ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ В КЛАНОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Косалс Леонид Янович

доктор экономических наук, профессор Государственного университета – Высшая школа экономики

Под деловым климатом в стране обычно подразумевают условия ведения бизнеса: насколько государство вмешивается в работу деловых людей, как оно ведет экономическую политику и заботится о поддержании законности, как ведут себя суды, не слишком ли обременительны налоги, доверяют ли люди государству и друг другу в деловых отношениях, легко ли зарегистрировать предприятие, получить лицензию, разрешение на строительство, инвестировать в развитие производства, внедрять инновации и т.п.

Улучшить деловой климат непросто, одних благих намерений для этого недостаточно, потому что он – продукт социально-экономической системы. В одних системах и, соответственно, странах он благоприятный для создания и развития бизнеса, в других – нет. Более того, термин «деловой климат» уместно употреблять применительно не к любой социально-экономической системе (стране). Скажем, в бывшем СССР, в современном Туркменистане или Северной Корее говорить о качестве делового климата и путях его улучшения бессмысленно. Там, где все или почти все централизовано и решает государство или диктатор, где экономика работает по приказу, а люди не имеют свободы выбора, не решают, инвестировать или нет деньги в развитие производства, там развитие зависит от «решений съездов», «партийных конференций», различных бюрократических процедур или спонтанных решений «отца нации». Поэтому и нет делового климата.

Разумеется, и в таких системах предприятия в текущей деятельности сталкиваются с серьезными проблемами. Но они не характеризуют климат, который может динамично меняться. В этом случае такие проблемы определяются преимущественно дефектами системы и стоят перед предприятиями в более или менее неизменном виде десятилетиями. Например, такая проблема, как дефицит материальных ресурсов в советской системе. Их распределением занимались Госплан, Госснаб, отраслевые министерства и ведомства, центральные и региональные партийные и советские власти, а на самих предприятиях действовали снабженцы-«толкачи». Дефицит сдерживал экономическую активность предприятий в течение всего советского периода.

Однако и в таких странах существовали зачатки делового климата: инициативные хозяйственные руководители и специалисты пытались решать подобные проблемы способами, не принятыми в административной системе. Возникла теневая экономическая деятельность, которая, по оценкам, составляла 3–4% ВВП[1]. В остальной части советской экономики и такого делового климата не было, господствовало директивное централизованное управление[2]. Против предприимчивых людей применялись репрессии, и отнюдь не в связи с экономическими проблемами, стоявшими перед страной[3]. С усилением репрессий климат в теневой экономике ухудшался, возрастали риски, а вслед за ними – и цены на дефицитные товары. Их все труднее

[1] Ofer G., Vinokur A. The Soviet Household Under the Old Regime: Economic Conditions and Behavior in the 1970's. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

[2] Система централизованного регулирования со временем эволюционировала, к концу «эпохи застоя» в ней возникли элементы «торга» и «договорных отношений». (См.: Авен П.О., Широнин В.М. Реформа хозяйственного механизма: реальность намечаемых преобразований // Известия Сибирского отделения Академии наук СССР. Серия «Экономика и прикладная социология». 1987. № 13. Вып. 3.) Однако это не изменило природу советской экономической системы, не сделало ее рыночной, хотя и смягчило репрессивный характер управления.

[3] Официальная экономическая политика косвенно воздействовала на теневую экономику. Скажем, увеличение или уменьшение нормативов списания на «естественную убыль» в сельском хозяйстве, переработке и хранении сельскохозяйственной и лесной продукции создавало благоприятные условия для несанкционированной экономической деятельности тем, кто пускал через этот канал продукцию в нерегулируемый частный оборот. Но реальные масштабы и формы такого воздействия, его особенности и история не стали предметом систематического изучения, поэтому наши знания об этом фрагментарны.

было «доставать» тем «простым» людям, которые пользовались услугами теневой экономики.

Ситуация коренным образом изменилась в начале 1990-х годов, когда стали осуществляться радикальные экономические, политические и социальные преобразования. Тогда в России и появился деловой климат. Прежде чем описать, как он менялся, познакомимся с докладом Всемирного банка и Международной финансовой корпорации.

Исследования делового климата в современной России и в мире

Всемирный банк и Международная финансовая корпорация проводят и публикуют ежегодные масштабные исследования делового климата в 181 стране (Doing Business[4]), которые позволяют оценить место данной страны на фоне остальных и изменение ее положения. Анализ ведется в разрезе 10 групп показателей, определяющих деловой климат: регистрация компаний (открытие бизнеса), получение разрешений на строительство, наем и увольнение персонала, регистрация собственности, получение кредитов, защита инвесторов, налогообложение, международная торговля (экспорт/импорт), обеспечение контрактов, ликвидация предприятий (закрытие бизнеса).

Как следует из доклада Doing Business, в 2008 году Россия занимала 112-е место, в 2009 году – 120-е место (между Боснией и Герцеговиной, с одной стороны, и Непалом – с другой). Для сравнения: в 2008 году Нигерия была на 118-м месте, Индия – на 122-м, Украина – на 145-м. Причина падения российского рейтинга не в том, что ситуация у нас стала хуже, просто в других странах деловой климат улучшился. Авторы исследования насчитали 239 реформ, которые улучшили деловой климат в разных странах, и 26 реформ, которые его ухудшили. Российского вклада не отмечено ни там, ни там, в России был «застой». А в современном мире, как в сказке Льюиса Кэрролла, если хочешь остаться на месте, нужно быстро бежать.

Быстрее всех «бежали» в 2008 году 10 стран, каждая из которых заметно улучшила не менее трех сторон делового климата. В порядке убывания достижений это: Азербайджан, Албания, Киргизия, Белоруссия, Сенегал, Буркина Фасо, Ботсвана, Доминиканская

[4] Doing Business 2009. World Bank, International Finance Corporation and Palgrave Macmillan, 2008.

республика, Колумбия, Египет. Лидерами преобразований в течение 5 лет стали: Грузия в Восточной Европе и Центральной Азии; Египет на Среднем Востоке и в Северной Африке; Колумбия в Латинской Америке и Карибах; Индия в Южной Азии; Маврикий в Африке; Китай в Восточной Азии и Тихоокеанском регионе.

Место России в мире по отдельным показателям делового климата существенно различалось (*табл. 1*). Лучше всего обстояло дело с соблюдением контрактов. Находясь на 18-м месте, Россия опередила Данию, Великобританию, Ирландию, Канаду, Австралию – лидеров рейтинга в целом. Авторы доклада отметили, что обеспечение контрактов в России требует в среднем 37 юридических процедур, тяжба отнимает 281 день и стоит 13,4% оспариваемой суммы. Соответствующие цифры в Восточной Европе и Центральной Азии – более 36 процедур, более 400 дней и около 25%, в Японии – 30 процедур, 316 дней и 22%.

Таблица 1

Рейтинг России по состоянию делового климата

		2008	2009
	Место России среди 181 страны	112	120
	Место России по следующим показателям:		
1	Обеспечение соблюдения контрактов	18	18
2	Регистрация собственности	46	49
3	Регистрация компаний (открытие бизнеса)	52	65
4	Защита инвесторов	84	88
5	Ликвидация предприятий	83	89
6	Наем и увольнение персонала	100	101
7	Получение кредитов	102	109
8	Уплата налогов	136	134
9	Международная торговля (экспорт/импорт)	162	161
10	Получение разрешений на строительство	180	180

Источник: Doing Business 2009. World Bank, International Finance Corporation, and Palgrave Macmillan, 2008.

Специалисты Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) усомнились в объективности такой оценки России, так как не были учтены коррупция и несовершенство контроля исполнения судебных решений[5]. При этом Всемирный банк отметил, что издержки на судебную тяжбу в России одни из самых низких в мире и положительно влияют на деловой климат в стране. Соглашаясь в целом со скептической оценкой РСПП, можно добавить и чрезмерную зависимость российской судебной системы от властей и различных влиятельных групп. Иначе говоря, эта довольно высокая оценка, видимо, опирается, скорее, на формально-правовые показатели и не полностью учитывает реальную практику защиты контрактов.

Плохо обстояли дела с экспортно-импортными операциями, по которым Россия находилась на 161-м месте. Чтобы отправить (получить) средний контейнер с товаром за рубеж, российским бизнесменам приходилось тратить примерно в 2 раза больше времени и денег, чем, например, бразильским. Еще хуже с этим обстояли дела в Казахстане и Киргизии, которые делили 180-е и 181-е места (в целом они занимали более высокие позиции, чем Россия). При такой ситуации затруднен импорт не только потребительских товаров, но и новых технологий, а значит, проблематичны и техническое перевооружение производства, и внедрение инноваций внутри страны.

С получением разрешения на строительство производственных помещений (180-е место) хуже ситуация только у Эритреи – одного из самых бедных и неблагополучных государств мира. Этот показатель чрезвычайно значим для бизнеса: реализация крупных проектов развития производства (инвестиции и инновации, новые технологии, выпуск новой продукции) требует нового строительства. Например, получение разрешения на строительство двухэтажного производственного помещения площадью примерно 1300 кв. м со сроком строительства 200 с небольшим дней в России в 2008 году требовало 54 согласований и разрешений, отнимало 704 дня и официально стоило около 6 млн рублей (200 тыс. долларов), или более 2612,7% годового дохода на душу населения страны. Соответствующие цифры за 2007 год: 56 процедур, 739 дней и в 8 раз дешевле в процентах годового дохода на душу населения. При скорости обновления производства, которая в быстроразвивающихся отраслях исчисляется месяцами, такие показатели программируют технологическую отсталость страны.

[5] Состояние делового климата в России в 2008 году. М.: РСПП. 2009. С. 117.

Ситуация еще более удручающая, если принять во внимание неформальную сторону, которую Doing Business не учитывает. Тогда реальные расходы по получению разрешения на строительство будут заметно выше, а получение 54 разрешений потребует дополнительных затрат времени и денег, а также неформальных связей. По опросам участников рынка, неофициальные расходы на получение разрешений при строительстве занимают до половины всех расходов на весь проект[6]. И дело не только в коррупции, прямых требованиях взяток. Любая из 54 административных процедур (связанных с землеотводом, согласованием проекта, приемом готового здания, подключением его к коммуникациям) может вырасти для делового человека в серьезную проблему, без решения которой он вообще не сможет начать, продолжить или закончить строительство.

Как показал опрос, проведенный Объединением предпринимательских организаций России («ОПОРА») в разных регионах России (*табл. 2*), большинство опрошенных пускает в ход личные связи в органах власти без использования взятки. Конечно, даже в случае успеха это не означает, что положительное решение им «ничего не стоит». Как минимум, они становятся обязанными чиновнику и при случае будут вынуждены его отблагодарить – не обязательно в форме взятки. Возможны спонсорская помощь на проведение регионального праздника, прием на работу «нужного» человека, оплата поездки самого чиновника или кого-то из его окружения за границу и т.п.

Когда связей в органах власти оказывается недостаточно, в ход идут «прямые денежные выплаты» (взятки). Чтобы заплатить деньги и решить проблему, зачастую нужно быть включенным в сложившуюся систему неформальных отношений, предполагающих определенный уровень доверия и взаимозависимостей. Вне ее это может быть слишком опасно для обеих сторон и закончиться уголовным делом.

Интересно, что вариант «обращение в предпринимательские организации», предполагающий неформальное, но легальное коллективное действие, встречается в 2,6 раза реже, чем использование личных связей. То есть деловые люди действуют неформально и индивидуально. Во многом это связано с тем, что они не верят не только формальным организациям и государству, но и большинству деловых партнеров и сотрудников.

[6] Ядуха В. Чемпионы по коррупции // РБК daily. 25 марта 2009 года.

Таблица 2

Способы решения предпринимателями (малый бизнес) проблем с государством, % к числу опрошенных*

Способы решения проблем	% опрошенных
Использование личных связей в госорганах (но без взятки)	73
Дача взятки чиновнику, способному избавить от проблем	53
Подача иска в суд	39
Обращение с официальной жалобой в вышестоящие госорганы	34
Обращение в предпринимательские организации	28
Обращение в средства массовой информации	18
Обращение к депутату регионального законодательного собрания	4
Организация акций протеста	3
Обращение к депутату Госдумы от региона	1
Другое	3
Предприниматель просто приспосабливается к проблеме	21

* Респондент мог выбрать от одного до трех вариантов, поэтому сумма более 100%.

Источник: Малый бизнес и коррупционные отношения: перспективы преодоления коррупции. Отчет по результатам исследования. М.: НП «ОПОРА», 2008. С. 30.

Аналогичные результаты получила М.А. Шабанова в мае-июне 2006 года в ходе опроса 1445 успешных топ-менеджеров в крупном и среднем бизнесе. При нарушении их хозяйственных прав (партнерами, государством и др.) 74% опрошенных использовали только неформальные способы защиты, 22% – сочетали их с формальными, 4% – исключительно формальные способы[7]. Топ-менеджеры,

[7] Шабанова М.А. Российский бизнес на пути к более цивилизованному? // Общественные науки и современность. 2008. № 5.

кроме попыток договориться по-хорошему, задействовали в основном личные связи. Около половины обращались в правоохранительные органы, при этом 2/3 из них – к знакомым людям в этих органах, считая это более эффективным. Для топ-менеджеров обращение за помощью в предпринимательские союзы и ассоциации (4%) еще менее характерно, чем для представителей малого бизнеса (28%). Пассивное «приспособление к проблеме» («откупаться», чтобы оставили в покое и т.п.) в первом случае предпочел 21% опрошенных, во втором – 13%.

М.А. Шабанова зафиксировала важную особенность: чтобы государство начало работать и использовать формальные процедуры, требуемые законом, нужны неформальные пусковые механизмы. Без них формальные обращения игнорируются, бумаги «ходят по кругу», проблемы не решаются, время деловых людей тратится впустую. Такая ситуация возникла не сразу, а в результате длительных изменений деловой среды.

Эволюция проблем предприятий

В советское время предприятия, по оценкам руководителей, сталкивались с тремя основными проблемами – это непосредственное вмешательство государства в текущую (тем более – в перспективную, инвестиции/инновации) деятельность, дефицит материально-технических ресурсов и дефицит трудовых ресурсов.

К середине 1990-х годов дефицит материально-технических ресурсов стал второстепенной проблемой: он еще возникал по отдельным ресурсам или на локальных рынках и сказывался на работе того или иного предприятия, но уже не был системной проблемой (*табл. 3*).

С середины 1990-х годов на 1-е место вышла и остается лидером проблема высоких налогов, которая отсутствовала в огосударствленной советской экономике. Деловые люди недовольны не только уровнем налогообложения, но и характером взаимоотношений с налоговыми органами. «Налоговая инспекция тоже действовала и действует достаточно избирательно. Она может более формально подходить к выполнению своих, так сказать, обязанностей, а может, например, проводить проверку – сплошную или внезапную. И в таком случае там полномочий хватает, чтобы ликвидировать практически любое

Таблица 3

Значимость проблем, с которыми сталкивались предприятия*

Проблемы предприятий	Советский период	Середина 1990-х	Середина 2000-х
Вмешательство государства в хозяйственную деятельность	1	–	?**
Дефицит материальных ресурсов (перебои с поставками)	2	9	–
Высокие налоги	–	1	1
Дефицит (квалифицированных) кадров	3	10	2
Непредсказуемость государственной политики, частые изменения законов	–	2	3
Макроэкономическая нестабильность, высокая инфляция	–	4-5	4
Финансовые проблемы (высокие цены на энергоносители, низкая доступность кредитов)	–	3	5
Лицензирование, получение разрешений	–	–	6–7
Коррупция	–	4–5	9
Нечестная конкуренция	–	6	10

* В порядке убывания: 1 – самая серьезная проблема, 2 – вторая по значимости и т.д.

** Вмешательство государства в текущую жизнь предприятий, бывшее важнейшей приметой советской экономической системы, к середине 1990-х годов практически сошло на нет, но через десятилетие опять появилось, хотя и в иной форме, с иными механизмами воздействия и результатами, поскольку изменилась сама природа государства. Поэтому его нельзя сравнивать с тем вмешательством, которое было в советскую эпоху.

Источники: Составлено автором по данным хозяйственных опросов с конца 1970-х годов: Косалс Л.Я., Хахулина Л.А. Руководители промышленных предприятий в фокусе экономической реформы: поведение, оценки, ожидания. М.: ВЦИОМ, 1994 (научный отчет); Косалс Л.Я., Рывкина Р.В. Социология перехода к рынку в России. М.: УРСС, 1998. Раздел III. Промышленные предприятия в условиях перехода к рынку; Материалы опроса 300 руководителей промышленных предприятий обрабатывающих отраслей, проведенного Левада-Центром в 2007 году по заказу ГУ – Высшая школа экономики.

предприятие в шесть секунд»[8]. Примечательно, что речь идет не об уплате/неуплате официальных налогов, а о деньгах на содержание местной хоккейной команды, которые налоговая инспекция собирала по заданию местной администрации.

Трудовые ресурсы в советское время также были «узким местом». А к середине 1990-х годов эта проблема перестала беспокоить (10-е место) руководителей, занятых выживанием своих предприятий, созданием новых оргструктур управления, приватизацией и преодолением текущих финансовых трудностей. К середине 2000-х годов «кадровое наследство» СССР в части рабочих и технических специалистов было во многом исчерпано, так как требования к их квалификации существенно выросли, а подготовка не отвечала новым критериям. В период докризисного экономического роста (до второй половины 2008 года) эта проблема вышла на 2-е место. Правда, руководители жаловались на нехватку не кадров в целом, а квалифицированных инженеров и рабочих определенных профессий.

Важной проблемой продолжает оставаться непредсказуемость государственной политики. Если в 1990-е годы это списывалось на переход к рынку, необходимость постоянных и быстрых изменений, то в период построения «вертикали власти» и «политической стабильности» этот фактор, казалось бы, должен был утратить лидирующие позиции, а он сместился лишь со 2-го на 3-е место. Фактически «демократическая нестабильность» 1990-х годов сменилась «недемократической нестабильностью» 2000-х годов.

Значительную роль продолжают играть макроэкономическая нестабильность и высокая инфляция, что вместе с малой предсказуемостью государственной политики создает внешнюю среду, в которой предприятие не чувствует себя уверенно, не имеет благоприятных условий для инвестиций и реализации инноваций.

На первый взгляд парадоксальным кажется снижение роли коррупции (с 4–5-го на 9-е место) и нечестной конкуренции (с 6-го на 10-е место). Руководители заметно меньше жалуются на них, что фиксируют опросы. Означает ли это, что коррупции и нечестной конкуренции стало существенно меньше? Или они просто перестали быть значимой проблемой для предпринимателей? Скорее второе. В «Докладе о мировом развитии-2005», подготовленном Всемирным банком, отмечен резкий разрыв в России доли тех руководителей

[8] Панеях Э. Правила игры для русского предпринимателя. М.: КоЛибри, 2008. С. 104.

Таблица 4

Отношение руководителей предприятий к коррупции в разных странах в 2002–2003 годах, % к числу опрошенных

Страны	Доля руководителей, считавших коррупцию одним из главных препятствий для развития предприятия	Доля руководителей, плативших взятки
Россия	13,7	78,0
Таджикистан	21,0	76,7
Китай	27,3	55,0
Польша	27,6	52,4
Молдавия	40,2	77,6
Бангладеш	57,9	97,8

Источник: Доклад о мировом развитии-2005. Как сделать инвестиционный климат благоприятным для всех. М.: Весь мир – Всемирный банк, 2005. С. 248.

российских предприятий, которые платят взятки, – 78%, и доли тех, кто считает коррупцию значительной проблемой, – 13,7% (*табл. 4*). Иными словами, в России произошла «институционализация коррупции» – она стала привычным элементом хозяйственной жизни. Конечно, от этого ее негативные последствия не исчезли, и она не перестала быть тормозом развития страны.

Параллельно в обществе широко распространилось представление о ведущей роли личных связей для достижения делового успеха и богатства, «встроенность» в систему социальных связей стала важнее, чем уровень квалификации и профессионализма (*табл. 5*). Однако нельзя сказать, что в этих представлениях просматривалась чисто «рентная система», при которой достаточно занимать определенное место. Необходимо также много работать, сами по себе связи не обеспечивают успеха.

Как уже говорилось, вмешательство государства в жизнь предприятий в 2000-е годы качественно изменилось по сравнению с советским периодом. Чтобы понять особенности этого явления, следует проанализировать социально-экономическую систему, которая возникла в России.

Таблица 5

Качества, помогающие разбогатеть в России, % к числу опрошенных*

Что необходимо, чтобы разбогатеть в России?	% опрошенных
Наличие связей	45,1
Много работать	31,9
Уметь воровать	29,9
Быть профессионалом в своей сфере	29,2
Иметь везение	27,5
Иметь богатых родителей	27,1
Иметь хорошее образование	26,5
Быть беспринципным	16,7
Другое	2,1
Затрудняюсь ответить	4,6

* Опрос был проведен в марте 2007 года компанией «Башкирова и партнеры» среди 1500 человек по репрезентативной выборке. Респондент мог выбрать более одного варианта, поэтому сумма не равна 100%.

Источник: Иваницкая Н., Грозовский Б. Способы разбогатеть // Ведомости. 9 апреля 2007 года. № 62.

Модели капитализма

Современную социально-экономическую систему России с определенными оговорками можно назвать капиталистической. Однако стоит отметить, что в странах, которые принято называть капиталистическими, существующие системы отличаются степенью экономической свободы, государственного регулирования рынков, спецификой функционирования экономических институтов (например, рынка труда), характером государства и социальной политики, особенностями правовой (в том числе законодательной) и выборной систем. Тем не менее, большинство стран с капиталистической системой развития укладываются в несколько типов моделей.

Широко известны возникшие в развитых странах *либеральная модель (США)*, государство благосостояния (европейские страны), его разновидность – *шведская модель*, специфическая *азиатская модель* (Япония), основанная на так называемом «фамилизме». Они различаются экономической эффективностью, темпами экономического роста, уровнем и качеством жизни, социальной защищенностью и остротой социальных проблем. Скажем, в либеральной модели лучше и динамичнее работает рыночная система, но больше социальных противоречий.

Определенные концепции капитализма есть и для развивающихся стран. Одна из самых известных – так называемый кронизм (*crony capitalism*), *«капитализм для своих», «блатной капитализм»* – разработана применительно к условиям Латинской Америки. В ней сделан акцент на устойчивые связи между государственными чиновниками и фирмами, которым первые оказывают покровительство и предоставляют преференции. В работах, посвященных «блатному капитализму», показано, что эта модель менее эффективна, чем либеральная, и подрывает стимулы к инвестициям и инновациям[9].

Элементы блата в России, безусловно, существуют, но полной аналогии между российской и латиноамериканской моделями нет, кронизм – лишь одна из специфических черт российской социально-экономической системы. Российский капитализм исследователи называют по-разному: бюрократическим[10], кремлевским[11], потемкинским[12], делая акцент, соответственно, на роли бюрократии, на влиянии высших руководителей на происходящие процессы, на фиктивном характере многих возникших институтов.

При всей важности этих черт, на мой взгляд, специфика российского капитализма, его отличие от «классического» капитализма свободной конкуренции, каким он сегодня сформировался в Европе и Северной Америке, в том, что его главные действующие лица – социально-экономические кланы, а не частные предприниматели, более или менее свободно конкурирующие между собой. Поэтому

[9] Haber S. (ed.). Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence. Stanford: Hoover Institution Press, 2002.

[10] Шевцова Л. Бессилие Путина // www.democracy.ru/article.php?id=1131.

[11] Blasi J.R., Kroumova M., Kruse D. Kremlin Capitalism. Privatizing the Russian Economy. Ithaca: Cornell Univer-sity Press, 1997.

[12] Schuler K., Selgin G.A. Replacing Potemkin Capitalism. Russia's Need for a Free-Market Financial System // The Cato Institute. Policy Analysis. 1999. June 7. № 348.

предлагаю возникшую в России систему называть клановым капитализмом.

Термин «клан» применительно к политической и экономической жизни широко используется в медиа-, деловых и политических отношениях, но практически не проработан в научной литературе. Нет и анализа системы, в которой кланы занимают центральное место.

В оборот этот термин ввели и наиболее широко его используют антропологи, имея в виду группы родственников, роды, состоящие из нескольких семей, находящихся друг с другом в родстве. Они выделяют конические кланы, в которых положение человека зависит от родственной близости к родоначальнику: чем близость больше, тем положение выше[13]. Хотя это понятие применяется и в анализе трансформирующихся стран[14].

В 1980-е годы понятие «клан» стали использовать специалисты по управлению и организационному поведению для анализа типов координации и контроля в современной деловой жизни развитых и развивающихся стран[15]. Они были не удовлетворены чисто экономическими объяснениями делового поведения, которые базировались на неоклассическом подходе к изучению современных экономических организаций, действующих в различных культурных и политических средах. С тех пор деловая среда стала еще более разнообразной и плохо предсказуемой.

Для ее анализа W. Ouchi предложил рассматривать три типа механизмов координации и контроля: ценовой рыночный, бюрократический и клановый[16]. В современных обществах присутствуют все три типа, но в разных сочетаниях. В СССР в системе централизованного планирования доминировали бюрократические механизмы,

[13] Социально-экономические отношения и соционормативная культура. Свод этнографических понятий и терминов. М.: Наука, 1986.

[14] Wedel J.R. Clans, cliques and captured states: rethinking ‘transition’ in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union // Journal of International Development. 2003. Vol. 15. Issue 4.

[15] Ouchi W. Markets, bureaucracies and clans // Administrative Science Quarterly. 1980. Vol. 25; Alvesson M., Lindkvist L. Transaction costs, clans and corporate culture // Journal of Management Studies, 1993. Vol. 30; Boisot M., Child J. From fiefs to clans and network capitalism: explaining China’s emerging economic order // Administrative Science Quarterly. 1996. Vol. 41.

[16] Ouchi W. A conceptual framework for the design of organizational control mechanisms // Management Science. September 1979; Ouchi W. Markets, bureaucracies and clans // Administrative Science Quarterly. 1980. Vol. 25.

в современных развитых странах – рыночные, а в нынешней России относительно доминируют клановые.

В обыденной речи слово «клан», как правило, употребляется как синоним «мафии» – преступной группировки. Конечно, есть чисто криминальные кланы, специализирующиеся на торговле оружием и наркотиками, убийствах и т.п. Но не это определяет суть большинства российских деловых кланов, которые существуют в основных сферах жизни российского общества. В них осуществляется обычная производственная деятельность, прямо не связанная с насилием и нарушением закона.

Кланы

Кланы – это группы деловых людей, сросшиеся с государством и криминалом и монопольно контролирующие самые выгодные рынки. Эти вертикально организованные неформальные социальные группы руководителей различного ранга возникли вокруг бывших министерств, ведомств, местных органов власти, крупных государственных и вновь созданных частных предприятий. Обладая весомой политической и экономической властью в различных сферах, они воздействуют на рынок производства определенной продукции, ограничивая конкуренцию, не допуская тех, кто мог бы производить продукцию лучшего качества или более дешевую.

Кланы – закрытые деловые сообщества, не допускающие распространения информации о своей деятельности и своем устройстве. Члены клана связаны близкими дружескими отношениями, которые, в отличие от отношений в формальных организациях, базируются на личных обязательствах и зависимостях. Конечно, неформальные отношения существуют в любой организации, но в кланах их роль важнее формальных норм, официальных законов и инструкций. Влиятельный клан имеет много возможностей защитить своих членов, нарушивших формальный закон, при этом жестоко преследует тех, кто нарушает неписаные правила данного сообщества.

Неформальные отношения в кланах сопровождаются высоким личным доверием и симпатиями. Иногда о них говорят как о «семейных», подчеркивая особо доверительную психологическую атмосферу и высокую внутреннюю сплоченность. Безусловная лояльность к группе и безоговорочная поддержка ее действий – обязательная норма внутриклановой жизни. Оборотная сторона – настороженность

и даже враждебность по отношению к «посторонним» – нечленам клана.

Такая система наряду с материальными стимулами создает мощную неформальную мотивацию. Принадлежность к «команде», ощущение ее поддержки и расчет на помощь в сложные моменты с лихвой компенсируют отсутствие формальной системы социальной защиты.

Вождь – харизматическая личность, непререкаемый авторитет для членов клана. Он определяет положение всех ключевых фигур, которое зависит от степени близости к нему. Сам набирает свою команду, каждый член которой связан с ним множеством неформальных личных обязательств. Формирует систему неформальных норм и правил, по которым протекает внутренняя жизнь клана, зависящая прежде всего от личных привычек и ценностей, а не от формальных законов.

Лидер обладает всей полнотой формальной и неформальной информации о деятельности клана. Остальные, даже высокопоставленные персоны, как правило, владеют ею только частично, касательно своего участка деятельности. Одновременно лидер контролирует все сколько-нибудь важные внешние отношения с другими бизнес-кланами, чиновниками, депутатами, правоохранительными органами, преступными группировками. Зачастую только лидер известен деловым партнерам данного клана, является единственным легитимным его представителем.

В исключительном положении лидера кроется одна из главных слабостей клановой структуры. В случае смены лидера, тем более его внезапной смерти или болезни, клан зачастую радикально ослабевает, а то и разваливается в результате ожесточенной борьбы за власть между ключевыми фигурами. Чтобы предотвратить такой исход, лидер может назначить преемника, чтобы в течение периода социализации его признали основные партнеры и ключевые фигуры внутри самого клана. Подобные процедуры практикуются не только в высших эшелонах власти, но и в клановых структурах всех уровней – от сельского кооператива до промышленных холдингов.

В центре клана – «ядро», «команда», ближний круг ключевых фигур, имеющих прямой контакт с лидером. Это могут быть друзья детства, родственники, бывшие коллеги по работе или бывшие деловые партнеры. Обычно даже в самых больших кланах в «ядро» допускаются лишь 10–15 человек, которые делятся две группы. Первая – партнеры по бизнесу, которые несут неформальную (и формальную) ответственность за какой-то значимый для клана участок деятельности,

помогают лидеру в принятии и реализации важных стратегических решений. Они получают основные выгоды от деятельности клана, но и подвергаются наибольшей опасности при клановых войнах. Вторая группа – технические помощники, секретари, охранники, обеспечивающие решение его ежедневных бытовых и текущих деловых проблем. Однако «близость к телу» в ряде случаев позволяет им влиять на принятие важных решений, а иногда переходить в первую группу.

От «ядра» зависит успех в конкурентной борьбе, но и исходит основная опасность для положения и даже жизни лидера, поскольку члены команды хорошо информированы о теневых, нелегальных аспектах деятельности, знают слабые места клана и его вождя. Раскол в «ядре» – одна из главных опасностей для эффективной работы клана и даже его существования. Поэтому раскрытие информации о теневых сторонах деятельности клана расценивается как предательство, страшное преступление.

Другая важная составляющая клана – «агенты влияния». Внешне они не связаны с кланом, но в силу своего положения фактически представляют его интересы в федеральных и местных исполнительных и законодательных органах власти, правоохранительных структурах, медиа. Они обеспечивают клану доступ к внутренней информации сторонних организаций, предупреждают о возможных акциях против него и его отдельных членов, оказывают влияние на принятие решений, выгодных для клана. Как правило, «агенты влияния» напрямую связаны с лидером. Крупнейшие кланы имеют своих агентов в высших эшелонах власти – в администрации президента, правительстве, Госдуме, федеральных министерствах и агентствах. «Агенты влияния» поддерживаются финансовыми и другими ресурсами клана, включая неформальные. Поэтому сместить агента с его официально занимаемой должности сложно, даже если он плохой работник. Ссориться с влиятельными кланами не хочет никто, включая высокопоставленных правительственных чиновников.

Важнейшие черты российской клановой системы

«Потолки». В клановой системе неизбежно возникают «потолки», которые деловой человек не может преодолеть независимо от того, насколько хорошо организован его бизнес, насколько эффективно

он работает и насколько качественную продукцию производит. Дело в том, что каждый клан представляет собой иерархическую структуру. Социальный порядок в ней поддерживается системой стимулов и санкций. Наиболее сильная мотивация – продвижение по иерархии на более высокий пост, который предполагает более тесные отношения с лидером, а значит, – престиж и более высокий доход. За проступки, нарушение групповой этики предусмотрены наказания – от мягкого бойкота до изгнания из клана и даже физического насилия (уничтожения).

При продвижении учитываются лояльность к вышестоящему (прежде всего к лидеру) и профессионально-деловые качества. Именно соотношение этих критериев, в конечном счете, определяет эффективность работы клана и клановой системы в целом. Здесь возможны два основных варианта:

первый – при минимально необходимом уровне лояльности основную роль играют деловые качества, тогда вперед выдвигаются умеренно лояльные профессионалы;

второй – при минимально достигнутом уровне квалификации продвигаются лояльные люди, тогда наверх «всплывают» лояльные посредственности. Во втором случае система в целом менее эффективна, в ней тот, кто не принадлежит к влиятельной группировке, практически не в состоянии успешно вести и развивать свой бизнес (*табл. 6*).

В результате в системе образуется дефицит мотивов: человек осознает, что его усилия должным образом не вознаграждаются, его малый бизнес не вырастет в средний, а средний – в большой, что выше определенной должности ему не подняться, даже если он достоин большего.

Доминирование кланов в российской деловой жизни определяет социальный и политический облик общества. Из-за него отсутствует полноценная частная собственность, конфликты разрешаются в соответствии не с правовыми нормами, а с социальным весом участников. Статус клана зависит от объема ресурсов, которыми он распоряжается. Мощные кланы владеют по меньшей мере тремя видами ресурсов:

– *экономическими* – активы предприятий разных отраслей, финансовые ресурсы, аккумулированные на счетах в банках, иные ценности;

– *административно-политическими* – контроль над подразделениями и отдельными должностями в исполнительных и законодательных органах власти;

Таблица 6

Оценка руководителями промышленных предприятий условий ведения бизнеса, % к числу опрошенных*

Можно ли в вашем городе (регионе) успешно вести и развивать бизнес без связей в органах власти или влиятельной группе?	**% опрошенных**
Можно успешно вести и развивать любой бизнес без таких связей	13,7
Можно успешно вести бизнес без таких связей только в некоторых сферах, остальные закрыты (только «для своих»)	29,6
Можно успешно вести бизнес без таких связей только до определенного масштаба и прибыли; по достижении некоторого «потолка» – уже нельзя	39,9
Без таких связей никакой бизнес у нас вести невозможно	22,0
Не знаю	6,6

* Респондент мог выбрать более одного варианта ответа, поэтому сумма не равна 100%.

Источник: Материалы опроса 300 руководителей промышленных предприятий обрабатывающих отраслей, проведенного Левада-Центром в 2007 году по заказу ГУ – Высшая школа экономики.

– *силовыми* – контроль над рычагами официального и неофициального насилия: правоохранительными органами, судами, частными охранными агентствами, организованными преступными группировками.

В чьем распоряжении больше ресурсов, у того и больше возможностей реализовать свои интересы, разрешать в свою пользу конфликты на центральном или региональном уровне. В клановой системе все эти виды ресурсов являются конвертируемыми. В России, имея достаточно экономических ресурсов, можно реально контролировать определенные государственные посты. Тогда как в условиях конкурентного капитализма (США, европейские страны, Япония) богатым предпринимателям и формально, и неформально не разрешено покупать за деньги должности, а госслужащим – иметь свой бизнес. И хотя подобные вещи там происходят, они расцениваются

обществом как отклонение от нормы и нарушение принятых этических стандартов. Все это формально не разрешено и в России, но фактически сформировалась неформальная крупномасштабная система конвертации различных ресурсов.

Система конвертации различных ресурсов. В нее вовлечены не все кланы, а только федеральные и региональные «тяжеловесы», обладающие значительным социальным весом, который определяется объемом перечисленных выше ресурсов.

Система конвертации ресурсов включает специфические закрытые дисфункциональные рынки, в которых добавленная стоимость вообще не создается, а лишь перераспределяются блага, или она создается с чрезвычайно высокими социально-экономическими издержками. Примеры: рынки платных услуг госчиновников (коррупция), платных судейских услуг, диссертаций и др. Внешне они имеют все атрибуты работающего рынка: есть спрос на товар (услугу), есть предложение, есть цена товара (услуги), доход продавца. Однако деятельность таких рынков приводит к частным или системным сбоям в тех или иных сферах экономики и обществе в целом, к стагнации[17].

В такой системе не работает механизм обратной связи, подавляющий дисфункциональное поведение и стимулирующий фирмы «тянуться изо всех сил». Известный экономист А.О. Хиршман исследовал аналогичный механизм с ослабленной обратной связью и предложил пути, позволяющие преодолеть «расслабленность» (или, другими словами, отсутствие реакции на рыночные сигналы) в поведении экономических организаций[18]. Другой известный экономист – М. Олсон[19] пришел к выводу, что не любая рыночная система ведет к процветанию, а только та, в которой обеспечены индивидуальные права человека, обычно рассматриваемые как «морально желательные, но экономически затратные, роскошь, которую менее развитые страны или страны, оказавшиеся в трудной ситуации, не могут себе позволить». Там, где обеспечиваются такие права, больше дополнительных экономических возможностей и более мощные стимулы для экономического

[17] См. подробнее: Косалс Л.Я. Дисфункциональные рынки в условиях российской трансформации (на примере рынка милицейских услуг). Препринт WP4/2005/02, серия WP4 «Социология рынков». М.: ГУ – Высшая школа экономики, 2005.

[18] Хиршман А.О. Выход, голос и верность: реакция на упадок фирм, организаций и государств. М.: Фонд «Либеральная миссия» – Новое издательство, 2009.

[19] Olson M. Power and Prosperity: outgrowing communist and capitalist dictatorships. New York: Basic Books, 2000. P. 187.

поведения. Возникает деловой климат, в котором рынки начинают работать на процветание общества, а не только на повышение благосостояния отдельных социальных групп.

В России дисфункциональные рынки возникли и развивались в результате становления «кланового государства»[20]. Оно ориентировано на создание благоприятных условий для крупнейших кланов, предоставление им преимуществ перед другими участниками политической и экономической жизни, а вовсе не на обеспечение индивидуальных прав человека. В этой связи речь обычно идет о коррупции, взятках, откатах и о других нарушениях законов. Однако в России они стали системной чертой, суть которой – в создании условий для конвертации ресурсов, находящихся в распоряжении кланов.

Неформальные связи. В таком государстве неформальные связи становятся неотъемлемым элементом государственного механизма, реакция которого на обращения к нему людей разного статуса существенно различается. Нет никакого равенства перед законом. Кто имеет доступ к влиятельным людям, у того и больше шансов на решение своей проблемы. Этот тезис хорошо иллюстрирует опрос о месте права в системе ценностных ориентаций населения, проведенный в мае-июне 2001 года Центром социального прогнозирования (*табл. 7*).

Как видно, для человека, стремящегося решить свою проблему и защитить свои права, наиболее эффективны не формальные институты – суды и даже не органы исполнительной власти, а люди, имеющие неформальные связи и влияние в них. Неформальные контакты с такими людьми позволяют привести в действие формальные механизмы или остановить их работу, когда это требуется. Ответ «проблема была решена полностью, однако после длительной волокиты» вдвое реже дают те, кто обращался к «влиятельным людям». Они гораздо реже жалуются и на «необоснованный отказ».

Столь «высокоэффективный» в России путь решения проблем был доступен только 11,7% всех обращавшихся для защиты своих прав, 26,6% пытались искать помощи в суде, 19,5% – у руководителей своих предприятий, 12,9% – в органах власти. То есть население было вынуждено «с улицы» обращаться в формальные инстанции, расходуя время и силы, или платить фирмам, неформально связанным с государственными инстанциями.

[20] Термин «клановое государство» введен в работе: Wedel J.R. Flex Organization and the Clan-State: Perspectives on Crime and Corruption in the New Russia / Pridemore W.A. (ed.). Ruling Russia, Rowman & Littlefield Publishers, 2005.

Таблица 7

Результаты обращения населения за помощью для защиты своих прав, % к итогу

Результат обращения	Обращение за помощью:					
	в суд	в органы центральной или местной исполнительной власти	в профсоюз	к директору	к влиятельным людям	в газеты, на радио, телевидение
Проблема решена быстро и эффективно	23,8	23,2	27,3	32,9	66,4	11,5
Проблема решена полностью, но после длительной волокиты	37,5	40,6	34,5	33,8	15,7	34,6
Проблема не решена из-за необоснованного отказа	8,4	20,0	18,2	19,0	4,3	15,4
Проблема не решена из-за несовершенства законов	21,3	8,4	16,4	8,0	10,0	23,1
Другой результат	9,0	7,8	3,6	6,3	3,6	15,4
Итого	100	100	100	100	100	100

Источник: Место права в системе ценностных ориентаций населения, его правовое поведение, источники и характер потребления информации. Отчет по итогам исследования. М.: Центр социального прогнозирования (рук. Ф.Э. Шерети), 2001. С. 59.

«Клановое государство» непосредственно вовлечено в силовые захваты и перераспределение собственности. Силовое перераспределение собственности не носит массового характера, но достаточно распространено, чтобы создать атмосферу страха, опасений, что твое предприятие может быть захвачено. По данным указанного опроса руководителей промышленных предприятий, в 2007 году лишь 2,3% опрошенных ответили, что сталкивались с попытками силового захвата своих предприятий. Ясно, что в действительности эта доля больше (видимо, 3–5%), так как в опросе речь шла только о неудачных попытках, об удачных мы узнать не могли. Тех, кто опасался захвата (поглощения) предприятия, намного больше – 31,8%, не опасался – 53,5% опрошенных. Важно отметить, что после дела «ЮКОСа» власть неформально легитимировала силовые захваты, в чем, возможно, состоял его главный системный вред.

Постсоветский монополизм. Порождением клановой системы стал постсоветский монополизм. Государственные органы и отдельные чиновники создают различные «уполномоченные» структуры и «дружественные» фирмы, возглавляемые людьми, связанными с органами власти и/или чиновниками, обеспечивают им благоприятные условия (выдают подряды, государственные заказы и др.). Правовыми, административными и силовыми способами (закрытие рынков от «сторонних производителей», разорение фирм-конкурентов с помощью налоговых органов и т.п.) ограничивается число участников рынка. Создаются различные «крыши» для частных фирм, вынужденных платить за силой навязанные услуги. В этих и других формах реализации постсоветского монополизма государство выступает не как орган управления, а как субъект рынка с чрезвычайными полномочиями.

Как показал опрос руководителей промышленных предприятий, в 2007 году с монополизмом поставщика сталкивались 49% предприятий, с монополизмом покупателя – 31%. В результате 55% руководителей промышленных предприятий ответили, что их организация сталкивалась, по крайней мере, с одним из видов монополизма. Это немало, так как, например, невозможность оперативно получить комплектующие детали и материалы может привести к остановке производства. Деловой климат, в котором широко развит монополизм, с одной стороны, существенно осложняет деятельность многих фирм, а с другой – создает тепличные, расслабляющие условия для других. В итоге мотивация к активной деятельности, к инновациям снижается у всех.

Номенклатурное предпринимательство. В клановой системе, когда нет жесткого разделения между ролями бизнесмена и чиновника, возникает номенклатурное предпринимательство. В начале рыночных реформ оно было той ценой, которую пришлось платить обществу за согласие номенклатуры проводить реформы. В противном случае они вообще не были бы начаты. В настоящее время номенклатурное предпринимательство институционализировалось, сформировались механизмы его защиты и воспроизводства. Экономически оно является злом, потому что номенклатурные предприниматели имеют незаслуженные преимущества перед «простыми» предпринимателями, а их риски перекладываются на госбюджет. Но в условиях кланового капитализма номенклатурное предпринимательство неискоренимо.

Номенклатурное предпринимательство, как и большинство сторон клановой системы, обычно скрыто от наблюдения. Оно проявляется при разрушении конкретных кланов и «падении» крупных номенклатурных предпринимателей. Яркий пример – смещение с должности московского мэра Ю.М. Лужкова. Сложившаяся в Москве система освоения государственных бюджетных средств нацелена на извлечение частной прибыли не только женой бывшего мэра Е.Н. Батуриной, но и многими другими людьми на различных этажах бюрократической системы.

Система номенклатурного предпринимательства включает множество неформальных взаимодействий в процессе принятия решений о распределении бюджетных средств, строительстве зданий, закупках для нужд государства и др. Информация об этом тщательно скрывается. Бесплатно к ней допускаются только «свои», прежде всего через покровительство бизнесу, который ведут родственники или близкие друзья либо он записан на них, предоставление ему различных преференций. Так, в 2008 году ГУП «Московский метрополитен» подписал контракт на поставку проездных билетов для метро с компанией «Ситроникс», дочерним предприятием которой (ООО «Ситроникс Смарт Технологии») руководит сын начальника метрополитена. Сыну главного архитектора были выделены престижные участки земли под точечную застройку элитными домами. Директор Департамента дорожно-мостового и инженерного строительства Москвы А.Н. Левченко заключал подряды с фирмой, принадлежавшей его жене[21].

[21] Шеремет П., Шпилько А., Михайлов К., Тихомиров В., Апрелев П. Москва: большой передел // Огонек. 2010. № 39 (5148), 4 октября.

Некоторых «чужих» могут допустить в эту систему, но за значительную плату в двух формах:

первая – «откат», то есть возврат части государственного заказа, который платит исполнитель тому, кто организует «выдачу» госзаказа либо дает необоснованные скидки при заключении госконтракта или использовании госимущества. Например, чиновник московской мэрии, ведающий городской рекламой, И. Гаврилов, потребовал от компании «ОптиЛайн» взятку в 500 тыс. долларов за разрешение установки видеоэкранов на улицах столицы[22];

вторая – расплата долей бизнеса, которая переходит в собственность номенклатурного предпринимателя. Например, подобная история произошла с компанией Sibir Energy, когда один из ее создателей Ш. Чигиринский обвинил Е.Н. Батурину в том, что ему пришлось передать половину активов компании в обмен на «решение бюрократических вопросов» в Москве[23].

Московские предприниматели отмечают, что получающие огласку в прессе факты – не исключение из правил, на таких принципах построена вся система городской власти в Москве. Потенциальный инвестор при выделении земельного участка в Москве вынужден проходить через 40 разрешительных процедур, а в среднем по России – через 11[24].

Важным условием возникновения клановой структуры московской власти стала фактическая ликвидация в столице местного самоуправления (МСУ). В 2002 году московские управы были включены в систему исполнительной власти. Их глав стал назначать мэр. В качестве органов МСУ ввели муниципалитеты с мизерными полномочиями (ухаживать за мемориальными досками, проводить детские праздники и т.п.). В 2003 году на органы местного самоуправления в городском бюджете было ассигновано лишь 0,02% всех расходов. Выборы депутатов МСУ превратились в пустую формальность.

Постсоветский монополизм и номенклатурное предпринимательство приводят к неравным условиям конкуренции, и наиболее

[22] Беренина А. Как скоро будущий мэр перестроит столичную бюрократию? // Парламентская газета. 8 октября 2010 года.

[23] Мазнева Е. Чигиринский назвал Батурину партнером // Ведомости. 13 июля 2009 года.

[24] Доклад об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ по итогам 2009 года. Министерство регионального развития. 2010. С. 31. – http://www.minregion.ru/upload/02_dtp/100827_doklad.pdf

Таблица 8

Динамика доли теневой экономики в трансформирующихся странах, % ВВП

Страна	1989–1990	1992–1993	1999–2000	2001–2002	2002–2003
Грузия	24,9	43,6	67,3	67,6	68,0
Украина	16,3	28,4	52,2	53,6	54,7
Молдавия	18,1	29,1	45,1	47,3	49,4
Россия	14,7	27,0	46,1	47,5	48,7
Казахстан	17,0	22,2	43,2	44,1	45,2
Польша	17,7	20,3	27,6	28,2	28,9

Источник: Enste D., Schneider F. 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. Bonn: The Institute for the Study of Labor. Discussion Paper № 26, December 1998; Schneider F. Shadow Economies and Corruption all over the World: What do we really Know? CESIFO Working Paper № 1806. September 2006.

эффективные предприятия оказываются наименее прибыльными[25]. Такое неравенство убивает стимулы для инвестиций и технологических инноваций, негативно сказывается на экономическом развитии. А предприниматели и население начинают отрицательно относиться к капитализму в целом, видя в нем только криминальную систему узаконенного несправедливого политического и экономического неравенства.

Институционализация теневой экономики. Важнейшей чертой кланового капитализма является институционализация теневой экономики, ее укоренение в деловых отношениях практически всех субъектов – от мелких семейных фирм до органов власти всех уровней. Доля теневой экономики в России за годы реформ увеличилась более чем в 3 раза. Хотя она и не является самой высокой среди стран с переходной экономикой, но заметно превысила уровень, например, Польши (*табл. 8*).

В такой системе формируются специфические формы доверия/недоверия: низкий уровень «обобщенного» межличностного доверия при высоком уровне персонального доверия (*табл. 9*).

[25] Экономика России: рост возможен. Исследование производительности ключевых отраслей. М., 1999 (октябрь).

Таблица 9

Уровень доверия руководителей и рабочих промышленных предприятий, % к числу опрошенных*

Кому на предприятии вы доверяете, на чье слово и обещание безусловно можете положиться?	Рабочие	Руководители
Всем работникам	13,9	10,1
Всем руководителям	10,2	16,8
Некоторым руководителям	29,5	43,9
Специалистам	9,0	27,2
Работникам своего цеха	14,4	–
Работникам своей бригады	19,4	–
Нескольким людям, кого давно знаю	39,1	44,3
Другим	0,8	0,8
Никому	7,3	5,3
Своим непосредственным подчиненным	–	23,9

* Респондент мог выбрать более одного варианта ответа, поэтому сумма не равна 100%.

Источник: Материалы опроса 300 руководителей промышленных предприятий обрабатывающих отраслей, проведенного Левада-Центром в 2007 году по заказу ГУ – Высшая школа экономики.

Высок процент уровня доверия руководителей (44,3%) и рабочих (39,1%) нескольким людям, которых они давно знают, и низок уровень доверия даже в малых группах, в рамках непосредственных отношений: только 23,9% руководителей доверяют своим непосредственным подчиненным и 19,4% рабочих – работникам своей бригады. Иначе говоря, если нет личного знакомства, проверенных личных контактов, то, скорее, присутствует недоверие.

Такая атмосфера осложняет ведение бизнеса, существенно увеличивает расходы на безопасность и трансакционные издержки в любом деле – в частности, при выходе на новые рынки. Поэтому жизненно важно быть включенным в систему доверительных отношений,

чтобы «кто-то» за тобой «стоял». Без этого вести бизнес, тем более его расширять, невозможно. Это означает, что благами клановой системы реально пользуются лишь относительно небольшое число людей, имеющих доверительные отношения с лидером клана и его «соратниками».

Структура кланов

Клановая структура сформировалась из множества кланов[26], конкурирующих между собой за доступ к государственному бюджету и контроль над крупнейшими предприятиями. Их можно классифицировать следующим образом.

На вершине пирамиды находятся ***высшие кланы, кланы «федерального значения»***, которые влияют на принятие важнейших решений в стране, контролируют основные федеральные органы власти и львиную долю всех активов российской экономики. Точной информации о том, сколько их и каков именно список, нет. Исследователи называют 3–4, иногда 5–6 подобных групп. К примеру, В. Прибыловский в 2003 году предложил такой перечень: «старокремлевская», или «семейная», группировка (унаследованная от Б.Н. Ельцина и его «семьи»); «старопитерская» группировка; «чекисты» («новопитерская» группа); «мэрия» (столичный лужковский клан)[27], а в 2007 году выделил 5 крупных групп и 5 групп поменьше[28].

Второй уровень – ***кланы в различных секторах***: в добывающих отраслях (газ, нефть, добыча, переработка и экспорт металлов и минерального сырья), в ФСБ и других спецслужбах, финансах, правоохранительных органах, армии и военной индустрии. Их, видимо, тысячи, наиболее мощные – в ФСБ и добывающих отраслях. По данным газеты «Коммерсант», российскую металлургию к 2005 году контролировали полтора десятка крупнейших кланов, во главе которых находились примерно три десятка лидеров с объемом продаж более

[26] Подробное описание некоторых крупных кланов см.: Макаркин А. Политико-экономические кланы современной России. М.: Центр политических технологий, 2003. Хотя значительная часть информации устарела.

[27] Прибыловский В. Олигархи времени Владимира Путина. Наиболее влиятельные номенклатурные кланы России // Смысл. 1 мая 2003 года. № 7.

[28] Прибыловский И. Пять башен. Политическая топография Кремля. 2007 – http://www.anticompromat.org/putin/5bashen.html

50 млрд долларов и примерно 10 млрд долларов прибыли[29]. В 2006 году в отрасли отмечалась дальнейшая концентрация активов, в том числе за счет поглощения высшими кланами и слияния с иностранными компаниями.

На втором уровне расположены также ***региональные кланы***, действующие в рамках республики, области, края, города, села. Они тоже исчисляются тысячами. Вот как описана ситуация в Челябинской области в местной прессе на базе данных исследовательской группы «Сопрано», изучавшей структуру местной правящей элиты: «Сегодня на политической карте Южного Урала есть шесть групп влияния. Они формировались по территориальному признаку, бизнес-интересам и административному ресурсу. Условно их называют так: группа Сумина (губернатор Челябинской области. – *Л.К.*), группа ЧТПЗ (Челябинский трубопрокатный завод. – *Л.К.*), группа ММК (Магнитогорский металлургический комбинат. – *Л.К.*), группа "Ариант–Мизар" (названия холдингов. – *Л.К.*), группа Юревича (мэр Челябинска. – *Л.К.*) и группа "Магнезит" (группа металлургических предприятий. – *Л.К.*)... Расстановка сил на Южном Урале в первую очередь влияет на формирование состава Законодательного собрания. Здесь ярко выражены интересы каждой политической команды»[30].

Третий уровень – ***криминальные кланы***, организованные преступные группы (ОПГ), которые существуют в большинстве российских регионов и городов. Официальных данных о числе ОПГ в России нет – видимо, их также тысячи. По данным главы МВД Р.Г. Нургалиева, в середине 2000-х годов на вершине пирамиды криминальных кланов находилось 116 крупнейших групп с 4 тыс. активных членов, которые действовали на межрегиональном и международном уровнях, контролировали около 500 больших компаний в различных отраслях экономики[31].

Высшие кланы контролируют деятельность многих региональных и отраслевых кланов. Криминальные кланы находятся внизу пирамиды. Каждый из уровней клановой структуры имеет собственную иерархию: мелкие криминальные бригады являются частью крупных ОПГ, которые входят в большие преступные сообщества.

[29] Молина М. Пахари металлургической нивы // Приложение к газете «Коммерсант». 14 сентября 2005 года. № 172 (3256).

[30] Соколова А., Черепанов В., Понаморев А., Дедков К. Современная элита предпочитает играть в команде. ГТРК «Южный Урал». 5 мая 2007 года. – http://chelyabinsk.rfn.ru/rnews.html?id=62533

[31] Владимиров Д. Защита для свидетеля // Российская газета. 24 марта 2005 года.

Мелкие территориальные кланы в городах зависят от крупных кланов в столицах областей и краев. Промышленные предприятия входят в различные холдинги и финансово-промышленные группы. Крупнейшие кланы на каждом уровне возглавляются так называемыми олигархами, которых примерно 100–200 на каждом из них, поэтому в целом их от нескольких сотен до тысячи.

Конечно, данная структура не охватывает все организации и все взрослое население страны. Есть и независимые организации в каждой сфере деятельности, не входящие ни в какие группировки и устроенные не по клановым правилам. Разумеется, многие люди находятся вне всяких группировок. Однако самые прибыльные и активно развивающиеся сферы устроены именно так. Да и многие стагнирующие секторы поражены клановостью.

Кланы конкурируют между собой, стремятся достичь доминирующего положения и внешне во многом ведут себя подобно обычным рыночным субъектам. Их отличие от фирм и предпринимателей в развитых рыночных экономиках типа США и Европы состоит в особой роли неформальных норм при принятии экономических решений. Например, если в последних при продвижении работника основную роль играют его профессиональные качества, уровень квалификации, реальные достижения, то в российской клановой системе – не столько они, сколько принадлежность к определенной группе, является ли он «своим».

Прежде всего это относится к чиновникам – принадлежность к сильному «бюрократическому клану» играет ключевую роль в успехе их карьеры. По данным М.Н. Афанасьева, проведшего исследование группы слушателей из Российской академии государственной службы, личная преданность и покровительство выступают главными факторами успешной (или неудачной) карьеры чиновника, при этом 45% респондентов считали наиболее целесообразным в конфликтной ситуации «договариваться с руководителем в индивидуальном порядке»[32]. Что естественно, так как множество их личных обязательств и контрактов замкнуто на лидера.

Схожая ситуация и в бизнесе. Из интервью автора с топ-менеджером крупного российского банка: «Я сейчас начальник управления. Это мой “потолок”, даже если вывернусь наизнанку и буду работать по 25 часов в сутки. У нас, чтобы стать начальником департамента, куда входит несколько профильных управлений, нужно быть близким

[32] Афанасьев М.Н. Клиентелизм и российская государственность. М.: Московский общественный научный фонд. 2-е изд., доп. М., 2000.

к “главному” (владельцу банка. – *Л.К.*), другом его детства, однокашником и т.п. Если ты в эту “номенклатуру” не попадаешь, то у тебя – четкий “потолок”, даже если ты сильнее этих номенклатурных. Впрочем, двинуть из начальников департамента могут запросто, и не из-за того, что ты – слабый профессионал. Недавно убрали начальника нашего департамента, хотя он был очень сильный руководитель, и поставили заметно более слабого. Оказалось – копали под одного из высших менеджеров, который курирует наш департамент. Так что я сейчас работаю если не в полсилы, то уже и не слишком выкладываюсь. Но все эти рассуждения верны с учетом того, что речь идет о профессионалах неплохого уровня, – совсем негодного на ответственную должность не поставят. По протекции очень высокопоставленных людей негодного работника назначить на должность с неплохой зарплатой могут, но решения принимать не дадут и уволят при первой же возможности».

«Внизу» также можно вести речь об аналогичных отношениях, принимая во внимание, что чем ниже уровень иерархии, тем хуже организация и способность к коллективному действию. Несмотря на то, что «рядовые» рабочие в России находятся в сильной личной зависимости от непосредственного руководителя, они обычно не являются членами «его команды». Как правило, на них не распространяются неформальные стимулы, которые имеют члены клана, они являются пассивными участниками этих отношений и «натыкаются» на них только тогда, когда пытаются добиться повышения зарплаты, улучшить условия труда, получить какие-то льготы. Как говорил в интервью рабочий, «коллективных конфликтов не бывает. Даже если многие стали возмущаться (например, зарплата маленькая) и пошли к директору – зарплата повышается, но не у всех, а у избранных. И конфликт вроде бы решен, но что это произошло в результате договора работников и администрации – сказать нельзя»[33]. В результате, кроме зарплаты, «внизу» не остается стимулов – скорее, антистимулы (санкции) в виде наказаний, штрафов, увольнений и т.п.

Все черты клановой системы тесно взаимосвязаны. Для нормальной работы кланов с их скрытой от общественности жизнью необходима теневая экономика, дающая возможность следовать неформальным правилам поведения. Бюрократическое предпринимательство порождает монополизм и ведет к тому, что чиновники «вышибают» с рынков или оттесняют на периферию (в малоприбыльные секторы) «чужие»

[33] Интервью провел Ю.А. Симагин (не опубликовано).

фирмы, создавая монополию из «своих» компаний. Это возможно только в условиях «кланового государства», сращенного с наиболее мощными группами влияния и дающего им «зеленый свет».

При этом клановый капитализм в России – это целостная система, по поводу которой возникло относительное социальное согласие влиятельных в обществе сил, не заинтересованных менять сложившийся порядок. Эта система имеет достоинства по сравнению с советской системой, так как в целом обеспечивает больше свободы, создает более сильные экономические стимулы для краткосрочной деловой активности, консенсус в правящем классе и сравнительно мирное общество.

В то же время она не лишена существенных недостатков по сравнению с системами развитых стран:

– отсутствие власти закона, гарантий прав человека, гражданского общества;

– отсутствие прав собственности без политической и силовой поддержки из-за возможного силового захвата – большая тяжесть бремени собственности;

– дефицит долгосрочных мотивов деловой активности – недостаток инвестиций и инноваций;

– блокирование каналов вертикальной социальной мобильности;

– «демонстрационная демократия» – неформальные межклановые договоренности для сохранения баланса сил вместо публичной политики (институт преемника);

– нестабильность в долгосрочной перспективе.

Среди них особо важную роль играет тяжесть бремени собственности. Наемным руководителям промышленных предприятий был задан вопрос: хотят ли они стать собственниками предприятия, которым руководят? Лишь 5,2% хотели бы стать единоличными собственниками, 22,8% – совладельцами. А 54,9% дали отрицательный ответ (при этом только 6% оценили экономическое положение своих предприятий как плохое). Основные мотивы нежелания становиться собственниками: «слишком много хлопот, большие налоги, велика ответственность» – 54,5%, «это не увеличит мои доходы» – 26,9%, «беспорядок, дезорганизация в обществе и экономике» – 9,3%[34].

[34] Материалы опроса 300 руководителей промышленных предприятий обрабатывающих отраслей, проведенного Левада-Центром в 2007 году по заказу ГУ – Высшая школа экономики.

В такой системе права собственности существенно ограничены.

Во-первых, если они не подкреплены мощными силовыми и административно-политическими ресурсами, то это – «незащищенная» собственность, которую может отнять более сильный клан, невзирая на существующие формальные законы. В условиях конвертации ресурсов, имея деньги, можно купить силовую и административную поддержку, хотя это стоит недешево и может потребовать довольно много времени. А при силовом захвате собственности время зачастую важнее денег. Такая ситуация во многом лишает институт частной собственности его стимулирующей силы, поскольку подрывает долгосрочные мотивы к приумножению собственности, инвестициям и инновациям.

Во-вторых, клановая система накладывает ограничения на распоряжение собственностью, ее продажу/покупку и передачу по наследству, так как активы, обремененные многочисленными неформальными обязательствами, зачастую невозможно официально продать, или их можно продать за существенно меньшую сумму, или это чревато серьезными конфликтами. Наследник, не включенный в систему неформальных отношений, порой де-факто не может их наследовать.

Клановая система изначально нестабильна, поскольку базируется на теневых и неформальных обязательствах, а не на всем известных и формально закрепленных нормах и законах. Кроме того, в ней на всех этажах иерархии постоянно возникают и воспроизводятся нестабильность и неопределенность в связи со сменой лидеров кланов. Нередко такая смена ведет к серии жестоких конфликтов (заказные уголовные дела, заказные убийства, публикации компромата в прессе и т.п.) и к распаду неформальных групп, что отрицательно сказывается на положении контролируемых ими формальных организаций. Определенным «противоядием» против такой нестабильности стал «институт преемника», выработанный методом проб и ошибок как «внизу» (на уровне отдельных фирм и местных органов власти), так и на высшем уровне.

Итак, в России возникла такая капиталистическая система, в которой люди не хотят становиться капиталистами, предпочитают не брать на себя бремя собственности. Значит, в ней есть иные, более легкие способы стать состоятельным человеком. Как же возникла такая система?

Этапы возникновения российской клановой системы

Кланы стали формироваться еще в советскую эпоху – в 1950-е годы, после смерти И.В. Сталина, когда закончился период массовых репрессий и уменьшилась степень централизации и контроля за поведением номенклатуры. В каком-то смысле можно говорить о возникновении «кланового социализма», при котором неформальные закрытые группы номенклатурных работников конкурировали за ресурсы и влияли на принятие важных экономических и политических решений[35]. «Клановый социализм» частично распался, частично послужил «строительным материалом» для формирования новой клановой системы.

Можно выделить четыре этапа ее формирования, на каждом из которых существенно различались деловой климат и условия работы фирм.

Первый этап – вторая половина 1980-х годов. Это идеологическая и политическая либерализация, разложение советской системы, начальное знакомство населения с негосударственной экономикой, формирование «ядер» первых деловых кланов. Еще отсутствовали правила игры и условия для более или менее регулярной самостоятельной текущей экономической деятельности, тем более для частных инвестиций и инноваций.

Процесс был «запущен» Законом «Об индивидуальной трудовой деятельности» от 19 ноября 1986 года, Законом «О государственном предприятии (объединении)» от 30 июня 1987 года и Законом «О кооперации в СССР» от 26 мая 1988 года. Они дали толчок распаду советской экономической системы и создали условия для хозяйственной активности инициативных людей из всех слоев советского общества.

Вот как вспоминает этот период пионер кооперативного движения, бизнесмен А. Тарасов[36].

А. Тарасов: *Вот что происходило вначале. Кооператоры забирали себе лучший цех. Платили деньги директору, нанимали самых лучших рабочих, уводили их с конвейера. Они переставали выпускать там станки, я не знаю, и начинали выпускать какие-нибудь тазики, которые давали больше денег. Эта вот штука, как раковая опухоль, начала очень быстро развиваться. Допустим, когда я регистрировал свой первый кооператив в апреле-мае 1987 года, у нас был № 10 во всем Советском Союзе. А уже к августу было что-то около 150 тысяч. Вот такой был размах, такой пошел народный бунт...*

Вопрос: *А там это были люди, похожие на вас, тоже относительно молодые, тоже в старой системе достаточно успешные?*

А. Тарасов: *Мы очень быстро превратились в аппарат по открытию новых бизнесов, очень быстро переросли себя. Уже через год мы занимались всем на свете сразу. К нам приходили люди и говорили: нам неохота мучиться с открыванием этих счетов, получением печатей. Можно мы откроемся как ваше отделение? Будем работать в общий котел, а потом делить выручку? И мы всех принимали к себе. Через 2 года у нас было 27 отделений, в которых работали 2,5 тысяч человек.*

Вопрос: *И они все занимались разным бизнесом?*

А. Тарасов: *Абсолютно. Ну, вот первое отделение открыл у нас Владимир Яковлев, он создал у нас отделение «Факт», которое переросло потом в агентство «Факт». Затем это стало издательским домом «Коммерсант».*

Вопрос: *К вам приходили люди со своими объемами работ и вы помогали этот бизнес поставить?*

А. Тарасов: *Нет, мы просто тогда смотрели: если человек интересен, давали ему денег, давали ему площадь. И мы делили выручку, вот что было интересно. Зарабатывали все по-разному. У нас были компьютерные направления, у нас были сырьевые, у нас было всякое в кооперативе... Все это было большое кооперативное объединение. Потом они откалывались, уходили на свои собственные хлеба. Это убивало плановую систему... и, в принципе, уничтожило социалистическую экономику, которая уже начала разрушаться сама по себе.*

Внешняя среда была крайне враждебной для предпринимательства, люди боялись создавать стабильные деловые сообщества. Многие возникшие группы вскоре исчезли, но именно тогда сформировались «ядра» кланов, ставших главными действующими лицами российской экономической и политической жизни в 1990-е годы. Изменялись их названия, персональный состав и статус. В то время начали свой бизнес известные предприниматели, вокруг которых сформировались крупные деловые группы: К.А. Бендукидзе, О.В. Киселев, М.В. Масарский, Г.А. Тосунян, Б.А. Березовский, М.Б. Ходорковский, В.В. Виноградов, А.П. Смоленский.

[35] Подробнее см.: Косалс Л.Я. Развитие кланового капитализма в России // Знание – сила. 1995. № 3; Mitrokhin N. The Rise of Political Clans in the Party-State Apparatus Khrushchev in the Kremlin. In: Policy and Government in the Soviet Union, 1956–1964 / Ed. by Jeremy Smith, Melanie Ilic. Routledge, 2009 (forthcoming).

[36] Развитие русского капитализма: от Горбачева до залоговых аукционов. Беседа с Артемом Тарасовым // http://forums.polit.ru/index.php?showtopic=96416

Второй этап – первая половина 1990-х годов. Это был период экономической либерализации и первоначального распределения капитала. На всех уровнях экономической и политической системы интенсивно формировались кланы, которые боролись за раздел экономического и политического пространства, устанавливали правила игры. Бурно развивалась теневая экономика. Правоохранительные органы массово вовлекались в бизнес (инициативная коммерциализация).

После либерализации цен началось что-то вроде свободной конкуренции. В условиях массовой легальной приватизации вышли на свет ранее сформировавшиеся кланы и возникло множество новых. Произошло первичное распределение части экономических, административно-политических и силовых ресурсов, которые раньше целиком находились в руках государства. Конечно, это распределение было и остается неполным, значительная часть ресурсов по-прежнему у государства. Но наиболее прибыльные «куски» ушли в частные руки, формировавшиеся кланы конкурировали между собой. Самые успешные смогли добавить к своему «ядру» мощную периферию, создать целые промышленные империи. В процессе этой конкуренции складывались правила взаимодействия кланов между собой и с государством.

Почему в условиях либерализации общественной жизни, когда вполне легально можно было стать собственником, появлялись прежде всего не бизнесмены-собственники, которые, ни на кого не оглядываясь, напрямую выходят со своим товаром на рынок, а более или менее устойчивые кланы, то есть неформальные коалиции – группы, куда входили деловые люди, чиновники, «правоохранители» и иногда бандиты? Почему в определенных областях независимость и свобода действий деловых людей были ограничены? Видимо, дело в той враждебной среде, в которой бизнесменам пришлось действовать. Деловых людей «снизу» подстерегала преступность, которая взрывообразно выросла в российском обществе и быстро приобрела организованный характер, а «сверху» – государственный рэкет, инициативные «наезды» отдельных чиновников и организованные действия департаментов или целых ведомств.

В эпоху «свободной конкуренции» большая опасность была «снизу». К середине 1990-х годов по сравнению с 1991 годом число убийств (вместе с покушениями на убийство) выросло с 16 тыс. до 32 тыс. в год, а заказных убийств – со 102 зарегистрированных случаев в 1992 году до 560 в 1995 году[37]. Вхождение в закрытое неформальное деловое сообщество обеспечивало лучшую защиту бизнеса и жизни, чем положение «волка-одиночки», вынужденного опираться только на свои силы и защиту государства, у которого были совершенно другие заботы. Кроме того, в рамках таких сообществ обеспечивался высокий уровень доверия в деловых отношениях, что было особенно важно в начальных условиях трансформации и отсутствия многих формальных институтов. Такие сообщества в итоге оттеснили независимых бизнесменов, оставшихся вне неформальных связей, из добывающих отраслей, торговли энергоносителями, внешнеэкономической деятельности, банковского дела в менее прибыльные и более рисковые сферы. Впрочем, в каждой отрасли есть периферийные сферы, куда вытеснены независимые деловые люди.

В первой половине 1990-х годов имели самый высокий статус и динамично развивались кланы, контролировавшие сырье, что было вызвано стагнацией внутреннего спроса и особой ролью экспорта. Обладая огромными экономическими ресурсами, они во многом контролировали высшие посты в исполнительных и законодательных органах. У кланов, контролировавших силовые структуры (ФСБ, армию, МВД, прокуратуру), средств было существенно меньше, поэтому их вытеснили с большинства значимых государственных постов. Однако наиболее динамичные и амбициозные из них «вышли на рынок» – появились силовики-бизнесмены с «отложенными» политическими целями. Успех на рынке и накопленные значительные средства позволили силовикам в условиях кризиса власти конца 1990-х годов успешно конкурировать за высшие посты. Три последних премьера были выходцами из бывшего КГБ, а главным соперником В.В. Путина в борьбе за роль преемника Б.Н. Ельцина был шеф МВД В.Б. Рушайло.

«Клановая демократия» формировалась тогда, когда относительно мирно сосуществовали многочисленные центры силы, социальной, экономической и политической инициативы, ни один из которых не доминировал. Основные политические решения, связанные с выборами президента, депутатов в федеральные законодательные органы, местных руководителей, принимались в ходе закулисных игр наиболее влиятельных кланов, между которыми достигался компромисс. Затем эти компромиссные решения «вживлялись» в общество, в той

[37] Локк Р.В. Заказные убийства: Криминологический анализ. М.: Былина, 2003. С. 26, 31.

или иной мере навязывались населению. При этом власть вынуждена была соблюдать определенные приличия и ограничения и обеспечивать поддержку внутри влиятельных групп. За этим следили конкурирующие кланы. Конечно, такая система отличалась от существовавшей в странах с давними демократическими традициями, но обеспечивала баланс сил, ограниченную обратную связь от общества к власти и страховала от принятия совсем уж неадекватных решений.

Другая важная особенность этого периода – существенное снижение управляемости административной системы и государства в целом. Что не в последнюю очередь было вызвано включенностью многих чиновников в мощные бюрократические, деловые и криминальные кланы. Даже если такой функционер работал явно плохо, уволить его было трудно, да и опасно, поскольку это могло привести к конфликту с влиятельной группировкой. Иногда, чтобы уволить одного или нескольких влиятельных лиц, необходимо было «выбить» целый клан. Поэтому сплошь и рядом на своих местах оставались профессионально непригодные или просто криминальные чиновники.

Важные сдвиги происходили и в сознании общества. В советский период с его жесткой иерархией, пропагандой трудовых ценностей и добросовестного труда, медленной социальной мобильностью достижение успеха в жизни люди связывали с упорным трудом и высоким профессионализмом. К середине 1990-х годов на первый план вышли связи с нужными людьми и личные качества, прежде всего предприимчивость, или, как тогда говорили, «умение вертеться» (*табл. 10*). В то время, в условиях высокой инфляции, человек мог за считанные месяцы сколотить состояние, провернув две-три сделки на заимствованные в банке деньги, полученные с помощью деловых знакомых. Однако это отражало глубинные особенности и российского бизнеса, и клановой системы, в которой неформальные связи могут быть гораздо важнее для успеха, чем профессиональные качества.

Третий этап – вторая половина 1990-х годов. Основные федеральные и региональные кланы в результате жесткой конкуренции, переходившей порой в клановые войны, поделили между собой большую часть экономического и политического пространства. А массовые слои предпринимателей и населения приобрели первичные навыки работы в рыночной экономике, научились создавать предприятия, продавать и покупать активы, брать и отдавать кредиты.

Таблица 10

Представления населения о факторах успеха в жизни в 1989–1996 годах, % к числу опрошенных*

Что нужно, чтобы добиться успеха в жизни?	1989	1993	1996
Упорно и целеустремленно работать	45,4	33,0	7,8
Знать свое дело	34,9	28,9	13,8
Обладать хорошими способностями	26,4	30,4	41,7
Иметь большие связи	17,1	31,5	50,1
Иметь родственников, занимающих высокий пост	7,5	10,6	42,4
Затрудняюсь ответить	8,5	11,9	7,8
Число опрошенных	2054	1771	2405

* Респондент мог выбрать более одного варианта, поэтому сумма не равна 100%.

Источники: Данные за 1989 и 1993 годы: ВЦИОМ. Исследование «Омнибус», 1989, 1993; данные за 1996 год: ВЦИОМ. Исследование «Мониторинг социально-экономических перемен», 1996.

Правила игры становились все более стабильными. Так, крупные кредиты без залога и/или поручительства не выдавались, деловая репутация также стала активом, без неформального одобрения властей на местный рынок попасть было трудно, а иногда и невозможно. Продолжилась эволюция и началась институционализация теневой экономики – в частности, возникли теневой механизм инвестирования и неформальные институты защиты инвестиций.

Обычным стало активное участие правоохранительных органов в экономической и политической конкуренции. Был достигнут баланс в отношениях между деловыми людьми, правоохранительными органами и властью. Он опосредовался возникшей тогда системой конвертации ресурсов, которая позволяла чиновникам зарабатывать на рынке, бизнесменам – «прикупать» немного власти, а правоохранительным органам – выполняя важные поручения властей, также делать деньги в рыночной системе.

Период увенчался неформальной передачей власти от первого президента второму в условиях имитации конкурентных выборов

и возникновением политического института преемника. Этот институт характерен для клановой системы, работает на уровне и региональной власти, и отдельных деловых кланов. Подобные прецеденты встречались и в некоторых развивающихся странах – например, в Мексике. Институт преемника там существовал несколько десятилетий, но в ходе политического развития страна от него отказалась в пользу более эффективной модели реальных конкурентных выборов.

Четвертый этап – 2000-е годы. Это централизация, бюрократизация и «олигархизация» клановой системы. Достигнутый ранее баланс в отношениях между деловыми людьми, чиновниками и силовыми органами был сдвинут в пользу чиновников. «Прикупать власти» стало намного сложнее и дороже, число «избранных» групп чиновников и «правоохранителей» уменьшилось, но они активнее стали зарабатывать на рынке. Повысилась роль бюрократических кланов, приватизировавших административный ресурс, ценность которого увеличилась.

В результате монополии «клана Путина» произошло перераспределение экономического и политического пространства, наиболее ценных активов благодаря устранению несанкционированной политической и общественной деятельности и имитации партийной системы, парламентаризма и гражданского общества. Укрепился институт преемника, в ходе второй передачи власти преемнику были отшлифованы соответствующие процедуры.

Появились настоящие олигархи, которые действительно имеют шанс остаться у власти на многие годы благодаря «бюрократической» приватизации, когда под лозунгом усиления государственного влияния многим сверхкрупным компаниям вернули активы, «незаконно отчужденные у государства в предыдущий период». На практике это был захват высших постов в этих компаниях представителями «верховного клана». Происходил он по-разному: «дело "ЮКОСа"», «дело "Медиа-Моста"», «дело Гуциериева ("Руснефть")», создание «Объединенной авиастроительной корпорации», выкуп активов «Сибнефти», покупка «Рособоронэкспортом» «АвтоВАЗа». В результате «верховный клан» взял под контроль большинство сверхкрупных предприятий-монополистов, производящих значительную часть ВВП. Те, кто контролирует эти государственно-частные структуры, являются настоящими олигархами.

Первая стадия возникновения олигархического капитализма в России состоялась: сформировалась экономическая система,

в которой доминирует относительно небольшое число сверхкрупных государственно-частных компаний, возглавляемых, как правило, людьми из одного клана, в распоряжении которых сосредоточены основные силовые, экономические и административно-политические ресурсы страны.

Клановые системы в других странах

Клановые механизмы контроля и координации (принятия решений) не являются уникальной российской чертой. Они существуют практически во всех странах, но роль их различна. В развитых странах Северной Америки и Западной Европы (Великобритания, Германия и др.) она относительно незначительная, там доминируют рыночные механизмы. А в таких странах, как Италия и, видимо, Греция, клановые механизмы принятия решений играют весомую роль. Так, итальянские менеджеры, отвечая на вопрос о том, за счет чего можно добиться финансового успеха в бизнесе, на 1-е место поставили «связи с влиятельными людьми» (80% ответивших), а «компетентность и опыт» оказались на 5-м месте – позади «лояльности и исполнительности»[38]. Однако в Италии клановые отношения не определяют лицо социально-экономической системы, рыночные и бюрократические механизмы координации, в конечном счете, оказываются сильнее за счет политических и социально-культурных факторов. Правила «единой Европы» сильнее, чем глубоко укоренившиеся клановые механизмы.

Иная ситуация в трансформирующихся странах. Для оценки роли клановых механизмов Всемирный банк рассчитывает индекс «захвата государства» – степень воздействия «групп влияния» на экономическую жизнь и политику, на само функционирование государства. Индекс рассчитывается по шкале от 0 до 1: чем выше значение – тем больше степень «захвата государства». Так, в 1999 году индекс «захвата государства» составлял в Латвии, Литве, Эстонии 0,18; в Чехии, Польше, Словакии, Венгрии, Словении, Хорватии – 0,20; в Албании, Болгарии, Румынии (Юго-Восточная Европа) – 0,35; в Азербайджане, Армении, Грузии, Казахстане, Украине, Таджикистане, России (СНГ без Белоруссии, Узбекистана и Туркменистана) – 0,38[39].

[38] Luigi Zingales. Capitalism After the Crisis, National Affairs, Issue Number 1. Fall 2009.
[39] Havrylyshyn O. Divergent Paths in Post-Communist Transformation: Capitalism for All or Capitalism for the Few? New York: Palgrave MacMillan, 2006. P. 192.

В подавляющем большинстве африканских и арабских стран роль клановых механизмов более значима, чем в России. В арабских странах, в отличие от западных, политическая система более персонализирована и преобладают патриархальные социальные отношения, поэтому в экономических отношениях и экономической системе в целом доминируют неформальные правила, личные отношения, отношения родства. Формальные нормы применяются лишь в интересах влиятельных групп, а не как универсальные правила, перед которыми все равны. В секторах, где эти группы имеют свои интересы, о справедливой конкуренции не может быть речи, они закрыты для остальных. В такой ситуации права собственности и соблюдение контрактов могут гарантироваться только через социально-политические договоренности с «правильными» людьми, к которым относятся члены элиты высшего ранга или их приближенные. Для «внешнего» бизнесмена приближение к ним стоит больших денег, времени и усилий. Такая система отличается более высокими трансакционными издержками по сравнению с рыночной системой западного типа, так как требует существенных расходов на обеспечение безопасности и выполнение контрактов. В ней экономика, в конечном счете, подчинена социально-политическим целям[40].

Эта ситуация отличается от клановых систем Японии, Кореи, Китая и Вьетнама. Там они базируются на «фамилизме» (фирма рассматривается как семья) как части традиционной конфуцианской этики и предполагают патернализм и включение «рядовых» работников в механизмы принятия решений, информирование их о делах организации и предотвращение социального напряжения и недовольства, поддержание духа социальной солидарности[41]. В «ядра» таких кланов включены практически все работники. Поскольку в кланах значительную роль играют принцип старшинства и сильная внутриорганизационная конкуренция, вероятность продвижения некомпетентных людей низка. У многих появляются мощные долгосрочные неэкономические стимулы. Они вместе со специфической жесткой культурой регулирования индивидуального поведения, обеспечивающей высокий уровень лояльности, дисциплины и следования

[40] Oliver Schlumberger. Patrimonial Capitalism. Economic Reform and Economic Order in the Arab Worl, T bingen, Universit t T bingen, 2004. P. 235.

[41] О роли конфуцианства см. в: Rozman G. Can confucianism survive in an age of universalism and globalization? // Pacific Affairs. 2002. Spring.

формальным и неформальным нормам, позволяют добиться значительного экономического успеха.

Это, пожалуй, единственный пример, когда на базе клановых механизмов формируется конкурентоспособная экономическая система. К сожалению, российская клановая система таких стимулов для большинства работников не создает, хотя и обеспечивает достаточно мощные краткосрочные экономические и неэкономические мотиваторы для относительно узкого круга активных людей.

Перерастет ли нынешний экономический кризис в системный?

Россия тяжелее, чем многие развитые и трансформирующиеся страны, переживает нынешний мировой экономический кризис из-за низкой эффективности ее кланового капитализма. В связи с этим страна может оказаться перед радикальным выбором: или либерализация и создание системы, аналогичной восточноевропейскому капитализму, или построение православно-фундаменталистского государства с имперскими амбициями, замешанного на национализме и агрессивности по отношению к соседям.

Даже при благоприятной внешнеэкономической ситуации противоречия и ограничения развития, имеющиеся в клановой системе, могли бы через 5–6 лет привести к системному кризису. Судя по опыту, например, системного кризиса в СССР во второй половине 1980-х годов, который привел к распаду страны, Варшавского блока, мировой социалистической системы и к возникновению новых государств на территории бывшего СССР, можно сказать, что системный кризис включает три частных кризиса: экономический, военно-политический и кризис доверия населения власти и основным институтам.

В 2009 году – начале 2010 года Россия находилась в состоянии экономического кризиса. Будет ли он разрастаться? Не произойдут ли в дополнение к нему военно-политический кризис и кризис доверия? Конечно, однозначного ответа дать нельзя. Тем не менее, возможная реакция клановой системы на сложившуюся ситуацию позволяет высказать некоторые гипотезы.

Первая: клановая система может способствовать эскалации экономического кризиса. В условиях экономического кризиса обостряется межклановая борьба за ресурсы. Это провоцирует дальнейшее

усиление бюрократического давления на экономику, так как сокращаются возможности использования централизованных ресурсов. Новые крупные проекты (типа Олимпиады-2014) не будут запущены, а бороться за распределение ресурсов вокруг относительно немногих остающихся проектов смогут только «тяжеловесы». И чем дальше, тем больший «вес» будет требоваться для такой борьбы. Поэтому начнется «децентрализация» коррупции – процесс, обратный тому, что происходил в 2000-е годы. Усилится несанкционированная активность чиновников в зарабатывании денег на рынке. Это депрессивно скажется на деловом климате, сократит бизнесменам возможности поддерживать и развивать бизнес.

Вторая: существует вероятность военно-политического кризиса. В частности, в связи с укреплением местной власти в Чечне и постепенным вытеснением оттуда силовых ведомств ухудшается положение силовых кланов, ограничивается их доступ к ресурсам. Обострение межклановой борьбы за ресурсы, вызванное экономическим кризисом, может толкнуть силовые кланы, стремящиеся сохранить свой статус, на эскалацию военно-политической напряженности, создание новых «горячих точек». Кавказ – первый кандидат для этого, но подойдут и другие регионы – например, Украина, Белоруссия, Молдавия, Прибалтика.

Третья: в целом уровень доверия населения власти достаточно высокий, но касается это не всей политической системы, а прежде всего ведущих фигур (В.В. Путин, Д.А. Медведев). Это будет работать, пока есть стабильность и согласие внутри правящего клана, что является важным условием и для общей стабильности клановой системы. Если начнутся видимое разложение правящего клана и конфликты внутри него, то доверие к власти может быстро улетучиться, потому что оно не имеет формальных институциональных оснований. Население не верит большинству институтов, а верит людям.

Таким образом, экономический кризис может перерасти в системный. А вот произойдет это или нет, зависит от многих обстоятельств. В частности, системный кризис тем вероятнее, чем дольше и глубже будет экономический кризис.