разным позициям от 69 до 44% и только по либерализации цен меньшинство — 26%) поддержало реформу, то остается предположить, что очень многие люди поддерживают скорее самого Ельцина как харизматического лидера, нежели содержательную часть экономической реформы.

В конечном счете у многих групп населения ценностное неприятие рынка поддерживается их практической беспомощностью на нем. В кон-

³ «Личность формировалась под воздействием феодальных общественных институтов, которые были призваны сохранять сложившиеся социально-экономические отношения. Воспитание осуществлялось на основе общинной психологии, когда каждый осознавал себя только как частица «мы». Община и защищала, и наказывала, словом, регламентировала все стороны жизни...

За годы социалистического развития... коренного преобразования крестьянской психологии, замкнутой на общину, так и не произошло, Крестьянин, осознающий значимость своего «я», не сформировался» (Лычагина Н. И., Чамкин А. С. Влияние культурных традиций Востока на хозяйственную деятельность.— Социологические исследования. М., 1989, № 4, с. 14).

це 1990 г. ответы респондентов на вопрос анкеты ВЦИОМ: «С чем связано то, что вы не можете или не хотите стать владельцем предприятия или фермером?»— распределялись следующим образом (в %):

Таблица

	В целом	Возраст			Образование			
		до 24	24—54	от 55	высшее	среднее специальное	среднее	9 классов
(I) У меня нет денег на это, и я не знаю, где их взять	34	20	37	37	33	34	33	34
(II) У меня нет соответствующих знаний, умений, навыков	24	20	24	26	20	23	24	25
(III) Слишком много трудностей с созданием такого предприятия (поиск помещения, проблема регистрации), получением земли	18	15	20	15	18	18	19	16
(IV) У меня нет уверенности, что государство однажды не закроет частные предприятия, фирмы	18	13	21	14	20	20	20	13
(V) Боюсь осуждения или враждебного отношения со стороны окружающих	4	3	4	5	2	3	4	5
(VI) По другим причинам . . .	9	3	7	18	7	5	5	15

К инструментальным и институциональным факторам можно отнести (I), (II), (III) группы ответов, которые в совокупности дают подавляющее большинство названных респондентами причин пассивности. По сравнению с этим (IV) и (V) группы ответов, представляющие характеристику давления государства или микросреды на уровень ценностей, занимают менее значительное место. Интересно отметить очень малый разброс в ответах представителей высоко- и низкообразованных групп населения: это свидетельствует, что причина пассивности—в слабости институтов и недостатке специальных навыков и знаний для деятельности в условиях рынка.

Изменение массового сознания происходит крайне неравномерно и носит подчас неоднозначный характер. «Психологическая» и «ценностная» неадаптивность к рынку модифицируется и ослабляется, но не исчезает. Поэтому применение принципа «laissez faire» к развитию массового экономического сознания чревато перманентной политической угрозой рыночной экономике.

Лица, принимающие решения в экономике. К ним в настоящее время можно отнести две большие группы: руководителей государственных предприятий и «новых предпринимателей» — представителей частно-кооперативного сектора.

Экономическая культура руководителей госпредприятий характеризуется такими чертами, как низкий уровень общих экономических знаний, недостаток компетенции в специальных экономических проблемах, настороженное отношение к инновациям, феномен «собственности на рабочее место». Нередко встречается и стремление максимизировать личный доход, не считаясь с интересами всего предприятия. Традиционный тип экономического поведения руководителей госпредприятий соответствует условиям дефицитной экономики в ее командном варианте и не может быть в одночасье преодолен ими.

В лице новых предпринимателей происходит значительное совпадение собственника и управляющего, что формирует неискаженную

систему приоритетов. Но наряду с этим в поведении новых предпринимателей очень сильны негативные черты национальной рыночной традиции: низкая предпринимательская этика, слабая информация, ориентированность на престижное потребление, низкое доверие к государственным институтам и правовым нормам, обязательствам и собственное пренебрежение ими. В инвестиционной политике предпочтение отдается краткосрочным проектам, связанным с быстрой окупаемостью, или же грандиозным долгосрочным проектам, вовлечение в которые выполняет престижную роль.

Работники государственного аппарата. Экономическая культура верхних слоев «политиков» (министров, руководителей государственных органов разных уровней) характеризуется провозглашением своих неолиберальных ориентации, намерений управлять экономикой исключительно с помощью косвенных методов и практической склонностью к испытанным административно-распорядительным и перераспределительным методам (иллюстрация — создание «концернов» на базе старых министерств). Дает о себе знать и неадаптированность к рыночной экономике, недостаток специфического образования и квалификации.

Для советской чиновничьей среды свойственны бюрократизм, слабая ответственность, низкий социальный престиж и низкая самооценка, во многом обусловленные низкой оплатой труда. Низкая эффективность работы даже в рамках административной системы управления связана и с плохим оснащением рабочих мест орг- и вычислительной техникой, неудовлетворительной информационной базой, низкой квалификацией.

Экономическая культура и положение экономистов-практиков низшего уровня (специалистов) близки к характеристикам чиновничьей среды в целом. Подавляющая часть специалистов выполняет шаблонную, несамостоятельную работу, в которой очень невелик удельный вес аналитической и прогнозной деятельности (как правило, последней занимается лишь руководитель экономического отдела-). При отсутствии рациональной системы переподготовки специалистов основная их часть с трудом адаптируется к рыночной системе и существует как бы по инерции или пользуясь острым дефицитом экономистов вообще.

Экономическая и социальная наука. Теоретическая экономическая культура формируется и поддерживается научным сообществом и системой преподавания. В конце 80-х годов в СССР насчитывалось 110 тыс. научных работников-экономистов. Это сотрудники академических и отраслевых исследовательских институтов, научные сотрудники вузов, работники экономических лабораторий крупных предприятий. Современное состояние можно охарактеризовать как кризис научного сообщества, связанный с переходом от ортодоксальной марксистской теории, имеющей в основном идеологическое содержание, к социально продуктивной теории, отвечающей на конкретные вопросы общества. Этот кризис усугубляется институциональными, инфраструктурными и кадровыми проблемами:

- слабость связей с мировым научным сообществом;
- слабость связей между исследовательскими институтами и вузами (жесткое отделение науки от преподавания);
- отсутствие адекватной статистической и социологической базы для теоретического анализа;
- массовый отток квалифицированных кадров в коммерческую сферу в силу главным образом крайне низкой оплаты труда;
- отсутствие достаточных знаний мировой экономической теории;
- неудовлетворительный, формальный характер подготовки и государственной аттестации исследовательской высшей квалификации.

Многие кадровые проблемы проистекают из многочисленных недостатков системы экономического образования в целом, носившей до последнего времени крайне идеологизированный характер, не подпус-

кавшей студентов собственно к проблемам экономического анализа как такового. Предпринимаемые в настоящее время попытки перестроить образование студентов-экономистов, заменив традиционную политическую экономию на западную экономическую теорию, сопряжены с рядом сложностей (преподаватели подчас сами слабо разбираются в западной теории, зарубежные курсы «Экономикс» требуют адаптации, а отсутствие переведенных учебников грозит затормозить весь процесс обучения). Многие из вышеперечисленного относится и к преподаванию прикладных экономических дисциплин.

Методы изменения советской экономической культуры

Предварительно должны быть обеспечены институциональные условия изменения ЭК. Они включают:

- законодательные и нормативные рамки экономической деятельности, гарантирующие необходимые изменения общественного поведения экономических агентов в целом и отдельно—поведения лиц, принимающих решения;
- систему информации и связи, имеющую два компонента — институциональный и технологический;
- экономические и финансовые институты.

Правовые реформы и введение новых экономических институтов должны быть реализованы на фоне действующей ЭК. В свою очередь усилия по изменению самой ЭК должны быть синхронизированы с этим процессом.

Основная проблема на уровне *ценностей*—отсутствие массовой базы для рыночной идеологии, способной объединить общество вокруг идей экономической эффективности, свободы и частной собственности. Трудность заключается в отсутствии среднего класса (лиц, обладающих собственностью, которая позволяет им выбирать между предпринимательством и работой по найму). Формирование среднего класса при благоприятных условиях займет не менее 10 лет.

Проблемой на инструментальном уровне (позитивные знания, навыки, институты) является отсутствие возможностей изменить своими силами, без серьезной международной помощи. ЭК может целенаправленно формироваться только сверху вниз. Имеется в виду, *что* в первую очередь должна измениться «верхушка» ЭК, ее «башня из слоновой кости» в лице академического сообщества исследователей и преподавателей. В советском обществе это тысячи, может быть, десятки тысяч людей. Разумеется, эту верхушку легче модифицировать, чем фундамент пирамиды; ее можно даже полностью сменить.

Если не обращать внимания на состояние теоретической ЭК, то ее нынешние представители (точнее, их наименее приспособленная к изменению часть, которая останется в рамках академического сообщества) способны нанести вред процессу перехода в двух формах:

- консервативная часть станет идеологическим центром консолидации антирыночных тенденций в обществе. Это особенно опасно для провинциальных регионов, где преподаватели кафедр политэкономики и планирования являются по существу единственными экономическими экспертами;
- радикально настроенная, но недостаточно образованная часть уже выступает в качестве таких экспертов на местах и даже в центре. Результат—низкое качество принимаемых политических и экономических решений.

Если говорить о втором «этаже» (лица, принимающие решения + экономисты-практики), то здесь речь идет уже о нескольких миллионах человек. Говорить об управляемом формировании этого слоя людей не-

возможно, какие бы средства при том ни были задействованы. Речь может идти о косвенном воздействии (обеспечение информацией, помощь в формировании основных институтов рынка) и о выборочной поддержке небольшого числа фирм как показательных.

«Основание пирамиды» образует практически все население (точнее, экономически активная его часть). Это, безусловно, наиболее инерционная часть системы. Если в ЭК верхних «этажей» основную долю составляют инструментальные знания и навыки, то в массовой ЭК не меньшую, если не большую по значимости роль играют традиционные ценности и установки. В силу этого можно испытать соблазн массивного идеологического воздействия с целью внедрения в массовое сознание рыночных ценностей. Однако существуют скрытые факторы, неучет которых может привести такую политику к краху. Во-первых, массовое сознание обладает большой инерционностью: традиционные ценности невозможно вытеснить на уровне словесных убеждений. Люди (желательно несколько поколений) должны убедиться на практике в приемлемости и справедливости рыночных ценностей. Во-вторых, население страны сегодня испытывает аллергию от любой идеологии: общее позитивное отношение к рынку складывается под влиянием краха плановой системы и информации об уровне жизни в странах с рыночной экономикой. Широковещательная рыночная пропаганда неизбежно совпадет по времени с ухудшением жизни значительных групп населения в ходе рыночной стабилизации. В итоге позитивный настрой на рынок может очень быстро смениться на противоположный.

Необходимость инвестиций в ЭК. Мы исходим из того, что капиталовложения в реформирование институциональной и духовной структуры общества в случае их осуществления одновременно с производственными инвестициями и стабилизирующей гуманитарной помощью (в рамках единых «инвестиций в реформу») составят не более нескольких процентов от их общей суммы.

Такая оценка базируется на следующих основаниях. Значительная часть изменений экономической культуры произойдет автоматически как зависимая переменная от изменения объективных экономических институтов и отношений. Например, появление рынка вместо системы гарантированного государством сбыта вынудит производителей приспособиться к его требованиям, вырабатывая соответствующие инструментальные навыки.

Инвестиции в ЭК в агрегированном виде обладают эффектом мультипликатора: ограниченные вложения в определенные ключевые точки экономической культуры способны вызвать цепную реакцию ее изменений по более широкому фронту. Например, подготовка «критической массы» исследователей и преподавателей с мировым уровнем образования и их выдвижение на самостоятельные позиции в академическом сообществе приведут уже через 4—6 лет к образованию самовоспроизводящихся научных школ,

Однако автоматическое изменение экономической культуры происходит не по всем параметрам и не с такой скоростью, которая позволила бы совершенно отказаться от инвестиций в ЭК или свести их к незначительной величине, которой можно было бы пренебречь (в реальности последнее означало бы отказ от специальных государственных и межгосударственных программ инвестирования в экономическую культуру, полагаясь в этой области на поддержку инноваций со стороны коммерческих и частных благотворительных структур и на инерционную деятельность существующих государственных организаций — высшие и средние учебные заведения, научно-исследовательские учреждения, масс-медиа). Отставание стереотипов экономического поведения и социальных институтов от «объективных» реформ могут замедлить темпы последних, послужить источником нарастания социальной напряженно-

сти и значительно снизить эффект от «материальной» части инвестиций.

Важной характеристикой нынешнего момента является резкое сокращение объема свободных материальных и финансовых ресурсов, которыми могут распоряжаться правительства СНГ (местные власти при этом находятся в аналогичном, если не худшем положении). Происходит затухание инвестиционной активности. Поэтому западная помощь и западные инвестиции приобретают несоразмерно большую значимость в общем объеме затрат в СНГ. Они могут принести значительный эффект в случае правильного распределения. Для достижения мультипликационного эффекта необходимо правильно определить «точки инвестирования» и поставить достижимые цели. При этом нельзя предпочесть какой-то один уровень пирамиды ЭК, но возможно спланировать политику с учетом их взаимного влияния.

Проблемы формирования экономических институтов

Как отмечалось выше, формирование рыночных институтов является основой зависимого изменения массового экономического сознания и ЭК второго «этажа». Важно обеспечить «цивилизованный» уровень формирования и деятельности вновь создаваемых рыночных институтов:

бирж, банков, страховых обществ, аудиторских служб. Основная цель— обеспечить достаточные возможности вхождения в рынок и начала деятельности в рыночной экономике для каждого предприятия и отдельного человека, вне зависимости от имеющихся финансовых возможностей, связей и случайностей. Другими словами, законодательная система и институты должны обеспечить «честную игру» в создании рынка.

Основные черты новой законодательной и регулирующей структуры:

1) *Прозрачность*, то есть простота понимания и использования любым экономическим агентом. С одной стороны, это проблема уровня образования населения, а с другой—квалификации разработчиков и информирования населения со стороны властей.

2) *Уважение со стороны агентов экономики*. Это животрепещущая проблема для СНГ. Сегодня мы не имеем необходимой опоры в массовом сознании (на «первом этаже» ЭК), чтобы считать существование закона достаточной гарантией его соблюдения хотя бы на 80%. Цивилизованные стандарты общественного поведения, основанные на «инстинктивном» уважении к правовому устройству и к обычным стандартам экономической этики, не могут быть сформированы за короткий период. Таким образом государства советского региона, волей-неволей вынуждены будут обеспечивать необходимое уважение ж законам. На основе очень жесткого принуждения граждан к их соблюдению, Я: не думаю, что мы можем избежать, возвращения к тем или иным типам жестких режимов на большей части бывшего СССР. Но железный порядок (то есть основанный скорее на внешнем принуждении или угрозе такового, чем на сознательном соблюдении гражданами законов и общественных норм) может в свою очередь базироваться либо на беззаконии, либо на законе. Если бы мы смогли нарушить тысячелетнюю традицию, сочетая принуждение и закон, мы могли бы рассчитывать на понимание и широкую поддержку со стороны мирового сообщества. Но подобное сочетание— очень тонкая задача, и любое правительство будет постоянно испытывать соблазн если не игнорирования существующих законов, то по крайней мере их постоянного корректирования, «командования законами», что в конечном счете приведет к столь же негативным последствиям.

3) *Однозначность*. До, конца 1991 г. затянувшаяся «война законов» создавала ситуацию «альтернативных источников власти». Теперь исторический матч «Союз—Республики» закончен, потому что первого больше не существует. Но продолжают постоянные изменения законов и

нормативов, особенно на местном уровне; Московское руководство представляет наиболее одиозный пример бесконечных изменений - в нормативах уже после их обнародования. Политическая (то есть выплескивающаяся на публику) борьба подходов в сферах регулирования приватизации, налогообложения и внешнеэкономической деятельности в масштабах республик и даже областей, похоже, будет продолжаться и в 1992 г.

Нестабильность законов и нормативов создает атмосферу неуверенности в советской экономике, резко осложняет процесс формирования рационального экономического поведения на первом «этаже», стремление к сколько-нибудь долгосрочному инвестированию на втором. Разрозненные усилия по расширению фундамента рыночной ЭК «задыхаются» в этой атмосфере.

По моему мнению, специфические негативные явления на территории СНГ вызваны двумя факторами (автономными относительно собственно ЭК):

— процесс постоянного перераспределения власти, осложненный многонациональностью и увязкой административно-территориального деления страны с преобладающими национальностями;

— низкий уровень политической культуры советской интеллигенции, которой присущи традиции конфронтации, а не компромиссов.

В настоящее время *экономика характеризуется крайней неравномерностью возможностей* ее участников, обусловленной почти исключительно институциональными факторами. Во-первых, государственные предприятия изначально поставлены в неравное положение из-за отсутствия свободы в принятии решений по рационализации пропорций факторов производства и повышению эффективности использования работников. Действующие законодательные нормы и ведомственные нормативы найма рабочей силы фактически закрепляют за работником его рабочее место, вне зависимости от эффективности его использования. В то же время либерализованный сектор экономики имеет возможность обходить действующее трудовое законодательство, используя договоры гражданско-правового характера. Во-вторых, значительная часть потенциальных предпринимателей из числа занятых сегодня в качестве наемных работников не использует объективно имеющихся возможностей из-за отсутствия доступа к информации, рынкам факторов производства и сбыта и системы среднесрочного и долгосрочного кредитования малого бизнеса.

Сейчас проявляются две крайности в формировании рыночных институтов:

— Формирование рыночных институтов «сверху», усилиями правительств, происходит с большим трудом и искажениями двоякого рода. Во-первых, создававшиеся в период 1988—1991 гг. рыночные институты пытались адаптировать к продолжавшей действовать на макроуровне командно-распределительной системе, в силу чего дееспособность таких созданных правительством структур (их можно назвать «полурыночными») в будущем сомнительна. Во-вторых, в этих структурах получили убежище чиновники министерств и ведомств существовавшей командной системы. Это ведет к неэффективности «полурыночных» институтов с точки зрения их раздутых штатов и неадекватной квалификации работников.

— В то же время подобные институты нередко формируются «снизу», в порядке поддержанной местными органами власти частной инициативы. При этом естественный для частной инициативы примат личного интереса организаторов нередко искажает характер функционирования новых рыночных институтов, порождает их собственную коммерческую ориентацию. Например, большая часть возникших за последние полтора года фондовых и товарных бирж учреждена не брокерскими или маклерскими конторами, а местными органами Власти, неторговыми

организациями и частными лицами. Они заинтересованы не в получении торговой прибыли как участники сделок, а в дивидендах как «владельцы организованного рынка». Последние складываются из доходов от продажи брокерских мест (то есть допуска на рынок) и комиссионных отчислений от сделок. Например, Российская товарно-сырьевая биржа получила с июня по ноябрь 1991 г. 200 млн. руб. от аукционной продажи брокерских мест. При этом средняя цена брокерского места составляла 8, 1 млн. руб. Курс продажи брокерских мест на других биржах в 1991 г. также был очень высок и колебался от 3—5 до 10—20 номиналов (Московская товарная биржа, Тюменская и Калининградская товарно-фондовые биржи, Сургутская товарно-сырьевая биржа)⁴. Характерная для частных структур ориентация на максимизацию прибыли в отдельных случаях делает новые рыночные институты недоступными для массы потенциальных пользователей, к примеру, еще не накопивших достаточного капитала для приобретения места на товарной бирже. Это порождает выступления представителей «второй волны» новых предпринимателей против захвативших монопольные позиции представителей «первой волны». Формируются «монополии богатых», в свою очередь устанавливающие связи с местной администрацией. Очевидно, что полностью избежать воздействия этих факторов на работу рыночных институтов в обозримое время не удастся.

Для эффективного функционирования экономики как на макро-, так и на микроуровне требуется восстановление разрушенной в ходе перераспределения власти единой системы экономической информации. Она должна охватывать все экономическое пространство бывшего СССР или по крайней мере рублевую зону. Такая система может формироваться как «снизу» (коммерческая информация), так и «сверху» (государственная и межгосударственная статистика, система правовой информации). Для обеспечения благоприятных условий вхождения в рынок для большинства предприятий и граждан должны быть предприняты усилия по гарантированию необходимого минимума экономической информации со стороны государства. Последнее должно гарантировать не только доступность информации (определенный минимум должен распространяться бесплатно или за символическую плату, а основной массив коммерчески значимой информации—по ценам возмещения издержек), но и в первую очередь ее качество.

Практическими мерами должны являться:

— государственные соглашения о стандартах экономической информации и ее обязательном предоставлении на некоммерческой основе;

— внутри государств — законодательное закрепление обязанности предприятий предоставлять государственным статистическим органам заранее обусловленный объем информации (при условии соблюдения коммерческих интересов предприятий);

— государственная сертификация коммерческой деятельности по распространению экономической и правовой информации;

— субсидирование (в необходимых случаях) производителей или потребителей экономической информации.

Все перечисленные выше проблемы требуют технико-консультативного содействия со стороны международных экономических институтов.

Организационные основы преобразования экономической культуры

Коммерческие формы подразумевают, что воздействие на ЭК может сочетаться с целью получения прибыли. Условие приемлемости — нали-

⁴ Яковлев А. РТСБ—200 млн. рублей выручки от «торговли воздухом».—MN Business, 1991, № 0/1, декабрь, с. 2.

чие платежеспособного спроса, при этом вся сторона спроса должна иметь однородный характер: предельная социальная полезность конкретных услуг этих фирм не должна превосходить их предельной индивидуальной полезности. Примерами возможных сфер деятельности частных фирм могут быть распространение коммерческой информации, экономический консалтинг и мониторинг, переподготовка менеджеров и экономистов по заказам фирм. Важно, однако, сохранять и в этих сферах присутствие некоммерческих (государственных и благотворительных) структур на достаточно весомом уровне. Коммерческие предприятия могут выступать контрагентами государственных или благотворительных организаций в других сферах деятельности.

Госбюджет, по всей видимости, в обозримом будущем останется основным финансовым источником для большинства видов общего и специального образования, а частично и для фундаментальной науки. Вместе с тем расстроенное состояние финансов (инфляция и бюджетный дефицит) и общий экономический спад не предвещают для этих сфер устойчивого госбюджетного финансирования. Необходимо четко определить объекты приоритетного бюджетного финансирования, где должна применяться 100-процентная индексация (специальные государственные программы и Ограниченный круг коллективов исследователей, а также элитные высшие учебные заведения), и остальные объекты, применительно к которым следует ограничиться минимумом. Важно избежать роста затрат финансовых средств, в результате чего будут поддерживаться на плаву отжившие свой век структуры.

Межгосударственные и международные программы технико-консультативной помощи (ТКП) в настоящее время начинают реализовываться многими международными экономическими организациями, включая Комиссию ЕС, а также правительствами отдельных государств. Позитивной стороной этих программ является значительный для СНГ объем финансовых средств в СКВ и возможность использования западных ноу-хау, а отрицательными — бюрократическая процедура принятия решений и реализации проектов (характерная для любого межправительственного взаимодействия), нацеленность в основном на крупные государственные организации в СНГ в качестве исполнителей проектов и краткосрочный характер самих проектов.

На основе программ ТКП целесообразно вести перестройку ЭК по направлениям, требующим массивного воздействия в относительно короткие сроки и не предполагающим значительной индивидуализации проектов. Например, в рамках ТКП можно организовать переподготовку советских специалистов на Западе, преобразование специальной издательской и информационной базы действующих экономических институтов в СНГ и т. д. Мировое сообщество еще не создало структур, которые были бы способны оказывать перманентное воздействие на процесс преобразований в СНГ на протяжении всего срока перехода к рынку. В случае, когда проекты в рамках ТКП предполагают значительные сроки и индивидуализацию, необходимо перейти к системе финансирования через специальные фонды.

По нашему мнению, *система специальных фондов* есть наиболее перспективная форма не только преобразования советской ЭК, но и финансирования и организации ее существования в будущем. Через систему специальных фондов можно осуществлять государственные, межгосударственные и частные благотворительные программы поддержки научных институтов, университетов и экономических изданий некоммерческого характера (фундаментальная наука, бесплатное университетское образование, стипендии для талантливых студентов, субсидирование издания научной и учебной литературы).

Создание таких специальных фондов, как неправительственные финансовые институты, обеспечит независимость науки и образования в

республиках бывшего Союза от политических сил и государственных чиновников, предотвратит их полную коммерциализацию, будет способствовать созданию нормального академического сообщества на всем экономическом пространстве СНГ. Важным преимуществом системы независимых фондов является их негосударственный характер. В условиях обостренного внимания молодых независимых государств на территории СНГ к своему суверенитету именно система фондов может обеспечить сохранение единого академического сообщества и единой ЭК вообще.

В организации фондов необходимо прямое западное участие как на правительственном, так и на частном уровне. Это участие имеет тройное значение: финансовый вклад; обеспечение непосредственной связи с западным академическим сообществом и деловым миром; обеспечение объективности оценки проектов и моральный авторитет. Если учитывать опыт функционирования благотворительных фондов в СНГ, нужно предостеречь от образования фондов без иностранного участия.

* *
*

Во взаимодействии с Западом крайне желательно найти такие методы, которые не привели бы к культурному колониализму. Прогрессирующая девальвация существующих ценностей и инструментальных навыков советской ЭК пока не компенсируется органическим приятием новых, рыночных. Возникает обстановка «культурного вакуума», утраты традиции. Старая ЭК перестала выполнять стабилизирующую роль в экономическом и социальном развитии, а переросла в фактор торможения. Новая еще не привита.

Свободная циркуляция людей, капиталов и идей уже в первой половине 90-х годов породит острые проблемы, усугубляющие сегодняшнее положение. Сегодня уже началась массовая утечка из страны квалифицированных специалистов и носителей новой ЭК. Это грозит в недалеком будущем свести на нет или по меньшей мере наполовину обесценить усилия международного сообщества по преобразованию ЭК «верхнего» и среднего этажей пирамиды.

Низкий уровень деловой культуры отечественных предпринимателей и промышленников и отсутствие правовых гарантий коммерческих рисков будут постоянно осложнять и без того непростую проблему иностранных инвестиций в странах СНГ. Отставание институциональных и информационных рамок от формирования рыночных отношений грозит придать последним дикий» характер, упрочить нынешнюю беспомощность массы населения перед лицом закрытых объединений богатых людей и носителей власти.

В таких условиях разрыв разных этажей ЭК» и сегодня присущий нашему обществу, будет не сглаживаться, а усугубляться. Экономическая, социальная и политическая цена этого может стать очень высокой.