

Глава 4. Суверенитет как свобода принятия решений и обеспеченность существования: историческая фактура

<u>Глава 4. Суверенитет как свобода принятия решений и обеспеченность</u>	284
<u>существования: историческая фактура</u>	284
§1. «Восток»: приоритет обеспеченности будущего	287
Языческая оседлость	287
Государство – «хозяин»	288
«Кузница мировоззрений»	290
§2. «Запад»: приоритет свободы хозяйствования в настоящем	292
Государство – «посредник»	294
«Кузница техник мышления»	297
§3. Россия	300
Незавершенная оседлость	300
«Мирь»	301
Государство – «защитник»	302
Мировоззренческие альтернативы	304
<i>В. Геращенко. «Наивные они ребята»</i>	309
§4. Экономический суверенитет: итоги и перспективы	317
Динамика экономического суверенитета: вырождение через глобализацию?	317
Индивидуализация «кочевничества» и глобализация «оседлости»	319
Верования и экономический суверенитет	321
Основные понятия	323
Вопросы для повторения и задания	324
Опорный конспект. Взаимосвязи свободы хозяйствования и обеспеченности существования	325
<i>Приложение 1 к главе 4. В. Вучик Дорожное движение и городской транспорт в Москве и других российских городах</i>	326
<i>Приложение 2 к главе 4. Яков Паппэ</i>	336
<i>Конец эры олигархов. Новое лицо российского крупного бизнеса</i>	336
<i>Российский крупный бизнес в период кризиса</i>	338
<i>Приложение 3 к главе 4. Алексей Богословский Гидроэлектростанции как проклятие</i>	347
<i>Приложение 4 к гл. 4. Устройство общества и экономики с точки зрения рынков труда</i>	351
<i>Приложение 5 к главе 4. О. Бессонова Четвертая модернизация России: переход к либеральному раздатку</i>	360
<i>Приложение 6 к главе 4. Виталий Найшуль. Удочерить высокую культуру!</i>	365
<i>Приложение 7 к главе 4. Игорь Агамирзян. Новая экономика как вызов для России</i>	372

Содержание этой главы лежит на стыке между экономикой и политикой, которая и в самом деле является концентрированным выражением экономики. Понятие суверенитета является в равной мере и политическим, и экономическим, поскольку принятие решения – это действие, которое предполагает наличие суверенной воли того, кто его совершает.

Одно из основных свойств человека, привлекающее пристальное внимание, – это способность **творить** нечто новое, не запрограммированное механизмом причинно-следственных связей, в том числе творить, изменять и себя, свое отношение к жизни.

Лишь при самом поверхностном взгляде может показаться, что суверенитет в экономике означает просто свободу принятия решений экономическими агентами (то есть свободу хозяйствования), каждый из которых ценит свободу как средство повышения своего благосостояния. Еще одним, столь же важным, как и свобода, условием суверенитета в экономике является обеспеченность существования.

Именно поэтому суверенитет экономических агентов включает две стороны – возможность принимать хозяйственные решения по изменению «мира вещей» и возможность присвоения некоторых вещей для обеспечения собственного существования. Поскольку результаты

хозяйствования – внешние предметы – *могут жить собственной жизнью* независимо от жизни их создателей, переходить из одних рук в другие, пока не будут окончательно потреблены, постольку даже полная свобода хозяйствования субъекта не гарантирует хотя бы его простого выживания. И наоборот – при почти полном отсутствии, например, свободы перемещения, то есть при привязанности к производству на одном месте одного блага (например, пшеницы), возможность держать судьбу в своих собственных руках может быть весьма велика.

Обеспечение существования всех членов общества (хотя бы на уровне выживания) требует частичного перераспределения доходов (принудительного, несвободного!), в том числе и полученных как результат свободного хозяйствования некоторых из них, что, в свою очередь, может в той или иной степени обесценить эту свободу, уменьшить стимулы к её активному использованию. Научного решения проблемы перераспределения доходов нет. Поиск наилучшего сочетания свободы хозяйствующих агентов и обеспеченности существования всех – постоянное занятие политиков и экономистов в любом обществе. Поэтому и вопрос о суверенитете в экономике имеет две стороны и представляет собой дилемму свободы хозяйствования и обеспеченности существования.

Поскольку мы говорим здесь о суверенитете как об экономико-политической категории, необходимо зафиксировать два момента: во-первых, суверенитет бывает только «чей-то», его носителя надо уметь выявлять, наблюдать. Это не всегда бывает просто. Достаточно упомянуть о теневой экономике, в которой действуют не только «чистые тенивики», но и «видимые агенты», когда они занимаются «невидимой», ненаблюдаемой деятельностью, уклоняясь тем самым от налогов или претендуя на помощь, субсидии.

Во-вторых, надо стараться понимать, как эти субъекты осознают самих себя. Ведь лицо, принимающее решение, всегда раздваивается на «себя нынешнего», действующего, хозяйствующего («здесь и сейчас»), и «себя будущего», участвующего (потом) наряду с другими субъектами в присвоении результатов хозяйствования.

Кроме того, принятие решения – это интеллектуальная деятельность, осуществляемая определенным образом, по некоторой технологии. Причем в разных общностях эта технология может быть различной, поскольку опыт показывает, что умение мыслить не есть некая «данность». Это умение развивается больше всего как раз в процессе практической деятельности, в том числе и хозяйственной. Техника мышления – это традиционный предмет интереса философов. Известны два очень разных типа технологии хозяйствования: кочевничество и оседлость. Именно их и соответствующую каждому из них технику мышления мы и будем в дальнейшем сравнивать, учитывая также исторические связи и преемственность этих типов хозяйствования.

Наряду с выработкой и принятием хозяйственных решений (с применением той или иной техники мышления) должна осуществляться оценка возможных результатов. А это уже сфера действия мировоззренческих систем, которые также входят в круг предметов, которыми занимаются философы.

Кочевой и оседлый образы жизни сосуществуют (мирно и не мирно) с незапамятных времен. Происхождение человека, как вида из мира животных, задает кочевой образ жизни как исторически первый, а оседлый – как производный от него, что видно даже по самому слову «оседлость». Седло – это прежде всего важный предмет кочевого быта.

Переход к оседлости как бы консервирует мировоззренческую систему, в которой люди себя осознают. Дальнейшие изменения этой системы, как правило, происходят очень медленно и редко затрагивают ее самые фундаментальные части. В связи с этим предметом нашего рассмотрения здесь будут изменения мировоззренческих систем и техник мышления, связанные с различными вариантами перехода от кочевой жизни к оседлой. Из почти бесконечного разнообразия таких переходов, имевших место в экономической истории мира, для более тщательного рассмотрения выбраны только три, которые с

определенной степенью условности можно назвать восточным, западным и российским.

Свобода, в том числе и свобода хозяйствования, – это естественная черта именно кочевой жизни. Что же заставляло людей отказываться от свободной кочевой жизни и «зарываться» в землю? Необеспеченность существования, без которой и свобода не имеет экономической значимости. Причем главным источником проблем становились творения рук человеческих – более совершенные орудия труда, а не природные явления. Например, засухи или морозы заставляли людей уходить из одних мест (вспомним из курса истории «Великие переселения народов»), но не вели к их оседанию в других местах.

Первый известный в истории человечества экологический кризис (точнее, серия экологических кризисов) связан с освоением все более долговечных и совершенных орудий труда, сначала каменных (*неолитическая технологическая революция* – здесь и далее выделяются первые упоминания в тексте понятий, сведенных в общую схему в конце гл. 4), а затем и металлических.

Связанный с этим рост производительной силы каждой отдельной родовой общины вел к росту общей потребительной силы человеческой популяции (прежде всего через увеличение ее численности) и к нарушению экологического баланса в связке «хищник–жертва», хорошо известной из биологии. В конце концов орудия оказывались пригодными для использования по новому назначению – не только для охоты на животных, но и для обработки земли, причем сначала той, что легче и лучше, как и предполагает теория рационального использования ограниченных ресурсов, – в поймах и дельтах рек. Тем самым на коллективном (точнее, групповом) уровне осуществлялся **обмен (tradeoff) свободы перемещения на гарантии существования**. Более высокая надежность и эффективность работы с землей по сравнению с охотой в первобытных обществах видна также из того примера хозяйствования племени кунг, который приводился выше (см. гл. 1, §4, подпараграф «Базовый стратегический выбор: пропорция «досуг–работа»).

Обмен свободы перемещения на гарантии существования – не одновременное событие, перевернувшее жизнь всех людей сразу. Можно сказать, что этот обмен и сейчас не окончен, поскольку еще сохранились (в том числе и на территории нашей страны) общины, ведущие кочевой образ жизни. Более того, происходил и обмен в противоположном направлении – от оседлого образа жизни к кочевому. Например, первых животных приручали, одомашнивали охотники, хорошо знакомые с повадками животных. Наличие домашнего скота привязывало людей к земле, ее плодам, которыми этот скот кормился. Нехватка кормов часто вела к обособлению скотоводства от земледелия с соответствующим обособлением жизни разных человеческих общностей. Поэтому можно говорить о первичном кочевничестве (охотничьем и рыболовецком, давшем потом начало водному кочевничеству, о котором тоже не стоит забывать) и вторичном кочевничестве (скотоводческом), первичной и вторичной оседлости. По сути дела, вся или почти вся история экономической жизни человечества – это история взаимодействия кочевых и оседлых народов.

Переход к оседлому образу жизни значительно ослабил напряжение в связке «хищник–жертва», причем не только (и даже не столько) за счет повышения производительности труда, сколько за счет перенесения конкуренции производительных и потребительных сил из системы «общество–природа» внутрь общества. Происходило это потому, что основные источники существования теперь не поступали извне, а производились в обществе с использованием ограниченного (и во многом уже рукотворного) блага – пригодной для обработки земли. Земля (**недвижимость** по определению) и становилась в конце концов той хозяйственной ценностью, вокруг которой строились экономические отношения людей в течение многих веков и на Востоке, и на Западе, и в России, где земельный вопрос все еще не получил окончательного решения. Но исходной хозяйственной ценностью при переходе к оседлости была вода, а не земля.

§1. «Восток»: приоритет обеспеченности будущего

Языческая оседлость

Древнейшие цивилизации Востока потому и называют речными цивилизациями, что главное в их жизни не земля, а вода, причем не падающая с неба, то есть для всех примерно одинаково, «демократично», а текущая с гор, и потому распределенная заведомо не одинаково ни по количеству, ни по качеству (чем ниже по течению, тем, как правило, хуже) и поддающаяся перераспределению. Связанное с использованием воды широкомасштабное ирригационное строительство требовало координации усилий большого количества людей со стороны надобщинного центра – **государства**.

Среди функций государства, имеющих прямое отношение к экономической жизни, особо можно выделить хозяйственную, посредническую и защитную, любая из которых при определенном стечении обстоятельств может стать доминирующей.

Переход к оседлой жизни вел к смене **родовой общины соседской с обособлением в ней семьи** как первичной хозяйственно-демографической общности и образованием государства как надобщинной структуры.

При этом часть воспроизводственных функций родовой общины перешла к соседской, часть ушла вниз, в семью, а часть наверх, к государству или даже дальше, к вне- или надгосударственному образованию (например, религиозному центру). Но и сама соседская община вобрала в себя часть связей, которые ранее существовали только на межобщинном уровне. Речь идет об обмене генетическим материалом в ходе демографического воспроизводства.

В большой семье сохраняется основной принцип разделения труда между членами общности, сформировавшийся ранее в родовой общине: «функция под человека». В соответствии с этим принципом личные качества (прежде всего различия людей по полу и возрасту) определяют конкретное место приложения сил в хозяйственном организме.

Рассмотрим теперь особенности саморефлексии при разных образах жизни (кочевом и оседлом) и переходах от одних форм саморефлексии к другим, то есть изменения в сфере мировоззренческих систем. Именно они и задали разные пути развития того, что в течение нескольких тысячелетий различалось как «Запад» и «Восток».

Исходной формой саморефлексии был тотем как культ единства воли, в том числе в хозяйствовании родовой общины, причастности к ней всех ее членов. Как правило, им было животное, с которым такая община себя отождествляла. Это животное было священным, его нельзя было трогать, а тем более убивать и употреблять в пищу, за исключением особых дней, когда вкушение его плоти было обязательным ритуалом, выражавшим причастность индивидов к своей общности (то есть роду как совокупности всех поколений, включая уже и еще не существующие).

Но этот ритуал в целом выражал не только причастность индивидов к своей общности, но и – через лишение жизни тотемического животного – их собственную жертвенность, «затратность» по отношению к целому. Иначе говоря, не священному приносилась жертва, а священное собой жертвовало. Отсюда самопожертвование как норма человеческой жизни.

Прикладной смысл тотема состоял в том, что нельзя было дотрагиваться до **своих** сородичей («не убий», «не прелюбодействуй»), поскольку они и тотем – одно и то же («мы»). Остальные – **чужие** («они») – не тотем и с ними можно делать все, что угодно (или все, что полезно для «нас»). Принципы поведения типа «кто не с нами, тот против нас», «если враг не сдастся, его уничтожают» – появились примерно тогда же и отражали крайне низкую степень обеспеченности существования (в прямом смысле – «быть или не быть») при большой свободе (точнее сказать, произволе) принятия решений. В экономической жизни эти фундаментальные, «общечеловеческие» (а на

самом деле до-человеческие, биологические) принципы сохранились до наших дней.

Культ предков – это, по сути дела, часть тотемической формы самосознания, связанная с единством разных поколений людей и очищенная от символической связи с представителями животного мира. Таким образом, можно заметить явную преемственность саморефлексии древнейших оседлых народов по отношению к своим кочевым предкам. Но одновременно можно отметить и отказ от кочевой техники мышления как по-своему цельной системы принятия решений.

Продолжим сравнение техник мышления, характерных для кочевого и оседлого образов жизни, которое начато в предыдущей главе (см. гл. 3, §4). Нетрудно заметить, что в первом случае ум должен быть живой, хотя бы и поверхностный, а во втором – основательный, хотя бы и медлительный. Действительно, кочевая жизнь динамична, решения надо принимать быстро, «недолго думая» (попользовались, а там – «хоть трава не расти»). Если решение оказалось неправильным, всегда можно найти выход в буквальном смысле – «взяв ноги в руки», уйдя в другое место. При оседлой жизни уходить некуда, а потому решения надо принимать с оглядкой на далекое будущее, учитывая экологические последствия своих действий.

Любая производящая экономика, в отличие от присваивающей, является относительно самодостаточной, содержащей **циклы процессов** «производство–потребление». Поэтому еще одно крупное различие рассматриваемых техник мышления выражается в преимущественном внимании к **линейным** или **циклическим связям**.

Далее, возможность произвольного перемещения при кочевой жизни способствует фрагментарности мышления, его ориентированности на события, на их причинно-следственные связи, а не на вещи и их свойства – явные и скрытые, которые больше интересуют оседлых жителей, связанных с некоторым довольно стабильным набором вещей. Их жизнь в большей степени автономна, самодостаточна, чем жизнь кочевников, поскольку связь между хозяйствованием и присвоением более устойчива и определена во времени. Они не тратят много времени на дорогу. У них есть досуг и есть о чем подумать на досуге. «Свободу ног» они заменили «свободой рук», ведущей – через индивидуальные ручные орудия – к развитию индивидуальных способностей.

Наконец, с точки зрения кочевника оседлые жители, скорее всего, «глуповаты и жирноваты», а потому их можно и нужно «стричь», благо орудия охоты (лук, копье и т.д.) легко использовать и «по второму назначению». А для оседлого жителя часто кочевники – это дикие звери, стихийное бедствие, от которого лучше всего попытаться отгородиться (например, Великой китайской стеной).

Государство – «хозяин»

Сохранив в сильно трансформированном виде мировоззренческие системы кочевых предков, потомки отказались от кочевнической техники мышления, «способа производства решений», в том числе хозяйственных.

«Водное» единство как основа культуры – это не только далекое прошлое, но и вполне живая современность, например, в Японии. Отметим прежде всего коллективизм, развитую иерархичность, имеющую базу в экономической жизни (в первую очередь – в водном хозяйстве). Индивид здесь – часть общности, на несколько порядков меньшая, чем в кочевой общине, и по количеству уровней иерархии в новой, оседлой, общности (не меньше четырех: индивид, семья (+предки), соседская община, хозяйствующее государство), и по количеству людей (вместо максимум 40–50 человек в родовой общине – десятки или даже сотни тысяч).

В родовой общине индивид довольно легко может сам осмыслить собственное место «в общем строю». В государстве, как системе соседских общин, сделать это невозможно. Исходная тотемическая форма саморефлексии трансформируется в различные опосредованные

идеологические формы, общие контуры которых похожи на хозяйственные иерархии. Здесь, в восточном государстве, еще сохраняется аналог исходного подчиненного по отношению к общности положения индивида. Но первые орудия труда были ручными, они представляли собой перенос на внешние тела (топор, нож или что-либо другое) некоторых свойств именно индивидов как тел, как носителей естественных производительных сил. Этот перенос, овнешнение естественных производительных сил индивидов представляет собой объективную основу повышения экономической роли самих индивидов. Ведь именно они продолжают принимать непосредственные решения по созданию и применению таких орудий труда, производству материальных благ.

Труд (индивидов) как непосредственная причина появления мира искусственных предметов наряду с миром естественных предметов стал настолько важным явлением в речных цивилизациях (этого не было в кочевых общинах), что именно с ним (а не с Небом, до этого миропонимания еще далеко) часто связывалось *сверхъестественное* начало.

Таким образом, можно зафиксировать некоторое нарушение исходного равновесия в системе «индивид–общность». С одной стороны, индивид все более растворяется в иерархии, по необходимости носящей статический характер (в первую очередь из-за статичности ирригационных сооружений). С другой стороны, именно труд индивидов представляет собой *сверхъестественное* начало в жизни общества, приносит в нее элементы собственной динамики, не связанной непосредственно с динамикой естественных природных процессов. Особенно наглядно это проявляется в труде ремесленников, в гораздо большей мере свободных от текущих явлений природы, чем крестьяне. Даже при большой роли традиций, в любом ремесле можно было достигать индивидуального совершенства. Вспомним также о восточных единоборствах, в том числе и без применения каких-либо вспомогательных предметов. И в них индивид – это отнюдь не «винтик», а вполне самостоятельное мыслящее существо. Есть еще йога и другие системы, ориентированные именно на индивидуальное самосовершенствование, саморазвитие. Все это тоже – «Восток», а не «Запад». Поэтому было бы очень большой ошибкой считать, что свободный индивид – это исключительно западное явление, «продукт христианской цивилизации».

Нетрудно заметить сходство хозяйственной и религиозной вертикалей и первую трактовать как прообраз второй. Хотя трудовое понимание *сверхъестественного*, о котором уже говорилось, само по себе горизонтально, иерархия труда, то есть принятие хозяйственных решений, проявление именно субъектной (а не объектной, естественной производительной силы), как бы сама по себе выстраивает вертикаль внутри горизонтали. При этом верхний уровень субъектности поднимается так высоко над индивидом, что может потеряться из вида, «уйти за облака», в небо, которое тем самым начинает превращаться в Небо (жители Китая свою страну называют: «Поднебесная»). Однако такая вертикаль вовсе не ведет к развитию личностного начала в хозяйственных системах. Скорее, наоборот, в таких системах субъектность отрывается от индивидуальности, обезличивается. «Поголовное рабство», свойственное первобытной, родовой общности, здесь только усиливается, и начинают проявляться его негативные стороны.

В «вертикальности» надо выделить другой аспект. Любая хозяйственная иерархия, помимо всего прочего, представляет собой перераспределительное устройство, разрушающее, хотя бы частично, прямую, локальную связь хозяйствования и присвоения.

Хорошо это или плохо? Вроде бы, плохо. Ведь если материальное благополучие субъекта не зависит от его собственных стараний, то будет ли он стараться? Но, с другой стороны, наличие социальных гарантий, перераспределения, действительно освобождает субъектов – от заботы о себе, своем теле. Свобода действий не является здесь

экономическим **средством** (что как раз роднит человека с миром животных) – выживания или повышения своего благосостояния. Она существует «по ту сторону» материального производства, «царства необходимости». Строго говоря, уже в первобытной общности уравнильный принцип распределения представляет собой нечто вроде экрана, высвобождающего активность индивида от нацеленности на собственное тело, его нужды, даже если сама общность в целом при этом влачит существование на грани жизни и смерти.

Таким образом, хозяйственная иерархия оказывала двоякое воздействие на индивидов. В сфере собственно хозяйствования она действительно умаляла индивида, превращала его в частичное существо, наподобие пчел в улье или обитателей муравейников. Но в сфере присвоения она волей-неволей создавала условия, предпосылки для обращения активности индивидов на самих себя, на свои души, а не тела. Именно в своих душах «люди иерархии» искали себя, смысл своей жизни и находили Творца.

«Кузница мировоззрений»

Еще одна очень важная тема должна быть затронута именно в этом месте – тема жизни и смерти в ее экономическом измерении. Как только мы начали разговор об экономическом суверенитете и связали этот суверенитет с обеспеченностью существования, мы фактически уже вошли в данное измерение, хотя в явном виде это не фиксировали. Говоря далее об обмене свободы перемещения на групповую обеспеченность существования, мы в центре внимания держали проблему жизни и смерти общностей (общин), но не индивидов. Для индивидов такой проблемы в экономическом измерении не существует – все люди физически смертны независимо от того, насколько эффективно они хозяйствуют.

Для кочевых общностей прекращение их собственного существования было вполне возможной перспективой, что беспокоило их гораздо больше, чем смерть любого индивида. Эффективность хозяйствования определялась прежде всего степенью выживаемости рода – тотема.

При оседлой жизни угроза исчезновения общности (теперь уже иерархической) не столько теряет актуальность, сколько в большей степени начинает зависеть от хозяйственных решений индивидов, от их мотивации. И здесь естественная смертность индивидов может стать экономической проблемой. Восточная культура в целом ориентирована на максимальный учет ныне живущими (хозяйствующими) субъектами интересов будущих поколений.

Один из известных вариантов «идеологической» мотивации повышения ответственности индивидов за принимаемые решения – бесконечная повторяемость земных жизней индивида с наследованием бремени принимаемых решений (карма). Тем самым потенциальная бессмертность родовой общины, заставлявшая ее принимать по возможности дальновидные решения, как бы переносится на индивида с той существенной разницей, что родовой общине угрожало реальное исчезновение навсегда, а индивид мог надеяться на исправление своих ошибок хотя бы в будущих жизнях. Это большой шаг вперед по пути освобождения решений индивида от привязки к текущим интересам локальных (в пространстве и времени) общностей.

Другой, более радикальный, вариант связан с признанием единственности земной жизни индивида и влиянием каждого принимаемого в ней решения, даже если само решение оказалось невыполненным по независящим от человека причинам, на его последующую вечную жизнь «по ту сторону» физической смерти. Таково, например, христианство. В соответствии с этим «вариантом» вся земная активность человека, в том числе и хозяйствование, имеет один критерий эффективности – способствует ли она принятию в Царство Небесное или ведет к падению в Бездну. Рай или Ад. Третьего не дано. Здесь повторяются исходный «набор» возможных исходов в экономической жизни – «быть или не быть» и неуместность приоритета количественных методов обоснования принимаемых решений.

Роль личности в своей собственной судьбе при этом оказывается решающей, но та земная общность (точнее, их совокупность), в которой

личность решает свою судьбу, как бы отходит на второй план, оказывается чем-то вторичным, если не второстепенным («Царство Мое не от мира сего»). Гарантии обеспечения земного существования, которые такая общность дает индивиду как бы в обмен на его участие в ее жизни, оказываются гораздо менее значимыми, чем свободное следование воле Творца. Он, а не кто-то земной, может дать человеку «хлеб насущный на каждый день». Более того, преходящий характер имеет земная жизнь не только индивида, но и всего человеческого рода (точнее, вообще всего тварного), что вполне определенно зафиксировано в представлении о Конце Света (мира). В этом тоже можно обнаружить близость христианства исходной системе взглядов, в которой не исключалась возможность исчезновения рода, и исходной же (кочевой) технике мышления благодаря преобладанию линейности, дискретности (от Сотворения мира до его Конца) над цикличностью, непрерывностью, бесконечностью, распространенными на Востоке.

На приведенной схеме (рис. I.1.26) хорошо видна исходная цикличность восточной техники мышления, тесно связанная с базовой мифологической системой и применяемая, в частности, в китайской медицине. Здесь каждый внутренний орган относится к тому или другому первоэлементу, различные свойства которых ведут к активизации или угнетению деятельности органов, относимых к другим первоэлементам. Целостная система органов (организм) оказывается при этом неразложима на составляющие ее элементы, способные существовать независимо друг от друга.

Такова вкратце история преобразований техники мышления и мировоззренческих систем в рамках восточной оседлости. Начавшись со *слома кочевой техники мышления (ментальности)*, она закончилась формированием систем понимания *Личности*, не вполне совместимых с жесткой хозяйственной иерархичностью и преодолевающих поголовное рабство в тварном мире. Заповедь «не сотвори кумира» прямо запрещает превыше всего ставить что-либо земное, тленное.

Однако христианство, будучи духовным продуктом Востока, так и осталось на его периферии. То, что способствовало формированию личностных мировоззренческих систем – разделение хозяйствования и присвоения (точнее, трансформация в противоречие исходного различия между преимущественно индивидуальным характером хозяйствования с применением ручных орудий труда и коллективным присвоением его результатов, существовавшего в кочевых общинах), обеспечение гарантий существования – мешало автономизации экономической жизни, «заземлению» свободы, ее превращению из самостоятельной ценности в средство. Тем самым первый шаг вперед по сравнению с кочевым образом жизни в развитии экономического суверенитета, сделанный в древности на Востоке и заключавшийся в обмене части свободы хозяйствования на повышение обеспеченности существования, оказался в некотором смысле последним. Следующий шаг вперед могли сделать общности, еще не сделавшие тот же первый шаг.

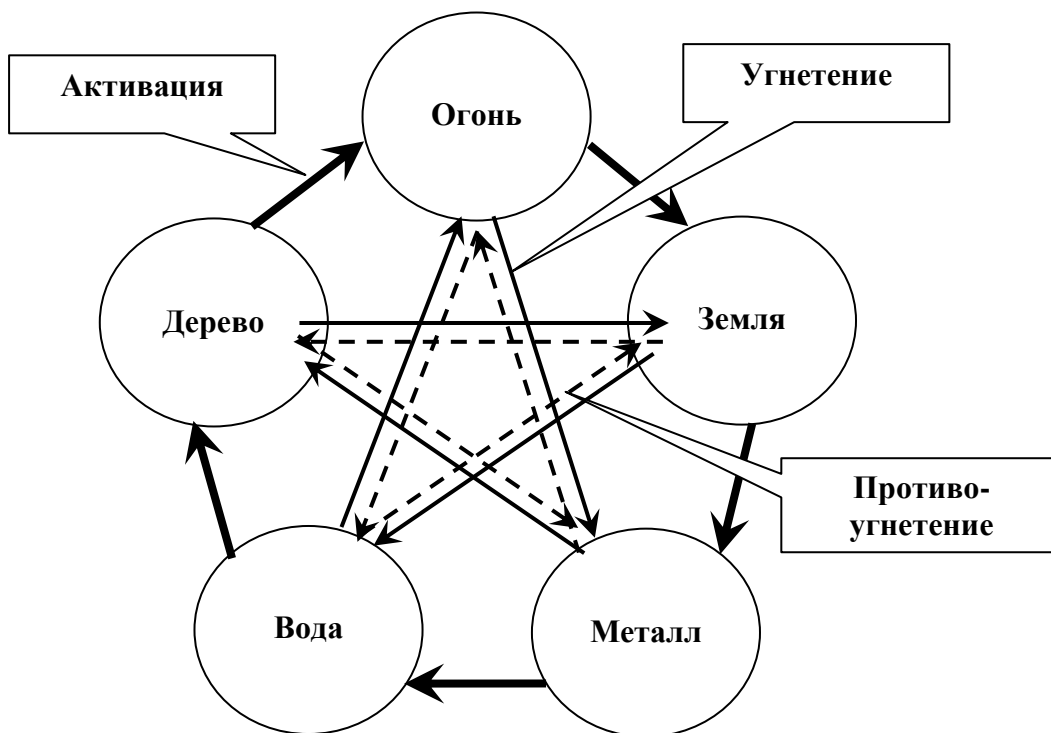


Рис. 1.1.26. Цикличность восточной техники мышления

§2. «Запад»: приоритет свободы хозяйствования в настоящем

Кочевникам, пришедшим на территорию Римской империи, к тому времени уже принявшей христианство, не пришлось преобразовывать свою мировоззренческую систему. Вместе с уже имевшейся здесь культурой оседлого хозяйствования они приняли и христианское понимание свободы и ответственности (прав и обязанностей), которое хорошо сочеталось с автономным хозяйствованием в рамках отдельно взятых семей.

Обычная смена священного существа (тотема) при переходе половины (обычно женской) взрослеющих в другую общину также облегчала восприятие христианства недавними кочевниками.

Технологической основой их автономии, наряду с независимостью от «центра» в получении воды на орошение, был цикл «органические удобрения (отходы животноводства) – продукция растениеводства» (если коротко, цикл «навоз–зерно»). При этом кочевническая техника мышления не отбрасывалась, а преобразовывалась. Например, из-за того, что у англичан право наследования земли имел только старший сын (принцип майората), остальным надо было искать другой жизненный путь, «другую землю». Крестовые походы – это тоже форма проявления пережитков кочевнической ментальности оседлых новых европейских народов. Кроме того, северные морские кочевники (викинги) на протяжении нескольких веков держали в напряжении всех южных соседей, включая жителей Средиземного моря. В конце Средневековья это же кочевническое умонастроение вместе с тягой к восточным атрибутам престижного потребления способствовало Великим географическим открытиям в поисках приемлемой альтернативы Великому шелковому пути, колонизации Америк, других континентов. Наконец, сама рыночная ментальность во многом воспроизводит именно кочевническую.

Тесное переплетение военных и международно-торговых функций, характерных для кочевников, особенно плавающих, позволяло использовать одну из этих сфер для решения проблем в другой. Обычно

война или ее угроза использовалась как средство решения экономических проблем, хотя экономика – это сложная и разнообразная сфера жизни, в которой имеется много способов воздействия агентов друг на друга.

Итак, сверхвысокий экономический суверенитет семьи на Западе имел обеспечение на всех уровнях: собственно хозяйственном (автономный цикл «навоз–зерно»), техники мышления (преобразованная кочевническая) и мировоззренческом (христианское понимание личности). На классическом Востоке не было ни одного из перечисленных элементов.

Сравнивая два крайних случая перехода к оседлой жизни, можно сказать, что на Востоке происходил своеобразный обмен свободы хозяйствования на обеспеченность существования на групповой основе, то есть одна инструментальная ценность экономического суверенитета – мобильность – частично заменялась на другую. «Коллективное животное», родовая община, при этом уступала место «коллективному растению» – соседской общине. (Метафора «зри в корень» отражает «растительную» технику мышления.) Много позже на Западе переход к оседлой жизни сопровождался индивидуализацией (точнее, сначала переходом на уровень семьи) свободы хозяйствования без снижения обеспеченности существования, если не считать того важного обстоятельства, что отдельно хозяйствующей семье труднее, чем более крупной общности, например, кочевой родовой общине, защищать себя от любителей «постричь». Чуть позже мы обсудим, к чему это привело.

Как уже отмечалось, в результате перехода к оседлой жизни в Западной Европе основной хозяйствующей общностью стала семья, занимавшаяся богарным земледелием и исповедовавшая вместе со всеми соседями Римско-католическое христианство.

Соседская община здесь, по сути дела, была лишь культурным (религиозным) образованием и не выполняла сколько-нибудь важных хозяйственных функций. Это уже не восточный «улей», а, скорее, «товарищество», собрание автономных экономических единиц, атомов общества. Главная ценность – пахотная земля – стала семейной, семейной собственностью (не путать с частной!). Свобода хозяйствования осталась инструментальной ценностью, как и при кочевом образе жизни (хотя возможность перемещения здесь резко сокращена, но никто не командует с верхних этажей хозяйственной иерархии, их пока еще нет), социальных гарантий существования не прибавилось, скорее, наоборот, но обеспеченность существования повысилась за счет освоения местной культуры земледелия (особенно тяжелого плуга на конной тяге) и относительно высокой стабильности природно-климатических условий.

В немецком языке для двух типов общностей – «товарищества» и «улья», есть два разных термина – *Gessellschaft* и *Gemeinschaft*. Первым их использовал при классификации экономических общностей К. Маркс, что прошло мимо внимания наших марксистов и, в свою очередь, сказалось на качестве переводов его работ на русский язык. В науку эти термины были введены немецким социологом Фердинандом Теннисом (1855–1936) после Маркса и без ссылок на него.

Основное экономическое отличие западной оседлости от восточной состоит в атомизированности общества, отсутствии изначально хозяйственных иерархий. Индивид здесь по-прежнему есть лишь часть хозяйственной общности (в данном случае семьи), но очень большая часть, поскольку целое – семья – гораздо меньше, чем любая община. Тем самым исходное различие между преимущественно индивидуальным характером производства, хозяйствования с применением ручных орудий труда и коллективным присвоением его результатов, существовавшее у кочевых племен и переросшее в противоречие на Востоке, здесь как бы нашло свое разрешение за счет автономизации присвоения.

Это не значит, что на Западе совсем не было иерархий в период перехода кочевников к оседлой жизни и в последующем. Их было даже больше, чем на Востоке. Главными среди них были две – церковная и

военная. Первая из них – глобальная – имела как бы внешний по отношению к хозяйствам характер. Само принятие христианства в Западной Европе означало вхождение верующих в организацию, центр которой находился в Риме. Вторая иерархия, военная, имела внутренний, локальный характер – подпитывалась слабостью семьи как субъекта, не способного обеспечить свою собственную безопасность от возможных посягательств со стороны других субъектов, продолжающих бродить и пытающихся «стричь».

Государство – «посредник»

В самом начале уже говорилось об обеспеченности существования как об аспекте экономического суверенитета наряду со свободой хозяйствования. Но подразумевался в основном некий минимум материальных благ. Дело в том, что ни для кочевых общин, ни для восточных оседлых народов эти вопросы остро не стояли. Коллектив уже сам по себе – большая сила, а многие инструменты могли иметь двойное назначение: и орудий труда, и средств защиты (или нападения).

Только западная оседлость обнажила безопасность жизни и имущества как самостоятельный аспект экономического суверенитета. Слабость семьи в оборонительном аспекте порождала «снизу» потребность в военном сословии (благо кочевое прошлое было здесь совсем недавним) и военной иерархии. Можно сказать, что безопасность как специфическое экономическое благо стала в Европе объектом арендно-рентного отношения между военным сословием и гражданским населением и часто – односторонней эксплуатации первым второго.

Специалисты по безопасности («защитники»), в силу асимметрии как информационной, так и силовой, могли в гораздо большей степени влиять на пропорцию, в которой эмпирически невидимое общественное благо «безопасность» обменивалось на вполне осязаемые материальные частные блага.

Равенство в страхе как социологическое выражение фундаментальной основы западного гражданского общества было осознано уже в XVI веке английским философом Томасом Гоббсом (1588–1671): «Равными являются те, кто в состоянии нанести друг другу одинаковый ущерб во взаимной борьбе. А кто может причинить наибольшее зло, т.е. убить их, тот может быть равным им в любой борьбе. Итак, все люди от природы равны друг другу, наблюдающееся же ныне неравенство введено гражданскими законами». На протяжении нескольких десятилетий XX века равенство СССР и США в возможности уничтожить друг друга, а заодно и весь мир, было гарантией мирного сосуществования.

Обе иерархии (глобальная церковная и локальная военная) материальные условия своего существования получали из одного источника – семейных хозяйств. Ситуация «слуги двух господ» весьма неустойчива. Выяснение отношений всех трех сторон («трех сословий») становится непрерывным процессом, что порождает потребность в независимом от всех посреднике. Им здесь стало государство – «правовое государство», как специфический западноевропейский институт позднего Средневековья, какого ранее нигде не было, не считая отдельных его элементов в период античности. За последние два века и в Европе институт государства претерпел эволюцию в сторону обеспечения социальных гарантий в части материальных благ.

Античная община, особенно римская, представляла собой переходный вариант между «ульем» и «товариществом», а потому достижения античного общества, в частности римское право, также стали предметом наследования (усвоения, присвоения), когда потребность в упорядочении отношений трех сословий стала насущной, превратилась в нужду.

Наличие огромного количества – массы – суверенных семейных оседлых хозяйств со сравнительно недавним кочевым прошлым впервые в истории создало материальную предпосылку для превращения натурального хозяйства в товарное, для расширения рыночных связей. До этого рыночные связи, в том числе и

межконтинентальные, существовали, а кочевые племена втягивались в торгово-посреднические функции. Но число субъектов было сравнительно невелико, стабильность связей – тоже, в обеспечении выживания полагаться на них субъектам было бы нерационально. Теперь же создавалась новая ситуация.

Однако на семейные хозяйства давило бремя сразу двух иерархий – церковной и военной, одна из которых (церковная) не имела никакого хозяйственного значения, ничего не гарантировала в этой жизни, а вместо этого пыталась торговать благами потусторонней жизни (имеются в виду индульгенции). Как уже отмечалось, христианство оказалось религией, которую с видимой легкостью воспринимали переходящие к оседлому образу жизни кочевники. Но это имело и свои негативные стороны. То, что легко «дается» (а на самом деле – без своего собственного труда «берется»), не всегда оказывается действительно освоенным, глубоко прочувствованным.

Движение обновления, реформации духовной жизни, начавшись с сомнений в святости римской церкви, ее духовенства, кончилось у многих сомнением в святости вообще, атеизмом, человекобожеством, как назвал это явление С.Н. Булгаков (*Булгаков С. Религия человекобожества у Фейербаха. М.: Свободная совесть, 1906*). И это тоже – проявление тотемического самосознания. Ведь тотем – это малая группа людей, кровных родственников. Движение от этой исходной точки в сторону расширения ведет к человеческому роду в целом (все люди братья, «нет ни эллина, ни иудея»). В этом случае исчезает множественность тотемов, естественная в исходной точке. Движение же в противоположном направлении, в сторону сжатия, ведет, в конце концов, к отдельно взятому человеку. В этом случае исчезает общность, индивид остается наедине с собой, без людей и без Творца. Точнее, он теперь сам себе «творец», абсолютно суверенный человек, ни к чему не причастный, даже к семье, которая может быть, а может и не быть. «Экономический человек» – индивид, живущий суверенной жизнью (в «своем доме – своей крепости»).

С точки зрения экономического суверенитета здесь важны два взаимосвязанных момента: переход от семейной собственности к индивидуальной и замена семейной собственности частной. Эти две формы собственности – индивидуальная и частная – часто смешиваются и в обычной практике, и среди ученых, что ведет к большим недоразумениям.

Классическая семейная, фамильная собственность Средневековья отличалась от частной как раз невозможностью продать объект такой собственности, прежде всего землю. Тем самым она защищает интересы будущих поколений семьи (своего рода семейная гарантия), но при этом ограничивает свободу хозяйствования действующего хозяина, главы семьи. Если он захочет сменить место проживания, то неотчуждаемая семейная собственность для него – как гирия на ноге каторжника.

Хотя сама по себе индивидуальная собственность, как и семейная, не является частной, индивид, в отличие от семьи (большой, многопоколенной), имеет ограниченный срок существования. Его собственность поэтому конечна. Отсюда остается один шаг до права **физического лица** на отчуждение любой своей собственности (и/или права пользования ею), становления института частной собственности, с которого и начинается Новая история.

Термин «частная» применительно к **собственности** имеет **двойное толкование** – *функциональное* и *субъектное*. Согласно функциональному толкованию, качество частной имеет *отчуждаемая собственность*, то есть то, что можно продать, вообще передать другому лицу, физическому или юридическому. Согласно субъектному толкованию, частной является *собственность «частных» лиц*, даже если она не подлежит отчуждению. Поскольку эти толкования дают разные результаты, надо весьма аккуратно обращаться с термином «частная собственность», понимая, какой именно смысл имеется в виду в каждом конкретном случае.

Точнее, с частной собственности физического лица начинается эпоха преобразований частной собственности, существовавшей уже не одну тысячу лет вместе с отношениями обмена суверенных субъектов.

Первый шаг на новом пути, сделать который можно было в свое время только на Западе, состоял в объединении одним хозяином (производителем, капиталистом) группы собственников рабочей силы, делегировавших ему – «снизу», а не «сверху» – право её использования в обмен на арендную плату – ренту, именуемую «оплата труда».

Вопреки распространенному мнению, этот хозяин не обязательно был при этом собственником средств производства. Например, развитие капитализма в России в конце XIX века, равно как и в Англии на двести-триста лет раньше, начиналось с работы домашних хозяйств-промыслов на заказ оптового покупателя, который и брал тем самым на себя общее планирование производства и ответственность за принятые хозяйственные решения.

Принципиальная новизна феномена мануфактуры состояла в том, что под одной крышей собирались совершенно разные, живущие независимо друг от друга люди, которых некий вполне земной «механик» (хозяин, предприниматель) соединял по своему усмотрению в живую машину. Любую деталь этой машины он мог заменить при необходимости на другую, взяв ее на рынке труда. Выражение «незаменимых людей нет» берет свое начало здесь. С тех пор европейско-американская культура производства базируется на принципе «человек под функцию», что представляет собой полную противоположность более распространенному на Востоке принципу «функция под человека». С тех же пор механистические штампы надолго (до сих пор) становятся доминирующими в западной технике мышления.

Замена одной детали «живой машины» другой, более эффективной «неживой», – дело смекалки, времени, техники и затрат, точнее – экономической целесообразности использования одного взаимозаменяемого фактора вместо другого. Вся **промышленная революция**, переход от мануфактурного производства к машинному, представляла собой постепенную замену человека другими предметами с заданными свойствами, внешние коллективной производительной силы.

На Востоке «централизованным» источником удобрений был ил, приносимый с водой, а отходы животноводства использовались главным образом как бытовое топливо. Таким образом, и на Востоке, и на Западе *исходно имела энергетическая автономия*. Начиная с эпохи промышленной революции – индустриализации – энергетическая автономия начала исчезать, а вместе с ней стал деформироваться суверенитет территориальных общностей, не располагающих запасами ископаемого топлива. Многие в экономике и политике мира в целом и России в частности за последние 100 лет связано с ролью топлива в поддержании экономического суверенитета.

Следующий технологический этап связан с постепенной заменой человека (индивида, группы и т.д.) как общественной производительной силы в части обработки информации и принятия так называемых рутинных хозяйственных решений. Это стало содержанием происходящей на наших глазах **информационной революции**.

Второй крупный шаг состоял в появлении наряду с физическими лицами **юридических лиц**. Примером такого лица является любое акционерное общество. Смысл этой институциональной новации состоял в том, что права, как бы по природе вещей принадлежащие лишь людям, способным принимать решения и нести за них ответственность, могут иметь и надындивидуальные общности, причем даже не обязательно с фиксированным членством. Это значительно облегчает движение экономических прав (хозяйствования и присвоения, вообще всего пучка прав собственности). Особенно важно это не для собственников условий (факторов) производства, хозяйствования, а для непосредственных производителей, хозяев, поскольку именно их доход образуется как остаточная от результатов хозяйствования величина

после расчетов с собственниками факторов производства и может иметь любой знак: плюс или минус, что чревато банкротством, лишением домашнего имущества или даже тюрьмой.

Юридическое лицо не имеет права на материальные гарантии существования со стороны общества. Это значит, что существование (и прекращение существования) такого лица зависит только от его собственных решений, их качества и от всей совокупности обстоятельств, в которых эти решения принимаются и реализуются. Значение этого стимула для эффективности хозяйствования невозможно переоценить, точно так же, как невозможно переоценить и отслоение угрозы банкротства фирмы от угрозы необеспеченности существования людей.

Тем самым обеспечение главного – бытийного – интереса на Западе было разведено по разным агентам. Этот интерес был оставлен в качестве основания суверенитета непосредственно хозяйствующих агентов (точнее, производящих разнообразные блага на продажу – «фирм») – как правило, юридических лиц (в том числе и состоящих из одного физического лица). Обеспечение этого интереса физических лиц («домохозяйств») перешло к государству (выступающему в этой роли как социальное, а не как правовое) с соответствующим ограничением их суверенитета – обеспечением остальных своих интересов (качественного – саморазвития, количественного – повышения достатка и мобильности).

Выживание общества в целом становится функцией государства, которое в этой части становится хозяйствующим агентом. Тем самым западные государства частично эволюционируют в сторону восточных.

«Кузница техник мышления»

В целом западный вариант оседлости оказался гораздо более динамичным, чем восточный. В его рамках **вроде бы** нашлось институциональное решение исходного противоречия свободы хозяйствования и обеспеченности существования. Первое становится прерогативой производителей продукции на рынок (мировой), а второе – государства и его граждан-налогоплательщиков.

Отрицательный эффект перераспределения результатов хозяйствования при этом не исчезает: чем выше налоги в той или иной стране, тем менее она привлекательна для корпораций, действующих в мировом масштабе (как и для местных предпринимателей, уходящих в «тень» от налоговой инспекции), но страх исчезновения, этот сильнейший стимул для производителей-хозяев, перестает нависать над наемными работниками – конечными потребителями.

Но тогда почему выше выделены слова «вроде бы»? Быть работником-винтиком, хотя бы и неплохо оплачиваемым и независимым от того, как идут дела у фирмы, – этого вряд ли достаточно человеку, чтобы чувствовать себя полноценной личностью. Сейчас это становится невыгодным даже и самим фирмам. Одно дело, когда в мануфактуре каждый делал какую-то простую операцию, не требующую особо высокой квалификации (отчасти это сохранилось и до наших дней – на конвейере), и совсем другое дело, когда в современном наукоемком производстве невозможно заранее предусмотреть все возможные ситуации, штатные и нештатные, действия в них персонала, применяемые стимулы и санкции. В результате часть хозяйственных решений так или иначе, в явном или неявном виде, принимают «синие воротнички», как в западной статистике называют производственных работников. Причем в момент принятия решения может отсутствовать определенность в отношении «конечного результата» для самого работника (то есть то, как будет оценена его активность и будет ли она вообще оценена).

Отчуждение работников от жизни фирмы, ее дел становится в таких условиях фактором неэффективности, предметом забот менеджеров, в том числе и высших. Если посмотреть на соответствующую западную литературу, то проблемы внутрифирменного планирования и стимулирования выглядят в ней на удивление близкими тому, что обсуждалось и в нашей специальной литературе эпохи развитого социализма.

«Мне было очень интересно наблюдать, как управление большими ИТ фирмами в США в 90-е годы с ростом компаний стремительно приближалось к схемам управления в СССР. Апофеозом стала реформа фирмы Apple Computer, проведенная Д. Скалли» (М. Донской (1948–2009), Имманентные законы информации, <http://www.polit.ru/science/2009/01/30/inf.html>.)

Хозяйственная иерархия, появившаяся впервые на Востоке, возникла и на Западе, хотя и на новой институциональной основе. Причем, как ни парадоксально, типичная для Востока интеграция всех уровней иерархии, их взаимозависимость в современных условиях становится конкурентным преимуществом азиатских корпораций перед западными.

Связано это со спецификой знания как элемента общественной производительной силы и положением индивида в хозяйстве. Можно сказать, что хозяйственная иерархия отличается от малого, индивидуального хозяйства тем, что знание здесь является силой (производительной), существующей независимо от индивидуальных носителей самого знания.

В древности на Востоке (например, в Древнем Египте) сакральные и хозяйственные знания не существовали раздельно, поэтому нельзя сказать, чем изначально была письменность – инструментальной хозяйственной ценностью или чем-то большим. В любом случае движение информации по уровням хозяйственной иерархии – это то, без чего невозможно ее функционирование и тогда, и сейчас.

На Западе хозяйствование не один век обходилось без иерархии. Слово (письменное) существовало вне его (по большей части – в религиозной жизни, прежде всего через Библию). По сути дела, до XX века роль информации в хозяйственной жизни, наличие издержек, связанных с ее получением, переработкой и применением, на Западе не осмысливалось ни учеными, ни политиками. Не вдаваясь в подробности, можно отметить в составе таких издержек собственно материальные затраты, затраты времени, особенно на согласование решений, а также издержки, связанные с дезинформацией, которая может поступать от других субъектов.

Напомним, что в экономической науке анализ транзакционных издержек начал в 1930-е годы Р. Коуз, а в научный оборот это понятие вошло лишь после Второй мировой войны. Причем вначале под ними понимались только издержки, связанные с заключением сделок между различными субъектами (отсюда и термин), и лишь затем в это понятие были включены издержки принятия хозяйственных решений внутри фирм. Проекты переустройства общества XIX века опирались на неявную предпосылку об отсутствии издержек принятия решений. Только практический опыт попыток такого переустройства в ряде стран (оказавшийся в целом не столь удачным, как предполагалось многими) и внутрикорпоративного управления в других странах заставил переосмыслить роль информации.

Реформаторы 1990-х годов в России повторили ту же ошибку. Курс на быстрый демонтаж прежней системы принятия хозяйственных решений и ускоренное изменение держателей титулов собственности опирался на неявное предположение об относительной простоте и легкости рыночного способа установления хозяйственных связей, нахождении наилучших партнеров.

Но рыночный механизм тоже не свободен от транзакционных издержек, а их понижение возможно лишь как результат длительных и дорогостоящих вложений в рыночную инфраструктуру, как в материальную (связь, транспорт, складское хозяйство, ориентированные именно на рынок, а не на решение задач оборонительного характера), так и в институциональную, которая тоже создается в долгих и трудных согласованиях интересов различных реальных субъектов экономической власти.

Специфика знания как элемента общественной производительной силы состоит также в том, что, как правило, оно не является индивидуальной собственностью и не может быть частной собственностью – в функциональном смысле, поскольку не поддается отчуждению. На эту тему есть такое сравнение: если у тебя и контрагента есть по яблоку, то после обмена у каждого тоже будет по

яблоку, хотя и другому, а если у тебя и контрагента есть по идее, то после обмена у каждого будет по две идеи. В связи с этим можно говорить о *всеобщем присвоении* как естественной черте информационного, **постиндустриального общества**.

Кроме того, присвоение знаний, как правило, не является процессом, в котором участвует только один субъект. Такая ситуация может встречаться лишь в процессе первичного наблюдения. В других познавательных процессах обычно взаимодействуют многие люди. Причем не только современники, но и представители прошлых поколений. Это не исключает, а предполагает, что присвоение знаний каждым происходит лишь «по труду», в соответствии со степенью его реального, человеческого соучастия в общем процессе познания.

Трудности с охраной информации как объекта собственности создают массу проблем как раз в западных фирмах, где степень личной вовлеченности персонала в ее дела традиционно минимальна. Если каждый – за себя, то все остальные (и в первую очередь работодатель) представляют собой только инструментальную ценность. Их можно и нужно использовать, не очень заботясь об их проблемах.

При таком умонастроении угроза оппортунистического поведения, предательства (если это окажется более выгодным) становится реальной помехой эффективному функционированию фирм, ведет к дополнительным издержкам на борьбу с ней. Например, на превентивный подкуп своих же сотрудников, чтобы их не перекупили конкуренты. Этим, в частности, объясняется непропорционально высокая оплата вспомогательного персонала в офисах банков и других заведений, имеющих дело с большими массивами деловой информации. Подобных издержек гораздо меньше на Востоке.

Далее. Ситуация «слуги двух господ», подчиненность двум разным иерархиям, которая была характерна для европейского Средневековья, воспроизводится вновь при разделении двух сторон экономического суверенитета между фирмами (свобода хозяйствования) и государством (гарантии существования граждан). Ведь гражданин при этом автоматически входит в иерархию государства в качестве его нижнего уровня и «полуавтоматически» – в иерархию той или иной фирмы, корпорации, может быть даже транснациональной корпорации. Обе эти иерархии рассчитывают на его лояльность по отношению к себе, но их взаимные отношения при этом могут быть весьма конфликтными, поскольку у них совершенно разные способы и цели существования.

Фирма – это современное «коллективное животное», озабоченное в первую очередь своим собственным выживанием. В отличие от индивида существование фирмы не ограничено природой. Почти все зависит от нее самой, как и у кочевой родовой общины, ее далекой предшественницы. Временной горизонт фирмы – настоящее и обозримое будущее – год, пять, десять, двадцать и более лет – в зависимости от продолжительности жизненных циклов продукции и основного капитала, а также от стабильности «правил игры». Члены персонала для нее – только средство (так же, как она для них, если говорить о типичной западной фирме), но от них, тем не менее, требуется высокая степень лояльности.

Национальное государство (западное) – это современное «коллективное растение», живущее долго и, по идее, охраняющее не только ныне живущих граждан от слишком жестоких ударов судьбы, но и будущие поколения от недальновидной активности ныне действующих «коллективных животных» – фирм. Здесь, скорее, лояльным должно быть государство по отношению к своим гражданам-налогоплательщикам, чем наоборот. Но эти же граждане, работающие на фирмах, тем самым оказываются не вполне беспристрастными, объективными направителями воли государства. Выборные органы власти оказываются местом лоббирования сиюминутных интересов различных групп. А ведь есть еще проблемы так называемых внешних эффектов (экстерналий), выходящих за пределы территории отдельных государств и затрагивающих всех обитателей планеты.

Прежде всего это относится к экологии. Здесь усилий одних только национальных государств недостаточно для эффективного противодействия

«аппетитам» фирм. Обеспечение существования, таким образом, перестает быть делом отдельно взятых национальных государств. Можно сказать, что корпорации – это современные кочевники. Во всяком случае, все сказанное выше о технике мышления кочевников, их отношении к окружающему, справедливо и для корпораций. Однако с этой планеты бежать некуда. Следовательно, кочевническое (= рыночное) умонастроение стратегически обречено занять подчиненное положение по отношению к оседлому.

Таким образом, западный вариант оседлости дал своеобразное решение проблемы кочевничества. На этого «хищника» вскочили и понеслись «вперед» (к экологической катастрофе?). Запад, начав с высокой степени согласованности форм хозяйствования и присвоения (семейно-индивидуальных в исходном пункте), в конце пришел к противоречию между общим и даже всеобщим (наука – всеобщая общественная производительная сила) характером производства, хозяйствования и все еще остающейся близкой к индивидуальной формой присвоения материальных благ.

Отсутствие органического синтеза кочевой и оседлой техники мышления на Западе находит отражение и в наличии в европейском мышлении двух общепризнанных традиций: островной и континентальной. Традиции эти сосуществуют в Европе не один век, так и не переходя в синтез.

Различие между островной и континентальной техниками мышления довольно наглядно видно на примере вопросов, которые можно задать при наблюдении капли воды. Два типа «почему?» – «почему *эта* капля появилась здесь и теперь, в чем причина этого *события*?» и «почему *все* капли круглые, на чем основано это *свойство*?» – не пересекаются между собой и принадлежат разным подходам к окружающей действительности.

«Событийный» подход органичен для кочевой ментальности. В экономической науке ему ближе доминирующая сейчас поведенческая парадигма: неважно, как устроен субъект, что у него в голове, главное, как он действует, какие совершает поступки.

Здесь же можно отметить сугубо потребительскую ориентацию при моделировании поведения «экономического человека». Субъект при этом выступает только как оптимизирующий пользователь благ или ресурсов, а не творец. В этом также просматривается примат кочевой, «присваивательской» ментальности над оседлой, «производительской».

«Свойственный» подход органичен для оседлой ментальности. В экономической науке его придерживалась немецкая историческая школа.

Различие островной и континентальной техник мышления существует и в близкой к практической экономике сфере права. Так, согласно английской традиции «*common law*» (обычного права), право формируют прежде всего судьи, вынося судебные решения, приобретающие затем силу прецедентов, на которые можно ссылаться, как на законное правовое основание. Согласно континентальной традиции, право формирует законодатель, создающий некую глобальную систему, свод законов.

§3. Россия

Незавершенная оседлость

Теперь посмотрим, как происходил переход к оседлой жизни на Руси. Здесь реализовался как бы смешанный вариант, давший в итоге нечто, отличающееся и от традиционного «Востока», и от классического «Запада». Переход к оседлой жизни на Руси происходил примерно в то же время, что и в Западной Европе – в первые века от Рождества Христова. Но, в отличие от нее, не на христианской основе. Это ее очень сближает с оседлым Востоком.

Однако технологическая основа оседлости на Руси совпадала с западно-европейской – тот же цикл «навоз–зерно», с одним, но существенным уточнением. Автономия существовала не столько на семейном уровне, сколько на уровне соседской общины, которая устраивала «передель» земли между семьями по мере необходимости. Это рационально: зона рискованного земледелия, сообща выживать легче, хотя пытаться жить лучше – сообща часто бывает труднее потому, что «что такое счастье – каждый понимал по-своему».

Можно сказать, что по целому ряду причин (если очень коротко – слишком много не возделываемой земли, не всегда удобной, и, до сравнительно недавнего времени, слишком много соседей-кочевников, не всегда мирных) у нас так и не закончился переход к устоявшейся, многовековой оседлой жизни. Чтобы далеко за примерами не ходить, вспомним начало XX века, реформы Столыпина, – крестьяне часто целыми деревнями переселялись в Сибирь. Понятно, что не от сытной жизни, а в соответствии со «стратагемой 36». Да и позже, освоение целины в конце 1950-х годов, – вряд ли очень уж оседлых людей удалось бы убедить ехать за тысячи километров.

Соответственно, техника мышления тоже осталась на полпути от кочевой к оседлой.

«Мір»

Исходный пункт российской оседлой жизни – соседская община – «мір» – резко отличается от обоих крайних вариантов: восточной «общины-улья» и западной «общины-товарищества». Ближе всего к ней по строению античный полис, где каждая семья хозяйствовала на земле автономно, но само право такого хозяйствования вытекало из причастности членов этой семьи к общине-государству. Но и от полиса «мір» отличался сугубо преходящим характером семьи как хозяйственного целого. Срок жизни семьи был даже меньше, чем срок жизни человека: с момента образования семейной пары и выделения ей в пользование земли до образования повзрослевшими детьми своих семей. Поэтому можно говорить лишь о частичной индивидуализации как труда, так и жизни в российской общине.

Другими словами, в экономическом отношении «мір» занимал промежуточное положение между греческим полисом и восточным «ульем». От последнего его отличал самодостаточный характер российской общины, отсутствие у нее потребности в выполнении государством каких-либо хозяйственных функций.

В то же время от западной общины ее отличало отсутствие потребности в выполнении защитных функций локального характера – от бродяг, разбойников, плохих соседей. Со всем этим «мір» вполне мог справиться сам. Не нужны были ему и судьи «со стороны», да и духовная жизнь, особенно поначалу (до принятия христианства) не требовала внешних контактов. В целом, по-видимому, можно говорить об очень высокой степени воспроизводственной самодостаточности міра, его экономическом суверенитете. Скорее всего, можно говорить и о культурной целостности, весьма гармоничных и гибких связях общинных и личностных интересов этой переходной (между восточной – *Gemeinschaft* – и западной – *Gesselschaft*) формы соседской общины.

У этих общин часто возникали разного рода проблемы с кочевыми общностями – сухопутными на востоке и плавающими на севере. Первые иногда нуждались в пастбищах, да и всегда были не прочь «постричь». Вторые пользовались реками как путями сообщений («из варяг в греки»), имеющих экономическое (торговое) значение, что вполне допускало поиски компромиссов. Как часто бывало в истории, именно кочевники (в данном случае северные) «подрядились» выполнять функции «защитников». Собственно, защищали-то они от сухопутных кочевников свои пути сообщения, а уж заодно и их прибрежных обитателей.

Таким образом, государство (правящая элита) в России изначально имело свой, частный интерес, связанный с международной торговлей. И то, и другое (и наличие особого интереса «верхов», и его специфику) необходимо учитывать при рассмотрении проблемы экономического суверенитета России. В частности, повышенный интерес к международной торговле (с Европой – по воде) порождал высокую чувствительность к доступности морских путей сообщения как параметру экономического суверенитета, имеющему государственное значение. Отсюда стремление «прорубить окно в Европу» на Балтике, долгие войны с Турцией за проливы. Отсюда же и включенность в мировую (прежде всего, европейскую, атлантическую) экономику и

политику, не связанная с обеспечением долгосрочных интересов «низов» ориентация на европейскую технику мышления (точнее, ее кочевническо-торговую составляющую, без связи с западным христианством). В результате экономическая активность «верхов» и «низов» оказалась противоположно направленной в пространстве. «Верхи» стремились на запад, а «низы» двигались на восток.

Государство – «защитник»

Изначальный особый интерес элиты в России весьма сильно трансформировал саму проблему экономического суверенитета и лег в основу нашего «особого пути», крайне непоследовательного, противоречивого. Как уже отмечалось, экономический суверенитет «мира» был намного выше, чем в чисто восточном и западном вариантах оседлой жизни. Не хватало только общей защиты от сухопутных кочевников. По идее, именно эту слабость и должна была восполнять элита из северных плавающих кочевников – государство-защитник. Отчасти так оно и было, но наличие *своего* интереса мешало государству выполнять *обще*защитную функцию. По большому счету государство так и не обеспечило защиту от сухопутных кочевников, результатом чего стало покорение ими почти всей России. К моменту прихода кочевников из Монголии централизованного государства уже не было. И в дальнейшем часто не государство защищало жителей от внешних врагов, а им самим приходилось, защищая себя, спасать в очередной раз и элиту, олицетворявшую собой государство.

Экономический суверенитет «мира» порождал также специфику взаимодействия «верхов» с «низями». «Верхам» приходилось рассчитывать главным образом на силу (насилие) для получения средств на свое существование. Ни экономических, как на Востоке, ни политических, как на Западе, рычагов воздействия на хозяйствующую общность («мир») у государства не было.

Наличие независимых друг от друга интересов «верхов» и «низов» вместе с неспособностью «верхов» нормально выполнять общезащитные функции из-за повышенного экономического суверенитета «низов» дало сочетание, которое можно назвать постоянной войной «по вертикали» внутри общества между «центром» и «местами» за свою долю экономического суверенитета.

Краткосрочное поведение обеих сторон в этой войне антагонистично. Линия «центра» – взять как можно больше, чтобы иметь свободу маневра ресурсами при выделении их тем, кому именно он сочтет нужным – отраслям, регионам (статистические данные на эту тему см. в разделе 3, гл. 7, §3, подпараграф «Государственный бюджет России»). Линия «мест» – отдать как можно меньше под любыми предлогами. Взаимный обман при этом – норма отношений внутри административной «вертикали власти».

Долгосрочное поведение всех экономических субъектов при этом состоит в минимизации зависимости своего существования от всех остальных, натурализации хозяйства как способе реализации обеих сторон экономического суверенитета (свободы действий и обеспечения существования). Другими словами, исходная форма экономического суверенитета, свойственная «миру», не только воспроизводится на своем уровне (соседской общины), но и становится образцом для уровня государства-«защитника».

Сама по себе натурализация – не сугубо попятное движение, подлежащее преодолению во имя повышения «экономической эффективности». Если критерий эффективности – выживание, то натурализация может быть вполне рациональной стратегией.

По сути дела, она широко применяется агентами и в развитых экономиках. В частности, стандартный показатель уровня самофинансирования инвестиций характеризует степень автономности, автаркии, «натуральности» хозяйствования фирмы. Понижение этого уровня чревато для любой фирмы потерей самостоятельности, сокращения ее свободы хозяйствования. Взаимное участие в активах, взаимные сделки – это тоже проявление натурализации в современных условиях.

С натурализацией связано стремление «центра» добиваться внутреннего экономического суверенитета – понижения зависимости от «мест» в осуществлении своих функций. Так появляется государственное хозяйство как некая обеспечивающая подсистема, обслуживающая прежде всего военные нужды. Экономические критерии эффективности (типа «минимум затрат на получение заданного результата») при этом не могут действовать в полной мере, хотя бы потому, что «заданный результат» в безопасности общества – величина не вполне определенная количественно. Слова из песни: «...нам нужна победа, одна на всех, мы за ценой не постоим» – хорошо отражают особенности критерия эффективности защитной функции.

Уже при Петре I стремление «центра» к экономической независимости от «низов» реализовывалось довольно широко в виде казенных заводов, мануфактур и т.д. Наиболее полно оно воплотилось в годы советской власти. Все это делало наше государство похожим на восточное, азиатское, в котором действительно доминировали хозяйственные функции. Принципиальное отличие состояло в том, что у нас хозяйственные функции отнюдь не доминировали, они всегда имели подчиненное значение, и наша элита никогда не была экономически грамотной¹. Собственный ее интерес, исходно связанный с международной торговлей, не вел к экономической культуре, связанной с производством. По-видимому, главная причина этого в не исчерпанности (пока!) природных ресурсов и связанной с этим возможностью продолжать (на уровне «центра») первобытную, по сути, практику присваивающей (а не производящей) экономики. Это – еще одно проявление незавершенности перехода нашего общества к оседлому образу жизни.

На рубеже XX и XXI веков Россия подошла к самому драматическому, действительно переломному, моменту тысячелетней государственности. После того как очередная правящая элита обанкротилась в обеспечении общей защиты, эта функция (защита Отечества) потеряла ореол святости, культивировавшийся у нас не один век (даже в Конституции СССР, антирелигиозного, по сути, государства, служба в армии называлась священным долгом каждого гражданина). Связанная с этим потеря значимости «центра» сделала его легкой добычей следующего уровня иерархии – республиканских элит, воспитанных в том же умонастроении, но вынужденных теперь заниматься больше хозяйственными делами.

Гонка вооружений, экономически истощившая экономику России, – это преимущественно западный феномен, как и обе мировые войны. Близость мировоззрения нашей элиты к западной способствовала втягиванию в борьбу за стратегический «паритет (равенство) силы» далеко за пределами реальной оборонной достаточности. В отличие от нас действительно азиатское государство – Китай – не стало втягиваться в эту гонку. Его «верхи» в конце 1970-х годов, после создания стратегических ядерных сил (достижения «равенства страха») – обеспечения бытийного интереса, – переключились на долгосрочные, рассчитанные на период до середины XXI века, экономические реформы – обеспечение количественного интереса как средства повышения качества жизни «низов».

Напомним, таблица I.1.1 начинается с утверждения: каждый человек (экономический агент, субъект) осмысливает свои (жизненные) интересы. Но качество этого осмысления может быть разным.

Но и это только часть более общего системного кризиса в нашей стране. Тупиковой оказалась идея экономического суверенитета одной, отдельно взятой территориальной общности, у истоков которой и стоял

¹ Строго говоря, это не совсем так. После 1917 года в «верхи» попало немало представителей «низов», живших своим трудом, а потому обладавших определенной, преимущественно крестьянской хозяйственной культурой. При всей ее ограниченности, проявившейся, в частности, в том, что традиционный крестьянский «балансовый метод планирования» на ближайший хозяйственный год стал в конце концов тормозом экономического развития на уровне страны в целом, запаса здравого смысла у этого поколения руководителей хватило на то, чтобы довести страну до победы в 1945 году и заложить основы безопасного существования нынешних поколений.

тысячу лет назад «мир». В XX веке сам «мир» исчез как хозяйственный организм в результате индустриализации производства, разрушения локального цикла «навоз–зерно».

Машинно-тракторные станции стали в 1930-х годах своего рода аналогом азиатских надобщинных хозяйственных структур, началом конца экономического суверенитета «мира». Их упразднение в 1950-х годах ничего, по сути, не изменило, так как поставка сельскохозяйственной техники и запасных частей к ней, а также жидкого топлива осталась в руках государства. Следующими шагами в том же направлении стали переход к химическим удобрениям и газификация сельского быта.

С исчезновением «мира» как хозяйствующего субъекта теряет прежний экономический смысл и все, что над ним возвышалось.

Однако активная включенность в экономическую жизнь (и в присвоение, и в хозяйствование) территориальных органов административно-политической власти на всех уровнях, особенно в виде райкомов и обкомов КПСС в течение большей части XX века, консервирует сложившуюся систему. Более того, в условиях демонтажа отраслевой вертикали командной экономики и начала рыночных преобразований, территориальные органы наряду с выполнением традиционных функций «коллективного растения» активно развивают функции «коллективного животного». Это не способствует «разделению труда» в сфере управления экономикой.

Индустриализация России, будучи во многом (и по целям, и по методам проведения как до, так и после 1917 года) ответом элит (сначала царской, а затем советской) на «вызов» Запада, в очередной раз привела к «сдвигу на восток» ее хозяйственной структуры, укреплению «восточных» элементов культуры хозяйствования. В данном случае это связано прежде всего с ископаемыми органическими источниками энергии (уголь, нефть, газ), хозяйственная функция которых оказалась близка к функции воды в речных цивилизациях Древнего Востока. Принципиальная разница между этими хозяйственными благами состоит в том, что вода как воспроизводимый источник могла подпитывать существование хозяйственных иерархий в течение тысяч лет, а ископаемые источники энергии не воспроизводятся.

По сути дела, только одно-два поколения «верхов» могут надеяться на них. За время, имеющееся в их распоряжении, им предстоит сменить умонастроение на более «оседлое», а «низам» – разобраться с теми разнородными мировоззренческими системами, которые культивируют «верхи».

Мировоззренческие альтернативы

Наибольшее влияние на российское общество вообще и на решение в нем проблемы экономического суверенитета в частности оказали две мировоззренческие системы, «восточная» – христианство и западная – «научный социализм».

В отличие от Востока, где христианство так и осталось на периферии, и от Запада, где переход к оседлой жизни происходил вместе с принятием христианства, на Руси происходило *крещение* «низов» «верхами». Трудно сказать, могло бы оно произойти сколь угодно успешно, если бы переход к оседлому образу жизни к этому времени закончился. Однако достигнутая к тому времени степень оседлости оказалась достаточной для того, чтобы христианство не смогло вытеснить предшествующие верования и наложилось на них. Это породило весьма противоречивый сплав «дневной» (христианской) и «ночной» (дохристианской) культуры, наличие которого стало одной из важнейших особенностей российской культуры и «низов», и «верхов».

То, что крещение проводилось «сверху», также задало традицию сложных отношений между церковной («идеологической») и государственной иерархиями, в которых господствующее положение чаще имела государственная. Это тоже мешало стабилизации мировоззренческого компонента хозяйственной жизни, без которого невозможна оценка долгосрочных последствий принимаемых решений.

Можно сказать больше: в отличие от традиционного Востока, где мировоззренческие системы ориентировали в экономическом

суверенитете на приоритет группы (что в наше время, например, в Японии, выражается в принципе «Корпорация превыше всего»), и от Запада, где христианство пытались (особенно *протестанты*) использовать для поддержания экономического суверенитета индивида, православию всегда было свойственно отрицательное отношение к обособлению того или иного субъекта, хозяйствующего в «этом» мире, объявлению его интересов приоритетными.

Строго говоря, даже «тело», к которому причастен каждый смертный, – тело человеческого рода – не может быть носителем абсолютного экономического суверенитета, интересы которого должен был бы принимать во внимание в первую очередь каждый хозяйствующий субъект. Это тело тоже не может быть «кумиром». Однако заповедь всеобщей любви, а не только к «ближнему своему», ориентирует каждого на всеобщую же заботу хотя бы ради спасения своей души.

Такой подход близок к постиндустриальной этике хозяйствования, выраженной формулой: «Думай глобально, действуй локально». Поэтому в российском обществе традиционная религиозная культура не способна стать мировоззренческой основой чьего-либо «обособленного» экономического суверенитета. Это дает некоторые шансы на будущее, так как мир в целом уже подходит, если еще не подошел, к тому рубежу, на котором ему приходится выбирать: или признать (и принять) систему приоритетов хозяйствования, более совершенную, чем глобально-рыночные, или исчезнуть. В такой ситуации традиционная для России ценностная позиция вряд ли хуже других. Более того, ее неполная определенность (и в этом смысле явная отсталость от соседей на Востоке и Западе), пластичность, может облегчить вхождение в общее будущее.

Отличие от христианства (и как бы компенсируя его отрешенность от суеты «мира сего») «научный социализм» оказал очень большое влияние на хозяйственное строительство в нашей стране. Научная форма (ее континентальная версия), в которой К. Маркс излагал свою критику современного ему западного общества, включая его религиозные основы, импонировала российской интеллектуальной элите, а практика прусского государственного хозяйства, начиная с Бисмарка, была готовым образцом для подражания. В частности, продрозверстку и другие мероприятия эпохи военного коммунизма осуществляли большевики, но готовили их еще до 1917 года другие люди.

Антииндивидуализм «научного социализма» позволял использовать его в войне против экономического суверенитета «низов». Логика простая: государство берет на себя гарантии существования граждан, но вместе с этим (и для их выполнения) становится практически монопольным хозяйствующим субъектом. Понятно, что разные решения должны приниматься на разных уровнях государственной хозяйственной иерархии, а потому им должны делегироваться «сверху» (а не «снизу», как это происходило на практике в странах Европы и за океаном, в США) определенные полномочия, именуемые, в частности, «оперативная хозяйственная самостоятельность».

Вместе с ней появляются «юридические лица», ничего общего не имеющие с юридическими лицами Запада. Расширение прав этих «агентов» возможно только за счет сокращения объема прав «принципала». Напомним: обычное юридическое лицо – бестелесный субъект, на который не распространяются государственные гарантии существования, но обладающий тем же объемом хозяйственных прав, что и полноценное физическое лицо. Появление таких юридических лиц не сокращает чьих-либо прав. В СССР «юридические лица» стали почти реальными, телесными агентами, существующими независимо от каких-либо физических лиц и даже от результатов собственной деятельности. Многие из них были «планово-убыточны», а потому их поддерживали за счет вне рыночного перераспределения материальных благ от «передовых хозяйств».

Таким образом, победа «центра» не стала полной и окончательной, «перетягивание каната» продолжилось на новой мировоззренческой основе, в которой не было места хозяйственным правам граждан. В частности, «граждане» не имели права привлекать других «граждан» по договору найма для ведения хозяйственной деятельности, не могли они вступать в отношения и с иностранными лицами, ни юридическими, ни физическими, а

также приобретать «средства производства» (даже трактор или грузовик). Более того, само понятие физического лица отсутствовало в нашем хозяйственном праве. «Лицо» могли иметь только иностранцы, жители же были просто «граждане», без «лица».

Сейчас можно зафиксировать как свершившийся факт, что победа элиты, взявшей в свое время на вооружение «научный социализм», оказалась пирровой. «Снятие с вооружения» этой мировоззренческой системы само по себе ничего не меняет. Суверенитет, в том числе и экономический, остается объектом дележа.

По сугубо экономическим причинам еще довольно долго стратегический перевес будет сохраняться за «верхами». Как уже отмечалось выше, одним из аспектов суверенитета является энергетический. Этот аспект доминирует в мировых отношениях и становится, по сути дела, решающим внутри России. Специфика топливно-энергетического комплекса вообще и газовой промышленности в особенности состоит в высокой степени концентрации месторождений на немногих территориях. Причем как раз по газу на территориях, почти не имеющих постоянного населения (на Крайнем Севере).

Получается так, что в России есть сейчас (в отличие от всей предшествующей истории) отрасль экономики, от которой зависят все остальные отрасли и все территории. При этом сама она практически не нуждается в них, так как все, что ей нужно, она может получить извне страны. Этой отрасли нужно сильное центральное правительство, которое могло бы защитить от посягательств со стороны желающих участвовать в получении ренты с природных ресурсов «без всяких на то оснований». Такое правительство появилось вскоре после начала реформ 1990-х годов.

Только в самое последнее время российские «верхи» попали в ситуацию, когда от психологии кочевника надо переходить к психологии оседлых. Первой в мировом масштабе элитой, которой пришлось проделать этот путь, были руководители государств речных цивилизаций древности. Они должны были уметь считать затраты и результаты на десятилетия вперед, организовывать труд сотен тысяч людей. Их современные представители, например, в Китае, демонстрируют умение планировать развитие общества на несколько поколений людей вперед, включая регулярную, планомерную смену поколений самой элиты. Затем, сравнительно недавно, всего несколько веков назад, в странах Запада к власти пришла элита, которая по роду деятельности также владеет навыками сравнения затрат и результатов, причем на все более продолжительные периоды времени, значительно превышающие сроки пребывания высших должностных лиц государства на своих постах.

В России кочевые, как и везде, по происхождению «верхи» сначала получали транспортную ренту на пути «из варяг в греки» и попутно «стригли» оседлых жителей прибрежных местностей. Затем, после потери этим путем экономического значения, основной интерес «верхов» перешел на присвоение доходов от экспорта в Европу продуктов обработки воспроизводимых природных ресурсов. Для этого требовались большие массы людей, которыми надо было манипулировать. Сначала для этого использовалось православие, которое оказалось не очень подходящим средством манипуляции по причинам, о которых выше уже говорилось. Затем, уже в XX веке, в качестве такого средства стала применяться идеология «научного социализма». В период, оказавшийся последним для СССР, довольно быстро по историческим меркам у «верхов» исчезла нужда в «научном социализме» как средстве манипулирования массами людей, поскольку исчезла нужда в самих этих массах.

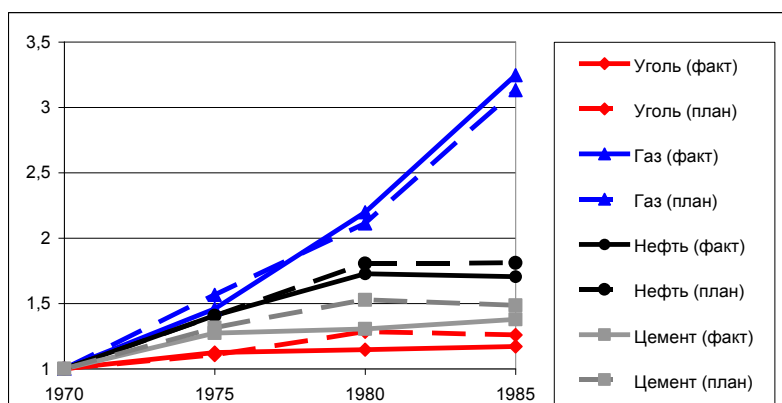


Рис. I.1.27. Трансформация структуры экономики СССР в 1970-1985 годах

Как видно по данным (см. рис. I.1.27) о директивах на очередную пятилетку съездов КПСС периода «застоя» – с XXIV по XXVI – современная «топливо-ориентированная» структура российской экономики форсировано формировалась именно в тот период. Следует также иметь в виду, что только директивы по росту производства (точнее, добычи, то есть всего лишь первичного присвоения продуктов природы) газа перевыполнялись.

Жидкое и газообразное топливо не требует больших затрат труда на добычу и транспортировку, а защита мест их расположения еще некоторое время будет гарантирована наличием технических средств – стратегических ядерных сил (СЯС), также не требующих большого количества людей.

Можно сказать, что в 1960–1980-х годах закончился 1000-летний период российской истории, когда «верхи» так или иначе нуждались в «низах». Сначала, в 1961 году, появились средства доставки смертоносных «изделий» в любую точку планеты (полет Ю.А. Гагарина 12 апреля) и сами «изделия» (испытание 50-мегатонной водородной бомбы 30 ноября), которые сделали ненужным «низы» в качестве «пушечного мяса». Затем, в конце 1960-х годов, были открыты месторождения нефти и газа в Сибири и на Севере, которые за последующие 10–15 лет сделали ненужными «низы» и в качестве «быдла». Они стали представлять интерес только в качестве «электората».

Общий перелом тенденции динамики продолжительности предстоящей жизни с повышательной на понижательную, произошедший в самом начале 1960-х годов (рис. I.1.28), отражает явление, часто встречающееся и в жизни отдельно взятых людей: после того как, после больших трудов и жертв, достигнута долгожданная цель, представлявшаяся смыслом жизни, возможно наступление депрессии: «цель достигнута, что теперь делать? как и зачем жить?». Жизнь каждого человека в традиционных, доиндустриальных обществах подчинена интересам близкой ему общности. Себя он идентифицирует как ее неотъемлемую часть. Причем часть служебную, инструментальную. Следы этой позиции явно присутствуют в одном известном высказывании 40-го президента США Джона Кеннеди, относящемся к тому же периоду времени: «Не спрашивай, что Америка сделала для тебя, спроси – что ты сделал для Америки».

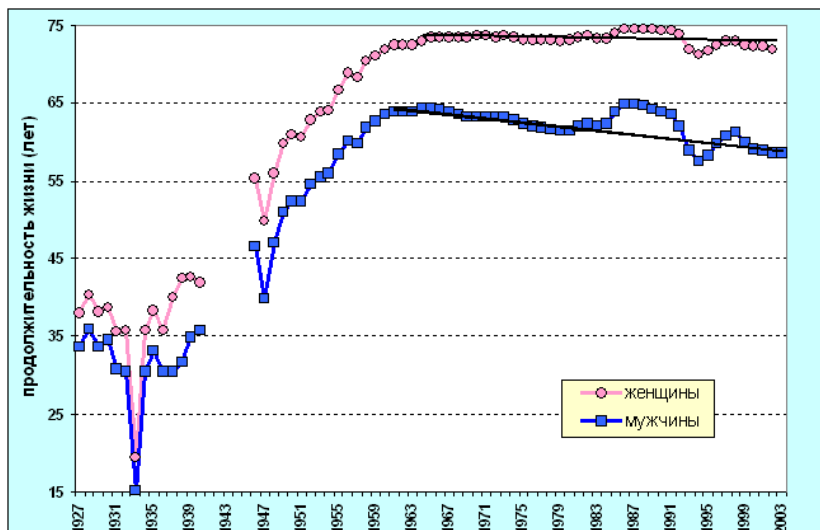


Рис. 1.1.28. Ожидаемая продолжительность жизни в России

Но раз «низы» оказались не нужны «верхам», то они стали свободны. Правда, свобода эта оказалась не полной с точки зрения возможностей хозяйствования, поскольку энергия перестала быть легкодоступным ресурсом. К тому же свобода была «дарована», а не «завоевана».

Тем не менее для «низов» появился шанс, особенно если они смогут оказаться полезными не столько своим «верхам», сколько другим «низам». На практике это означает повышение мобильности, причем не только традиционной эмиграции – этот путь уже выбрали многие ученые, особенно в ресурсоемких отраслях науки, – но и через интенсивное использование возможностей современных средств связи (Интернет).



Бывший председатель ЦБ РФ, бывший председатель совета директоров «Юкоса» Виктор Геращенко

Виктор Геращенко – человек-легенда, четырежды назначавшийся на пост главы Центрального банка. Казалось бы, кто лучше него понимает, что сейчас творится в российской банковской системе, да и вообще в экономике: зря, что ли, он в худшие времена для нефтяной компании «Юкос» работал председателем ее совета директоров. Но Геращенко утверждает, что ни за чем больше не следит. Только о

достаточно далеко теперь уже прошлом – советском и временах начала экономических реформ – он вспоминает охотно. Но специфическое чувство юмора, которым банкир всегда отличался, никуда не делось, так что читает на самом деле Геращенко газеты или нет, – вопрос дискуссионный: сами судите.

– Больше года прошло после кризиса. Как вам нынешняя экономическая ситуация в России и в мире? Вы тоже, как и многие, считаете, что восстановление началось, или не торопитесь с положительными выводами? Можете поставить диагноз?

– Ну, я вас должен немного разочаровать. Я как-то за этим делом особенно не слежу. Мне это неинтересно. Потому что из системы я ушел в 2002 году. Потом три года активно работал в «Юкосе», где я, хотя и не отвечал за производство, добычу и переработку, но поскольку менеджеры «сделали ноги» в Англию – и российские, и американские – то, по существу, мне многими вещами приходилось заниматься. Было, правда, несколько поползновений позвать меня в банк, в наблюдательный совет, но я на это дело не откликнулся, поскольку полагал, что зовут по большей части для того, чтобы в случае возникновения проблем с Центральным банком попросить меня: «Сходи, поговори». А поскольку я с ними цапнулся по вопросам моей пенсии, то у меня и отношения с некоторыми из них испортились, потому что они вели себя не по-джентльменски. И поэтому за экономической прессой я особенно не слежу и не отслеживаю все эти вещи.

Когда вот этот кризис случился, меня вдруг неожиданно-негаданно позвал к себе Костин [Андрей, президент ВТБ], хотя я довольно негативно высказывался о его способностях и поведении, особенно в отношении заграничных банков. Ну и вот, он говорит: «А чего, как вы думаете, чего делать?» Я говорю: «А чего делать-то? Вместо того, чтоб держать деньги стабфонда в американских бумагах, вы возьмите и этими деньгами оказывайте необходимую поддержку банкам, которые привлекали иностранные кредиты и которым их сейчас не продлевают из-за того, что деньги самим нужны, а не потому, что веры нет. Раз. У Центрального банка достаточно большие валютные средства. Их тоже что, обязательно вкладывать в американские ценные бумаги? Тоже можно использовать. Причем можно было использовать через заграничные банки, которые вы успешно ликвидируете или там снижаете их уровень и т.д. И никто бы замечания не делал. По правилам Международного валютного фонда».

И особенно я в это дело не засовываюсь, понимаете. Вот какое там положение у банка? Ну, заходил как-то к Меликьяну [Геннадий, первому зампреду ЦБ], но он сам в прессе выступает и говорит, что положение не такое уж сложное. Есть, конечно, невозвраты, и некоторые банки могут оказаться в плачевном состоянии, и количество называет, но в то же время, как я понимаю из некоторых статей, которые мне переппадают иногда, вроде основная масса банков, которая работает с населением, они все – члены системы страхования вкладов. Значит, по существу, населению бояться нечего. Если что, Агентство («Агентство по страхованию вкладов» – Slon.ru) заплатит даже без привлечения бюджетных средств.

– То есть вы не интересовались даже, как ЦБ разруливает кризисную ситуацию?

– Я даже не интересовался, кому они деньги дают. Так же, как и деньги из стабфонда. Тем ли они дали. Потому что много [банков] жалуется, что этих денег не увидели.

– **Костин просто посоветоваться пригласил?**

– Да. Угостить икрой (ухмыляется). Которую я не стал есть. Я говорю: «У меня аллергия на это».

– **Преобладание госбанков – Сбербанка и ВТБ, – их лидирующая роль, подкрепляемая административным ресурсом, это, по-вашему, правильное устройство банковской системы? Или все-таки нужно как-то снижать долю госбанков?**

– Во-первых, Сбербанк – крупный банк, в котором лежит основная масса сбережений населения, хоть и в мелких суммах. И естественно, для того, чтобы быть конкурентоспособным, он должен платить более-менее нормальные ставки, а для того, чтобы платить нормальные ставки, нужно тот же кредитный портфель иметь. Какая у них номенклатура клиентов, я тоже особенно не в курсе. Я также не могу добраться до Салонена [Иллки, бывшего зампреда правления Сбербанка и экс-председателя правления «Московского международного банка»] и спросить, почему он ушел.

– **Это интересный вопрос. Но с Грефом [Германом, президентом Сбербанка] не очень просто.**

– Да, он сложный человек. Со своими иногда выдумками какими-то.

– **Там [в Сбербанке] большая текучка, ну, и помимо этого продолжают сокращения. Больше всего, конечно, страдает рядовой состав. Но вопрос был немного в другом. Вот, смотрите, у банков были проблемы с ликвидностью. При этом Сбербанк был в более выигрышном положении, поскольку у него не так много было западного фондирования в отличие от ВТБ. В любом случае, денег дали обоим. И с помощью административного ресурса эти банки оказываются сейчас главными в стране денежными мешками. Конкуренции нет никакой. Не получится ли так, что у нас останется всего два– три госбанка? Что это за банковская система такая?**

– Ну так я думаю, не получится. То, что эти банки имеют такую большую поддержку государственную, в Сбербанке же по-прежнему ЦБ – основной акционер, – оно, может, и не способствует какой-то справедливой конкуренции. Но то, что у нас талдычат все время по поводу развития среднего и мелкого бизнеса, эти банки заниматься таким кредитованием-то и не будут. Поэтому для других банков, я считаю, все равно поле деятельности есть. Вопрос в другом: состояние экономики. Все время рвутся трубы, сходят снежные лавины, взрываются дома, горят дома и даже ночные клубы. Порядка нету.

– **В этом причина всех бед?**

– Да.

– **За экономикой вы тоже не следите?**

– Нет. Неинтересно, знаете.

– **А за тем, что происходит в мире? Про последние инициативы Обамы [Барака, президента США] в отношении американских банков вы слышали?**

– Нет.

– **Ну хорошо. Вы не следите за экономической жизнью, но вы же живете в России, и, как минимум, не можете не обращать внимания на рубль, на его валютный курс. На этот раз, в отличие от 1998 года, резкой девальвации не было ведь.**

– Вы знаете, я не думаю, что вот, девальвации удалось избежать. Сейчас это и девальвацией не очень правильно называть. Но мне кажется, что вот эта политика слабого рубля, она была связана с тем, что, естественно, поступления платежного баланса резко уменьшились, а отсюда возникал, естественно, вопрос, как исполнять свои обязательства социальные перед населением, за счет чего. Вот снижение курса рубля и помогло пополюнять бюджетные статьи.

– **Но сейчас, когда ситуация несколько наладилась, когда приток валюты в страну немал (цены на нефть по-прежнему высоки), у властей в очередной раз возникает дилемма: каким должен быть рубль и что делать с курсом – отпустить его или искусственно поддерживать, не допуская резких колебаний. Вы как относитесь к идее**

инфляционного таргетирования? Стоит ли переходить к такой форме управления или стоит сохранить прежние механизмы, которые ЦБ применяет на протяжении многих лет.

– А почему у нас цены на нефть так растут? Почему «Роснефть», государственная компания, захавав по пониженным ценам активы «Юкоса», на своих колонках нефтепродукты продает по таким же ценам, как частные компании? Где конкуренция-то? Где борьба с инфляцией через конкуренцию? Ее нету. А что может Центральный банк для этого?

– **Он может влиять на количество денег в обращении, может ставками регулировать, может те же валютные интервенции проводить...**

– Ну, у нас же вон в прессе бывает иногда, что количество денег в обращении по отношению к ВВП намного ниже, чем в других странах. А там инфляция ниже, чем у нас. Я вот считаю, что у нас инфляция не связана с денежной политикой. У нас инфляция – от отсутствия конкуренции. Везде картельные соглашения, сговор. Зачем мы простые лекарства покупаем в Швейцарии, во Франции, а не в Индии, где прекрасно развита фармацевтика? Я не говорю про какие-то там дорогие необычные лекарства, самые простые.

– **Наверное, это дело не государства, а компаний, которые выбирают поставщиков.**

– Это лоббирование, которое проводится с помощью тех же самых минздравовских специалистов. Лоббирование за деньги. Я летел с индусом однажды в Лондон. Мы рядом сидели. Я думал, что он русский не знает. Подзываю стюардессу и говорю, что когда покупал билет говорил, что я – вегетарианец и мне не надо рыбы с креветками. Она отвечает: «У нас ничего не помечено, сейчас посмотрю». Пришла старшая стюардесса. Я повторил, что вегетарианец. Она забирает тарелку, а я говорю «А вы ему креветки отдайте, пусть ест», Хорошо, что не «жрет» сказал. Ну, она принесла ему чего-то там. Он воды попросил. Я, естественно, водки с тоником и говорю : «Your health» (Ваше здоровье). А он по-русски: «И вам здоровья, господин Геращенко». Думаю: «Во попал!». Ну, потом о том, о сем. Он работает в Москве и представляет одну из фармацевтических фирм Индии. Ну вот, он и говорит: «Безобразия! Самые простые лекарства могли бы покупать у нас. Все же по лицензии. Естественно, контроль. Может, мы не делаем какие-то очень дорогие лекарства, но цены раза в полтора ниже». У нас начинают говорить, что наши цены далеко от уровня мировых. А почему они должны быть близко-то? В каждой стране свой уровень цен в зависимости от того, что свое, что покупное, какая стоимость труда, какая схема здравоохранения, пенсионное обеспечение и т.д. и т.п. Мы говорим, что у нас цены должны отражать уровень мировых цен. Почему? Что за глупые мысли?

– **Вы говорите, что курс вас не интересует, но какие-то сбережения у вас есть ведь? Вы ими как-то управляете?**

– Сбережения есть, да. \$50 000 у меня в [Unicredit](#). Когда кончился у меня срок [депозита], года полтора назад, мне девушки говорят: «А у нас сейчас новая услуга появилась – можно деньги отдать в управление, вложить в какие-то бумаги». Я говорю: «Я бы отдал предпочтение китайским бумагам, поскольку, на мой взгляд, темпы роста экономики Китая всегда были достаточно высокими, несмотря на уровень жизни. А недавно поинтересовался: «Как там?». «Нет, – говорят. – Пока не надо выходить, а то потеряете процентов 15».

– **То есть вы вложили свои деньги в китайские бумаги?**

– Да. Ну там услуга такая: можно вложить деньги в бумаги – американские, европейские... Через Unicredit, видимо.

– **И вы не следите за экономикой?**

– Я с интересом читаю, что у Китая темпы роста экономики по-прежнему достаточно высокие.

– **А как же пузырь на рынке недвижимости? Центральный банк ограничивает кредитование банков...**

– В любом случае. Деньги вложены, поэтому надо сидеть и терпеливо ждать.

– **Вы – долгосрочный портфельный инвестор.**

– Да, да.

– **Понятно. Еще один вопрос. В конце прошлого года ушел из жизни Егор Гайдар. У вас есть какие-то воспоминания о нем? Что это был за человек?**

– Вот вы знаете, когда мне позвонили, когда пришло сообщение, что он умер, я чего-то сказал такое, что наивные они ребята. А потом мне жена говорит: «А зачем ты так?» Но когда раздался второй звонок, я говорю: «Про умерших – или только хорошее, или ничего». Поэтому я вам ничего не скажу.

– **Вы можете не говорить о нем, но тогда расскажите, как вы относитесь в целом к проведенным либеральным реформам?**

– Наивные они ребята.

– **Они – это кто?**

– Я назвал их когда-то мальчишами-кибальчишами. Разве можно было у нас допускать либерализацию цен? Должна была, наверное, быть реформа цен, раз вся ценовая политика была построена на идее экономистов сталинского периода «пятилеток» о том, что цены в группе «А» должны быть все низкие, там никакую прибыль не надо получать, потому что все предприятия государственные, а для бюджета доходы должны идти через группу «Б», через продажу товаров населению. У нас же народная система была, форма собственности – одна по существу, если не считать колхозов. И то, это так, фальшивая форма кооперативной собственности.

– **То есть вы считаете, что проведенные реформы были наивными?**

– А где мои две «Волги»? И ваши тоже? Почему у нас такое громадное расслоение сейчас? Откуда у нас появились миллиардеры? Они что, заработали?

– **Не все, но некоторые своим умом заработали.**

– Очень немногие.

– **А какой бы вы видели экономику страны, если бы был выбран иной путь?**

– Те реформы, которые предполагалось все равно делать, и над которыми работали Совмин Союза и, естественно, представители Госплана, Минфина, других экономических ведомств, институтов, там предполагалось, естественно, провести реформу цен, установить какие-то базовые цены, а от них пусть уже пляшут другие. Вот, например, в сельском хозяйстве, – мне Павлов [Валентин, бывший министр финансов, экс-премьер СССР, член ГКЧП] рассказывал, – предполагалось установить как бы базовую цену на зерно, на шерсть и на хлопок, а все остальное должно идти потом вот от этих базовых цен. Мясо в стране всегда было в семь раз дороже, чем зерно. Просто вот так – по природе, по сложившимся обстоятельствам, и при царе, и без царя.

В промышленности тоже – базовые цены на энергоносители, уголь, железную руду, алюминий и т.д. Вводить разную форму собственности. Вводить налоговую систему, потому что ее не было – вся прибыль отдавалась в бюджет по существу. Косыгин [Алексей, в 1964–1980 гг. председатель Совета Министров СССР] пытался заинтересовать, чтобы часть прибыли шла на модернизацию, на премиальный фонд и т.д. Эту идею секретари обкомов КПСС торпедировали, потому что директор завода становился более популярным и более значимым человеком, чем секретарь обкома. Хотя та пятилетка дала самые большие результаты и прирост. Появилась заинтересованность.

Вот было таких вот 400 мероприятий наработано, которые должны были идти одно за другим. Или тем, что законы вводятся, или какие-то постановления принимаются. На чем-то там они разругались. Явлинский [Григорий] забрал эти бумажки и предложил все это сделать в 500 дней [ухмыляется]. Это ведь у нас Валенса [Лех, бывший президент Польши], побыв президентом, сказал, что построить рыночную экономику на базе, по существу, экономики государственной, хотя там сельское хозяйство некооперированное было, и торговля была частная, и услуги многие были частными, – то же самое, что попытаться сделать хороший рыбный холодец из аквариумных рыбок. Непросто это все и не быстро.

– **Да, но заморозить внутренние цены...**

– Я не говорю заморозить. Должна была проводиться реформа. Почему вон Павлов пишет в своей книжке, что когда он пришел в Минфин при Гостеве [Борисе, министре финансов

СССР в 1985–1989 гг.], еще и до того, как его отправили потом в Госкомцен, он понимал, что с преобразованиями придется даже делать денежную реформу, поэтому заботился о том, чтобы для Гознака было закуплено достаточно оборудования.

– Ну хорошо, если бы все шло по тому пути, чего можно было бы избежать – появления олигархов? В кризисной ситуации нам разве было бы проще?

– А чего кризисная ситуация? Мы же все равно едем в основном за счет цен на энергоносители. А с другой стороны, вон во всех странах все больше и больше задумываются над тем, что нужно искать и альтернативные источники топлива и ставить те же ветряные мельницы, а отопление зачастую в каких-то отдаленных местах переводят иногда на пеллет, который делают из опилок. А у нас сколько опилок? Сколько у нас леса переставляет? Почему китайцев не звать, как в Ангарск в свое время завозили, [чтобы] они пилили лес и платили нам деньги, а лес забирали себе?

– Тогда у нас страна превратится...

– Во что, в Чайнатаун? Да они все равно лезут. Сейчас кто-нибудь пойдет учиться на фрезеровщика? Скажет: «Лучше пивом буду торговать».

– В вашем голосе звучит какое-то разочарование.

– Да, да, да. То есть, мы себя по-старому бы загоняли в угол, естественно, при том военно-промышленном лобби, которое у нас существовало, когда мы делали оружия больше, чем нужно. Мы этих СС-20 (ракета класса «земля-земля» – Slon.ru) наделали в сто раз больше, чем их нужно для обороны или нападения. А танков сколько делали ненужных? Хотя надо было вертолеты делать, исходя из уроков войны американцев во Вьетнаме...

– И тогда загоняли себя в угол, и сейчас?

– Да. К сожалению. Ничего не изменилось. Вон [покойный академик Анатолий] Александров, когда цены тоже были высокими на нефть, а потом рухнули, сказал, что мы вместо того, чтобы заниматься научными разработками, сидели на нефтяной игле. И сейчас, в общем, то же самое повторяется.

– И вы этим разочарованы? Тем, что за столько лет ничего не изменилось? *[Двигает стул]*.

– Что молодым сейчас делать? *[Барабанит пальцами по столу]*. – Сейчас книги кто-нибудь читает?

– Конечно.

– А вот директор «Дома книги» сказала, что у нас книги читает примерно только 35% населения. Какие-то там они опросы проводили, исследования.

– Да, книги читает мало народу. Но разве в советское время любознательных было больше?

– Все в метро читали книги. Книги и журналы.

– Какие это были книги?

– Я понимаю, что книги бывают разного пошиба, но, в любом случае, это был не Playboy, а, может быть, журнал «Советская женщина, или «Крестьянка», или «Огонек». И читали-то больше.

– Не все так плохо. Сейчас люди черпают информацию из многих источников – сейчас есть телевизор, радио, интернет.

– (Кивает). Вот есть передача «Умники и умницы» по субботам. Сколько там участвует ребят: и девочек, и мальчиков, из провинции! Какой-то маленький городишко, деревня даже. Есть еще дети в наших селеньях, которые интересуются какими-то вещами. Но в городе больше соблазнов.

– Это так. Но все-таки, вы разочаровались и живете в каком-то своем мире?

– Да, можно так сказать. Вы знаете, три года проработав в «Юкосе», я ж все это безобразие увидел, которое творилось с компанией. Не в компании, а с компанией. За это вешать надо. Как все это делалось! Хотя, если была необходимость из компании сделать госсобственность, можно было делать это другим способом – культурным.

– А вы три года назад оттуда ушли?

– Я в 2004 году туда пришел. Потом три года проработал. Ну, компанию [затем] распродали, пришел конкурсный управляющий – Ребгун [Эдуард]. Хотя он дядька жесткий, но вполне понимающий законы, приходил часто, жаловался, совсем что ль чумовые. «Нельзя, – я им говорю, – потому что потом меня посадят, в суд на меня подадут акционеры». Но задача-то была продать. Покупала-то в основном «Роснефть» через подставных.

– **Мир перевернулся?**

– Не, вы знаете, он не то чтобы перевернулся. Я понимал, что бывают, так сказать, вещи, за которые нужно нести наказание или наказывать, но здесь-то получается просто личная вендетта. За этим-то особо ничего не стоит. Все эти выдуманные налоги. Откуда они взялись? А почему налоговая инспекция подписывала, под всеми этими годами ставила подпись, что все правильно? Причем так делали все компании, и первой начала это делать «Сибнефть». Но они же все, как говорится, подельники, товарищи.

– **После этого вы никуда больше не пошли?**

– Да нет, я просто вижу, пардон, что у нас за люди во власти. [*Барабанит по столу*].

– **И?**

– Неинтересно.

– **Вы вообще сейчас ничем не занимаетесь?**

– Неа.

– **А книжка, которая недавно вышла в свет?**

– Это не я писал, а Кротов [Николай].

– **Это не ваша была идея?**

– Нет. Он же начал с чего? Он начал с описания банковских реформ 1980 года. И он опрашивал очень многих людей: и Абалкина, и Деменцева, и Матюхина, Хасбулатова, и меня. Потом он писал книжку про заграничные банки. Тоже опрашивал. Ну, и везде повествование ведется от разных выступающих. Всего уже 9 книг у него. И во многих книжках я в какой-то степени тоже принимал участие, потому что и с этим был связан, и с этим был связан. А потом он наткнулся на какое-то интервью, где было написано, что мне один человек в Швейцарии посоветовал писать мемуары. Я ответил, что для того, чтобы писать мемуары, надо вести дневники. Он говорит: «Веди дневники». А я отвечаю: «Тогда я не знаю, мне дачу сожгут или нет, если я буду вести дневники». Он говорит: «Тогда не веди». Ну, а он (Кротов) говорит: «Уже значительная часть есть твоих высказываний. Давай сделаем». Он спрашивал, я отвечал. Но это его проект. Он посчитал, что он будет интересным. И вот как на днях сказала директриса «Дома книги», мы по спросу обогнали книгу Касьянова [Михаила, бывшего премьер-министра] и Парфенова [Леонида], по-моему. Есть такой на НТВ. И только одна книга продается больше, чем твоя. Это Конституция.

– **Хорошо, не Playboy.**

– (Смеется). Я думаю, что у многих, кто в банковской сфере работает, может появиться интерес. Но я, как говорится, не автор.

– **Там в основном ваши воспоминания?**

– Да. Мы до 1998 года дошли и решили ограничиться. Поскольку тут надо затрагивать уже более щекотливые темы.

– **А вы не хотите?**

– Ну, вот Ходорковский [Михаил, бывший глава и основной владелец «Юкоса»] сказал Путину [Владимиру, премьер-министру России] в 2003 году на встрече Российского союза промышленников и предпринимателей, что вот, во-первых, «Северную нефть» неправильно продавали, потому что мы хотели участвовать, а нас даже не допустили, ну а он ему: а вы налоги неправильно платили, сейчас исправилось. А потом, когда каждому там дают по пять минут, он (Ходорковский) сказал, что мы хотели бы получить одобрение, – сейчас никак не можем пробиться через чиновников, – чтобы построить трубопровод из Южной Сибири в Западный Китай, потому что возить цистерны в два раза дороже, чем по трубе, а мы – исполнители межправительственного договора о поставках нефти в Китай. Труба стоит \$3 млрд. Ее [строительство] готовы профинансировать китайцы и мы. Нам нужно только

разрешение. На что Путин ответил, что нет, сначала мы строим трубу на Дальний Восток – \$10 млрд, – а потом уже вернемся к этому вопросу. Он говорит, что вы там строите и строите, и трасса такая сомнительная, – ее потом севернее снесли, – а это мы будем сами финансировать и сами строить, и она останется для пользования, тут денег не нужно государственных. Нет. Ну он взял и ляпнул: «Я думал, вы в экономике не очень понимаете, а вы не знаете, как строить отношения с такой страной, как Китай». При всех. А в коридоре еще чего-то добавил. *[Стучит пальцами по столу]*.

– **Поэтому 2003 год...**

– Поэтому в 2003 году его догнали в Иркутске, арестовали, хотя он за границу не уезжал. Хотя ему намекали: «Уезжай». Он сказал: «Я не поеду».

– **Вы тоже поэтому не хотите рассказывать о том, что произошло, пока вы работали в «Юкосе»?**

– Не, я чего-то рассказывал. И даже с матом по «Эху Москвы». За что получил нагоняй от жены. Хотя там матерных слов было всего два, остальное – просто народные выражения, и все. Просто, вот знаете, если отслеживать такие вещи, отслеживать, интересоваться, больше переживаний. А на кой хрен они нужны?

– **Вы правы. Но неужели не любопытно, что происходит снаружи? Хоть иногда.**

– Нет, ну почему. В телевизоре есть иногда дискуссии вечерние и на первом канале, и на третьем. Но зачастую подбор участников я не очень понимаю. И потом они один другому слова не дают сказать. Какой-то получается базар. Хотя какие-то вещи ты узнаешь, и, может быть, предмет, который они собираются обсуждать, и представляет интерес, с точки зрения того, что в обществе происходит.

– **С родственниками вы тоже не обсуждаете ничего?**

– Нет.

– **Как вы же вы проводите время? На даче?**

– Я живу на даче, да. Года с 1993 или с 1994. Когда был на службе, естественно каждый день ездил на работу. В «Юкосе» тоже каждый день ездил на работу. А сейчас такой необходимости нету.

– **Совета преемникам у вас нет?**

– В Центральном банке сложившийся коллектив, и он свою работу знает. И естественно, что и значительная часть совета директоров работает там достаточно давно. Новые там – это председатель [Сергей Игнатьев], Улюкаев [Алексей, первый зампред ЦБ], Меликьян вот из Сбербанка пришел на банковский контроль и Берестовой, который отвечает за хозяйство. А основной костяк весь – прежний.

– **Так что вы считаете, что они профессионально выполняют свою работу?**

– Ну, как считает председатель Национального банковского совета господин Кудрин [Алексей, министр финансов России], наверное.

– **Если бы можно было вернуть все назад, вы пошли бы в «Юкос»? Не жалеете, что там оказались?**

– Неа. Это было очень-очень-очень интересно. Печально, но интересно. Хоть я, естественно, ни в какое производство не лез, а больше занимался наблюдательным советом, который пришлось создавать, потому что через год все иностранцы из него вышли, а там из 11 членов было только четыре российских, а остальные – все иностранцы, связанные или с финансами, или с нефтью, или с юриспруденцией. Все вышли. Пришлось искать [новых]. Плюс акционеры сказали: «Ищите, сами подбирайте».

– **После того, как вы ушли, они к вам не обращались больше?**

– Ну не знаю, может, будут свидетелем в Гаагу вызывать, на судебный процесс. Акционеры «Юкоса» против российского государства. Еще нахлебаемся мы с этим делом.

– **Вы думаете?**

– Да. На днях, говорят, отвечал этот наш юрист с усами, представитель правительства где-то чего-то, партию он еще организовал, они там не набрали процентов. «Что? Где? Когда?» – он обычно стоит там в толпе [Михаил Барщевский, полномочный представитель правительства

в Конституционном суде, Верховном суде и Высшем арбитражном суде РФ – Slon.ru]. Ну, такая известная личность. И вот его спрашивают, а он – не слышал, не знаю. Боится. Вот поэтому. Естественно, меняются все время наши судьи там, а без наших судей нельзя же.

– **У вас какие-то сомнения?**

– Раз приняли к рассмотрению, будут рассматривать. Поскольку я на 100% уверен, что было допущено очень много неправильных, не то чтобы ошибочных, а неправильных действий. Нельзя было продавать «Юганскнефтегаз», потому что это производственный актив. Он продается в третью очередь. А у «Юкоса» были на \$4 млрд акции «Сибнефти» Абрамовича [Романа], причем полученные не в порядке обмена, когда они объединяться хотели, а просто купленные. И приставам сказали: «Вот, возьмите эти акции. Они сразу покрывают те требования, которые судом предъявляются, решением суда за 1999 год. Там \$3,8 млрд, здесь – \$4 млрд. Потом вообще двойной процент насчитали, как злостному неплательщику. А почему злостному? Вы же только сейчас принимаете решение, что налог неправильно платился? Ваши налоговые инспектора ставили же раньше подпись, что все правильно? Нам же не предъявляли эти требования три года назад, что мы должны платить такие проценты? Чего вы накрутили \$21 млрд с лишним? С ума сошли что ли?»

– **До «Юкоса» у вас ничего подобного в жизни не было?**

– У меня – нет. Я с юридическими делами сталкивался, когда в Сингапуре работал. Мы там одного клиента, одного из руководителей компании, основного владельца, вместе, правда, с гонконгскими и английскими банками, экстрадировали из США. Он туда сбежал, а его защитники пытались сделать вид, что за этим стоит КГБ. И приезжал к нам юрист, у них есть такая система по сокращению судебных расходов, когда юрист может опросить намеченных свидетелей вне суда, но под запись. И потом мы его все-таки оттуда экстрадировали и судили в Гонконге. Встал вопрос о том, как мне давать клятву. Я говорю: «На Библии я не могу, я – не крещенный. Могу на уставе КПСС». Не подходит. Мне сказали: «А ты просто скажи, что будешь говорить правду и только правду». Я три часа стоял и отвечал на вопросы.

– **Но ничего подобного тому, что произошло в «Юкосе» не было?**

– Таких безобразий там не было.

Елена Мязина

§4. Экономический суверенитет: итоги и перспективы

От науки – в том числе экономической – **современники ожидают объяснений и предсказаний**. По умолчанию при этом, как правило, имеется в виду объяснение событий, их причинно-следственных связей и предсказание опять-таки событий. Именно такого рода информация помогает принимать решения «здесь и сейчас».

Естественные науки, имеющие обширную эмпирическую базу, довольно полно соответствуют такому «идеалу научности» для хозяйствующего общества.

С общественными науками дело обстоит несколько сложнее. Человек – каждый – во многом отличается от всех остальных живых существ именно тем, что далеко не все его действия подчиняются «железной логике» механизма причинно-следственных связей событий. Для него, принимающего решения, т.е. **формирующего, а не предсказывающего, будущее**, в том числе и будущие события, нужно в равной мере и понимание действительности в целом, основных линий ее возможных изменений, и своего места в ней.

Это как раз то, с чего начинается второй, правый столбец таблицы I.1.1 (после окончания левого столбца): «Что делает каждый человек (экономический агент, субъект) в сфере хозяйствования: ...5. Принимает (и исполняет!) решения по обеспечению интересов. Что ему для этого надо: 1. Уметь видеть себя в мире (своя культура мониторинга внешней и внутренней сред)». Без этого умения видеть целое и себя в нем не имеют смысла сведения об отдельных событиях – их слишком много, чтобы обращать внимание на каждое.

Сейчас мы занимаемся событиями – то есть действуем в рамках «островной», «кочевнической» ментальной традиции. Причем анализируем события одного и того же типа – переход к оседлому образу жизни в разных исходных условиях: восточно-азиатских, западно-европейских и российских. До сих пор мы занимались объяснением. Теперь следует попробовать сделать некоторые предсказания (или, скорее, предположения) о динамике экономического суверенитета, взаимосвязям кочевнического и оседлого типов хозяйствования, роли верований в экономической жизни.

Динамика экономического суверенитета: вырождение через глобализацию?

Результаты анализа исторически первого крупного перехода от кочевого образа жизни к оседлому – «восточного» – показывают вырожденный, тупиковый характер одностороннего приоритета обеспеченности существования. Как показывает практический опыт всех веков, свобода хозяйствования и обеспеченность существования – это интересы отчасти дополнительные, а отчасти – взаимозаменяемые, точнее, конкурирующие. Усиление одного из них, в конце концов, оказывается возможным только за счет ущемления другого.

Общества, в которых при переходе к оседлому образу жизни явный приоритет отдавался повышению обеспеченности существования, могли много веков находиться в весьма устойчивом, если не сказать застойном, состоянии в сфере хозяйствования. Только реальная угроза извне, со стороны других, экономически более развитых обществ, приводила к изменениям.

Как показал опять-таки практический опыт, после проведения необходимых институциональных изменений такие общества перенимают технологические новации и сами начинают успешно конкурировать не только в их производстве, но и в создании новых изделий, технологий в любой отрасли производства. Уровень свободы хозяйствования повышается, а основные культурные ценности, традиции, при этом сохраняются. Во всяком случае, пока. Вряд ли возможно предсказать, что будет дальше. Связка «обеспеченность существования – свобода хозяйствования», в которой первое звено имеет приоритетное значение, а второе по отношению

к нему – служебное, обеспечивающее, пока не исчерпала своего потенциала для общества, включающего почти полтора миллиарда наших современников. Речь идет о Китае.

Общества, в которых при переходе к оседлому образу жизни явный приоритет отдавался сохранению свободы хозяйствования, – «западные» – довольно долго развивались весьма динамично, явно опережая тех, кто сохранил кочевой образ жизни хозяйствования, а также тех, которые оседали ранее с приоритетом обеспеченности существования. Возможно, только мировые экономические кризисы показывают вырожденность, тупиковость и этой односторонней ориентации.

Еще одной большой группе современников – миллиарду, именуемому «золотым», предстоит искать способы надежного обеспечения своего существования в условиях дифференциации уровней жизни в глобальном масштабе в размерах, признанных недопустимыми для отдельно взятого общества. По крайней мере, для общества, в котором приоритетным является свобода хозяйствования. Ситуация усугубляется тем обстоятельством, что демографические показатели в этом миллиарде неблагоприятны.

Россия, как и только что упомянутые два-три миллиарда, не имеет своего рецепта оптимальной балансировки двух составляющих экономического суверенитета: свободы хозяйствования и обеспеченности существования. Более того, вряд ли такой рецепт может быть предложен на уровне отдельно взятых стран, регионов.

Тенденция к пространственному расширению зоны суверенитета наблюдается в каждом из рассмотренных случаев, однако степень ее реализации сильно различается. «Восточный вариант» показывает существование границ ее расширения, определяемых технологическими возможностями обеспечения безопасности, малоподвижными в рамках этого варианта.

«Западный вариант» показывает опережающее расширение зоны свободного хозяйствования, в принципе не имеющей ограничений, по отношению к зоне, где в достаточной мере обеспечивается безопасность существования. По-видимому, торговля, причем именно в мировом (точнее, евразийском) масштабе, появилась вместе с переходом к оседлому образу жизни. Века, последовавшие за переходом к оседлости в Европе, показали не столько пространственное расширение сферы рыночных связей – некуда расширяться, кроме как в Новый Свет, – сколько втягивание все новых видов благ, в том числе ресурсов, в межхозяйственный оборот в самых различных пространственных границах. При этом зона безопасного существования расширялась вслед за расширением рынка труда.

Формула XIX века – «Пролетарии всех стран, соединитесь» – до сих пор не имеет институциональной основы в виде общемирового рынка труда с единой системой гарантий существования физических лиц. Максимум по количеству современников – объединенная Европа, прежде всего «шенгенская зона». Максимум по территории – Россия. Но ни по обеспеченности существования людей, ни по свободе хозяйствования в России пока нет устойчивых решений, что вызывает неустойчивость и пространственной границы экономического суверенитета.

Упразднение СССР решением трех президентов союзных республик 8 декабря 1991 года в Беловежской Пуще – это лишь одно из многих проявлений такой неустойчивости. Вряд ли можно с уверенностью говорить о тех или иных внешних воздействиях как о главной причине последовавших за этим изменений. Но свои собственные проблемы хозяйствования наша страна сможет решить только в рамках мирового сообщества, которое сталкивается в глобальном масштабе во многом с аналогичными проблемами (демография, экология, чрезмерное неравенство уровней доходов).

Однако на глобальном уровне разговор об экономическом суверенитете теряет смысл. Поскольку содержанием суверенитета, в том числе экономического, какого-либо субъекта является независимость от других субъектов, постольку на глобальном уровне исчезает сама основа для его рассмотрения – «другого человечества» нет. Приведение пространственных границ «обеспечения существования» в соответствие с пространственными

границами «свободы хозяйствования», то есть доведение их до глобального масштаба, является именно экономической проблемой, решать которую может только один хозяйствующий субъект – само человечество – через разнообразные институты согласования интересов более мелких пространственных и культурных общностей (государств и народов). В последнем случае вряд ли можно пренебрегать теми возможностями и угрозами, которые, как показывает исторический опыт, сопровождают взаимодействие кочевнического и оседлого начал в хозяйственной жизни.

Ситуация значительно усугубляется, по сравнению с уровнем отдельной страны, тем обстоятельством, что все, что было в рассмотренной выше истории, присутствует и в настоящее время. Есть и народы, продолжающие вести кочевой образ жизни, и масса других вариантов общностей со своими представлениями о том, «что такое хорошо, и что такое плохо» в отношениях с другими людьми, другими общностями. Как недавно обнаружилось, даже на территории России есть места, где рабство еще вполне в порядке вещей, особенно, если рабом является представитель некоренной национальности.

Помимо «эксплуатации сверху», со стороны «золотого миллиарда» или иных общностей, технологически продвинутых по сравнению с другими, как показывает опыт, есть и вполне реальная «эксплуатация снизу», со стороны тех, кто не может, точнее, не хочет, жить без внешней подпитки (действия сомалийских пиратов – далеко не единственный и не последний пример такой эксплуатации). По-видимому, массовое качественное образование могло бы быть эффективным средством изменения таких настроений, профилактики международного терроризма. Опыт России XX века показал, что и террор, и массовые выступления оказываются эффективными в краткосрочном плане в условиях низкой грамотности населения и прекращаются после значительного ее повышения в исторически короткие сроки.

Индивидуализация «кочевничества» и глобализация «оседлости»

Персональный компьютер, подключенный к Интернету, – это уже сейчас возможность перемещаться, хотя и виртуально, по всему миру, сотням миллионов людей, живущих в самых разных частях света. Причем не просто перемещаться, но и действовать: работать, учиться, просто общаться. То, что раньше было способом хозяйствования и образом жизни некоторой общности – кочевой общины, теперь стало реальностью для отдельного человека, индивида. Точнее, только становится реальностью, если учитывать сравнительно небольшую долю таких людей в общем населении планеты.

Возможности для индивида, в том числе для самореализации, возрастают, но растут и угрозы для общества. Выше уже отмечались особенности «кочевнической» техники мышления и социальной психологии, их положительные и отрицательные стороны. По-видимому, они будут формироваться на современной технологической базе так же, как и на первобытной. Среди них выделим одно ключевое положение: «право на ошибку».

«Метод проб и ошибок» – универсальный для всех времен и народов. Без него жизнь невозможна. Но цена ошибки первобытных кочевников невелика и редко бывает судьбоносной. В обществах оседлого типа это не так, поэтому происходила институциональная локализация действия этого метода, в частности, в науке. Когда оседлым становится все человечество, а возможности индивидов принимать и реализовывать решения, затрагивающие интересы всех, возрастают неизмеримо и, по сути, неконтролируемо, принцип «без права на ошибку» становится столь же актуальным для всеобщего осознания и руководства, как и «право на ошибку».

Однако формирование ментальности «оседлого» типа у человека, с детства имеющего дело с компьютером, требует специальных образовательных усилий. Их недостаток является одной из причин «хакерства» как массового явления, доставляющего неприятности и дополнительные заботы всем, кто работает «в сети». При этом одни хакеры просто «самоутверждаются», ущемляя интересы других, а другие превращают свое хобби в источник доходов («заплати, или наврежу»). Примеров подобных угроз можно привести много. За всеми

ними стоит одна общая проблема, которую можно обозначить словами «чувство сопричастности». Его антипод – отчуждение.

Как отмечалось выше, руководство крупных хозяйственных структур независимо от «общественного строя» в странах их действия сталкивается с этой проблемой постоянно. Стимулирование наемных работников, судя по публикациям разных стран и времен, включая советский период нашей истории, сталкивается с одними и теми же трудностями. Рутинные, «штатные» процедуры легко поддаются «осмечиванию», калькуляции и последующей контрактации в той или иной форме оплаты труда: по результатам (сдельно), по затратам (повременно) или как-то иначе в рамках механизма причинно-следственных связей. В таких процедурах человек функционирует как часть механизма, не творит. А именно творчество, спонтанная, беспричинная деятельность («не продается вдохновенье»), сейчас все чаще становится ключом к успеху, в том числе и хозяйственному. Но для этого надо, чтобы работник, от которого ожидают творчества в интересах организации, был к ней неравнодушен, ощущал себя ее частью, а не наемником.

В родовой общине чувство причастности формируется всем образом жизни и поддерживается обзримостью всей ее жизни для каждого члена. Правда, при этом все люди – не более чем средства для продолжения жизни своей общности.

Метафора «коллективное животное» широко использовалась выше, но только по причине подвижного образа жизни кочевых общин. По сути дела, в исходном пункте экономической истории связь жизнью первичной общности и человеческого рода в целом ничем не отличается от биологической, в ней существует точно такое же взаимное отчуждение. С одной стороны, родовой общине, как и животному, нет никакого дела до жизни того целого, необъемлемой частью которого она является. С другой стороны, жизнь человеческого рода не потерпит сколько-нибудь заметного ущерба от исчезновения одной или даже многих общностей. Такое уже многократно случалось в истории.

Более того, такое взаимное отчуждение предметных частей и целого – объективная характеристика любого циклического процесса, начиная, например, с водоворота, смерча. Каждая отдельная частица – от молекулы жидкости или газа до крупных предметов – случайно попадает на время в состав этого целого, циклического процесса, а затем продолжает самостоятельное существование, если не подверглась разрушению. В свою очередь, для существования того же водоворота безразлично, какие именно молекулы или другие частицы попадают в него, лишь бы их свойства как вещей были для этого подходящими.

Для биологических циклов на уровне «вид–индивид» характерны над-индивидуальные спонтанные изменения, мутагенез, который обеспечивает приспособляемость вида к изменениям условий существования индивидов. В животном мире к этому типу спонтанности добавляется спонтанность на уровне индивидов, выражающаяся прежде всего в самостоятельных перемещениях тела в пространстве как средстве поддержания его собственной жизни. Этот тип спонтанности вступает в определенный конфликт с над-индивидуальной спонтанностью мутагенеза: чем эффективнее действует один тип, тем меньше возможностей для действия другого. Можно сказать, что человек как вид представляет собой вырожденный случай: выживание вида в целом в меняющихся условиях теперь зависит не от спонтанности общебиологического типа – видовой, а от спонтанности животного типа – индивидуальной. Но для того, чтобы эта зависимость была позитивной, а не негативной, необходимо уже упоминавшееся чувство причастности. В данном случае – каждого отдельного человека к человеческому роду.

Но такое чувство изначально не существует, а существует нечто противоположное – отчуждение общности, а вместе с нею и отдельных индивидов, от существования человеческого рода. Это чувство находилось в полном соответствии со способом обеспечения существования родовой общины – кочевым хозяйствованием. Тотем одновременно поддерживал и чувство причастности индивидов к общности («свои»), и чувство отчужденности от других («чужие»).

Последующие изменения способов хозяйствования приводят к радикально иной ситуации. В хозяйственном отношении мир стал един и степень единства постоянно повышается, а изначальное отчуждение

индивида от человеческого рода хотя и изменило формы, но еще далеко не исчезло. По-видимому, именно это становится самой главной глобальной проблемой.

К этой теме мы вернемся в разделе 2: «Макро»уровень.

Возможно, методы, применяемые менеджерами по управлению персоналом при решении похожих проблем на уровне отдельных хозяйственных структур, в частности по сознательному формированию корпоративной культуры, помогут в решении глобальной проблемы отчуждения в том виде, как она здесь представлена. Однако все хозяйственные структуры взаимодействуют, конкурируют с другими, поэтому связка «свой–чужой» остается ключевой и продолжает работать на глобальное отчуждение. Принцип, сформулированный в рамках развитых религиозных верований, «все люди – братья», не применяется в хозяйственной жизни, остается за ее пределами или вообще отсутствует в сознании многих людей.

Верования и экономический суверенитет

Прежде чем подводить итоги рассмотрения роли религиозных верований в реализации экономического суверенитета, сделаем два предварительных методологических замечания. Во-первых, никакое хозяйствование невозможно без веры хотя бы потому, что будущее неизвестно никому из принимающих решения. Оно творится этими решениями, их реализацией. Можно только верить, что принятые и реализованные решения дадут именно те результаты, на которые рассчитывали. Знать этого заранее нельзя. Это относится и к решениям чисто технического характера, но там существуют способы гарантирования с заданной степенью вероятности получения требуемого результата. Но в еще большей мере – к решениям, выполнение которых зависит от обстоятельств, находящихся под воздействием других самостоятельных хозяйствующих субъектов, «чужих». Знать, что они будут делать, не может никто. Можно опять-таки только верить, строить предположения, опираясь, в частности, на представления об их верованиях.

Во-вторых, сам по себе переход от кочевого образа жизни к оседлому есть явление сугубо прагматическое и по причинам, и по непосредственным следствиям. Он может быть объяснен как результат рационального выбора между сохранением прежней степени свободы хозяйствования и повышением степени обеспеченности существования. В то же время он ведет к усилению прагматичности образа жизни, поскольку повышается степень зависимости ее продолжения от собственных усилий хозяйствующих субъектов. Эта прагматизация затрагивает и область верований.

Исторически первый «предмет» веры (кавычки здесь поставлены потому, что такие слова, как «предмет», «объект», строго говоря, мало пригодны для обозначения Того, к «Кому» или к «Чему» ощущает причастность верующий субъект) – тотем – был, по-видимому, полезным «существом» для носителей веры. Как и они, он был активен, мог влиять на события, сам стать их причиной. Эта «активная жизненная позиция» присутствует во всех последующих «модификациях» верований, если так можно выразиться.

Однако в разных вариантах перехода к оседлому образу жизни связь этих верований с хозяйствованием складывалась по-разному. Повышенная роль сверхъестественного, но человеческого, начала в «восточном варианте» обеспечения существования государства и его обитателей вывела верования за пределы общественного внимания и контроля. Прагматизм восточного подхода к верованиям, убеждениям хорошо демонстрирует известное выражение: «не важно, какого цвета кошка, главное, чтобы она хорошо ловила мышей». Как уже отмечалось выше, именно такая позиция «верхов» позволила в свое время стать восточным обществам кузницей мировоззрений, ориентированных на личностный человеческий идеал, а затем, уже в наше время, помогает «коммунистическому Китаю» эффективно перенимать достижения «западной буржуазной культуры». Религиозная терпимость

(«толерантность») – давняя традиция Востока, практически полностью отсутствовавшая на Западе.

«Западный вариант» перехода к оседлой жизни показывает высокую степень вовлеченности религиозных верований в хозяйствование. Как уже отмечалось, тотем – активный «участник» хозяйственной жизни соответствующей общности. Таким же активным «участником» стал и новый «тотем», теперь уже единый для всех.

Этот утилитарный характер отношения к «предмету веры» имел весьма разнообразные проявления и последствия. Среди наиболее известных проявлений можно отметить уже упоминавшиеся индульгенции, а также религиозные войны, как с иноверцами, так и с представителями той же религии, только иного ее толкования. Трудно сказать, что больше двигало участниками таких войн – религиозные или простые хозяйственные ценности (например, земля, транспортные пути). Как проявление такого утилитаризма в сфере мышления, видимо, можно рассматривать и то, что бытие Творца стало некой отдельной проблемой, а доказательства Его бытия имели полезный побочный (внешний) эффект – они стали средством совершенствования техники мышления.

Главным последствием можно назвать «переворачивание пирамиды» в отношении носителя веры и ее «предмета». Если в исходной ситуации носитель веры рассматривает себя как часть целого, которому служит он сам, то в обратной ситуации «предмет» веры попадает в ситуацию средства, причем одного из многих других средств. Проявляется это прежде всего в приспособлении «веры» к потребностям хозяйствования. В разных ситуациях появляются разные версии выполнения религиозных предписаний, в большей мере учитывающие хозяйственные интересы, «раз уж без религии нельзя». Возможно, самым удачным – «в нужное время в нужном месте» – в оказался вариант приспособления, открывший широкую дорогу развитию капитализма.

Там, где «приспособление религии» принимало ограниченные формы, приходилось терпеть в хозяйственной жизни носителей иных верований, которым «их вера» позволяла то, что своя запрещала, а экономическая жизнь – требовала. В первую очередь это относится к явлению хозяйственной жизни, которое в русском языке имеет неудачное название «ссудный процент» или просто процент (например, в словосочетании «старуха-процентщица» в романе Ф.М. Достоевского «Преступление и наказание»).

Смысл этого явления состоит в передаче какого-либо блага на время другому агенту, это называется – ссудить, с целью получить его обратно с добавкой, которая и называется ссудный процент, поскольку его величина зависит от величины ссуды, определяется как его доля. Но эта доля далеко не всегда измеряется в сотых долях единицы – процентах. Поэтому русское название явления не соответствует его смыслу. Английский термин *interest rate* (или просто *interest*) отражает временной характер ссуды (напомним: латинское *inter – est* по-русски «между есть»). Он неудачен потому, что отражает не особенности именно ссуды, а общий смысл любого хозяйствования – связь между решениями, которые «есть» сейчас (или в прошлом), и последствиями их исполнения, которые «есть» потом. Самый известный труд выдающегося экономиста XX века, Дж. М. Кейнса (1883–1946), имеет название «Общая теория занятости, процента и денег» (*The General Theory of Employment, Interest and Money*, 1936).

Заповедь возлюбить других, причем не только близких, но и дальних, и даже врагов, как самого себя, не вписывалась в логику хозяйствования, а потому вытеснялась на ее периферию, вообще в так называемую частную жизнь или вообще отбрасывалась. Вера в помощь в хозяйственной жизни со стороны «носителя» веры заменялась столь же ненаучной верой в науку, ее способность решить все технические проблемы хозяйствования, экономического взаимодействия человека с природой. Иначе говоря, «Бог умер», началась постхристианская эпоха.

Однако установка на важность верований, их единства для успешного хозяйствования у основной массы населения (в общественном сознании) сохранилась. Поэтому манипуляция сознанием, «промыывание мозгов», в тех или иных формах остается важной стороной управления на самых разных уровнях. Средства массовой информации – эффективный инструмент такой манипуляции. Тем не менее остается неприятная закономерность: чем больше человек поддается манипулированию, тем в меньшей степени он способен быть творцом, подобием Творца. А без этого он не так уж интересен даже как «фактор производства» в экономике, основанной на знаниях.

Сказанное здесь о специфике «западного варианта» перехода к оседлому образу жизни, видимо, подтверждается на примере ислама, который первыми приняли арабские кочевники. Здесь исходная слитность жизни тотема как «предмета» и членов общности перешла в очень тесную связь религиозных предписаний и непосредственной жизни. Часто говорят, что ислам – это не только религия, но и образ жизни. Изначально отрицательное отношение к оседлому проценту до сих пор создает определенные хозяйственные затруднения в мусульманском мире.

«Российский вариант» перехода к оседлой жизни, начатый на дохристианской основе и продолженный на православной, также показателен. «Предметом» веры он не отличается от западного, а по связям верования с хозяйственной жизнью приближается к восточному.

Выше уже отмечалось, что восточное христианство – православие – оказалось непригодным «для целей хозяйствования». С западной точки зрения – это его недостаток, слабость. Но это именно с той точки зрения, что верования человека могут и должны приносить ему «пользу» в его земной жизни.

Православие ориентирует человека иначе. Именно поэтому все попытки его «использования» еще в царской России оказались безуспешными или даже пагубными для всех, кто оказался к этому причастен – властей, священников, мирян.

Возможно, православие предлагает завышенные требования к человеку – не столько «думать» о Творце, о Его бытии или отсутствии, сколько «жить по-Божески», отдавая жизнь «за други своя» и даже за недругов, таких же «образов и подобий», не создавая при этом кумиров ни из вещей, ни из людей, включая самых родных и близких, ни из человеческого рода. Однако подобные «завышенные» требования «впору» для того, чтобы человек мог трезво ориентироваться в современном мире, быть не объектом чьих-то манипуляций, а субъектом, для которого творчество – это способ существования, а не редкая экзотика.

Основные понятия

Автономный цикл «навоз-зерно»

«Водное» единство

Военная иерархия

Всеобщее присвоение

Государство – «защитник»

Государство – «посредник»

Государство – «хозяин»

Индивидуализация «кочевничества» и глобализация «оседлости»

Информационная революция

Неолитическая технологическая революция

Обеспечение существования

Обмен (*tradeoff*) свободы перемещения на гарантии существования.

Переход к оседлости

Постиндустриальное общества

Принцип майората

Присваивающая экономика

Производящая экономика

Промышленная революция

Свободное принятие хозяйственных решений

Суверенитет в экономике
Тотем
Фамильная собственность
Физическое лицо
Хозяйственная иерархия
Церковная иерархия
Частная собственность
Юридическое лицо
Языческая оседлость

Вопросы для повторения и задания

1. Запишите коротко, что Вы узнали для себя нового в этой главе. Что из этого, на Ваш взгляд, пригодится в принятии собственных хозяйственных решений?

2. Вспомните смысл каждого термина, представленного выше, в пункте «основные понятия», запишите его своими словами как минимум в двух разных вариантах и сохраните как минимум до конца работы с учебником. Что для Вас важного из содержания главы не попало в перечень «основных понятий»? Что, на Ваш взгляд, в нем оказалось лишним?

3. Постарайтесь объединить эти термины в смысловые группы.

4. Сравните полученные группы с содержанием терминологических гнезд «Предметного указателя» и оцените степень их соответствия. Какие расхождения были связаны с объективными факторами?

5. Повторите задания пп. 1–4 после завершения изучения твердой копии учебника.

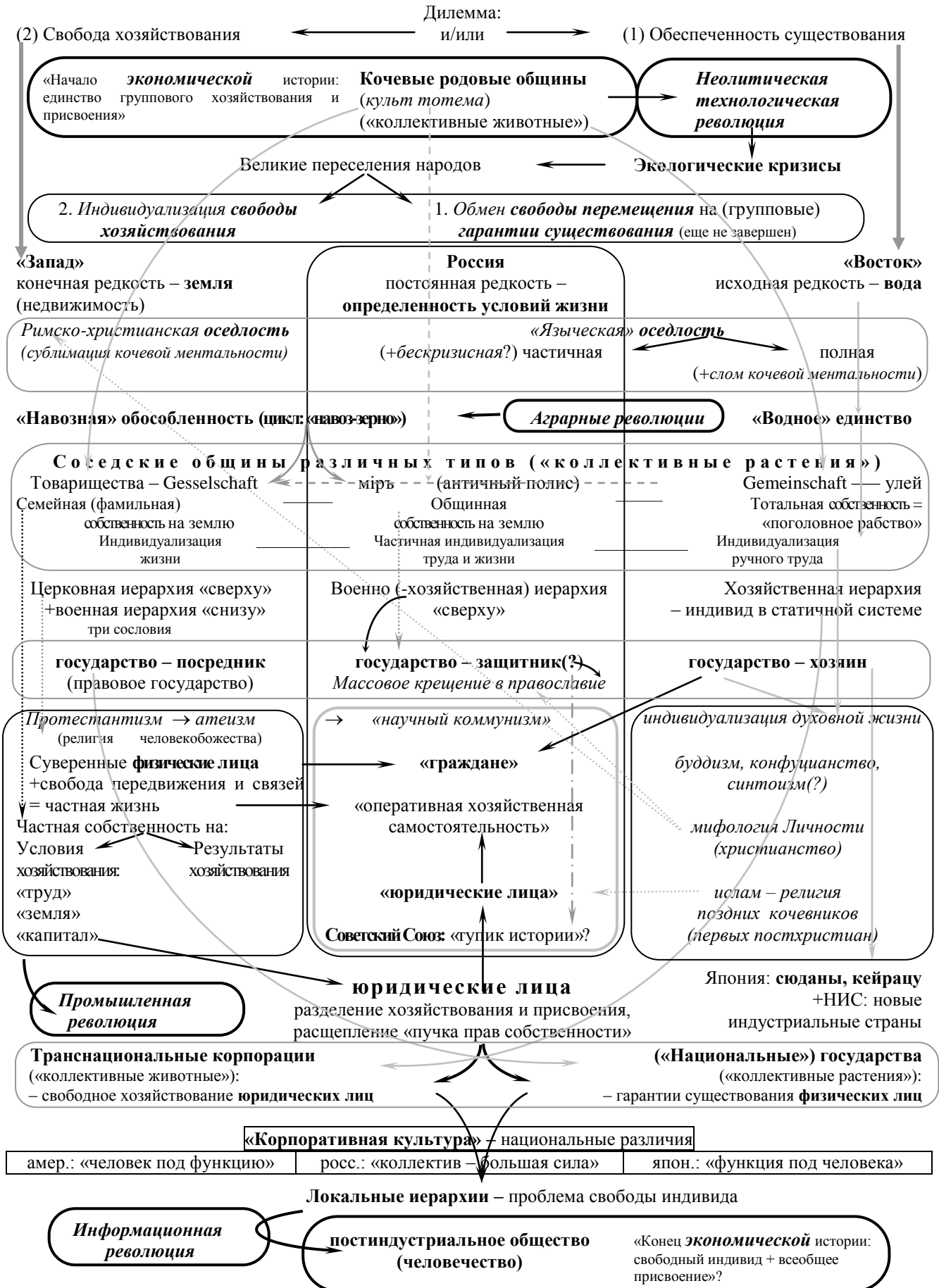
6. Повторите задания пп. 1–4 после завершения изучения электронной версии учебника.

7. Является ли количественная характеристика территории нашей страны (ее обширность) фактором, который вносит качественные отличия в экономические функции российского государства по сравнению со всеми другими странами?

8. Является ли наследование экономическим институтом, который в постиндустриальном обществе должен претерпеть значительную трансформацию? Постарайтесь самостоятельно прокомментировать все «стрелки» в опорном конспекте, которым заканчивается эта глава.

9. Постарайтесь увидеть в опорном конспекте, составленном «в столбцы», смысловые «строки» и дать к ним комментарии.

Опорный концепт. Взаимосвязи свободы хозяйствования и обеспеченности существования



Условные обозначения феноменов:

простой курсив – духовные, **жирный шрифт** – институциональные, *жирный курсив* – технологические.

Приложение 1 к главе 4. В. Вучик Дорожное движение и городской транспорт в Москве и других российских городах

<http://www.polit.ru/analytics/2009/12/10/transport.html> 12 декабря 2009 г.

Письмо профессора-урбаниста, советника министра транспорта США Вукана Вучика в переводе и с предисловием Михаила Блинкина

От переводчика

Недавно в Москву приезжал профессор-урбанист из Филадельфии Вукан Вучик, советник министра транспорта США, один из главных мировых авторитетов в сфере планировки городов и городских транспортных систем.

Профессор Вучик – автор знаменитой монографии «Transportation for Livable Cities» и множества других книг, по которым учатся урбанисты и транспортники по обе стороны Атлантики. Его услуги в качестве практикующего планировщика и консультанта востребованы в крупнейших городах мира, так что график его поездок рассчитан на многие месяцы вперед, как у популярного тенора.

В Москву он приезжал по приглашению группы молодых российских дивелоперов – организаторов международного фестиваля «BUILDING – 2009». Я имел удовольствие побеседовать с живым классиком и выяснил среди прочего, что его согласие на приезд в Москву было продиктовано мотивами скорее гуманитарными, нежели деловыми: профессор Вучик с искренней симпатией относится к нашей стране, поддерживает дружеские связи с патриархом российской урбанистики академиком Ю.П.Бочаровым <http://www.polit.ru/dossie/2009/10/16/bocharov.html> и неплохо говорит по-русски.

Вучик прочел в Центральном доме архитектора публичную лекцию «Городское планирование и архитектура – без политики и популизма». В ней и в самом деле не было никакой политики, никакого популизма и тем более никакого академического занудства. Он живо и понятно рассказал о том, как и за счет чего городам с самым высоким уровнем автомобилизации в мире удается оставаться удобными для жизни.

Предлагаемый вниманию читателей текст является переводом поступившего в мой адрес открытого письма профессора Вучика своим российским читателям и слушателям. Я перевел это письмо с максимальным сохранением стилистики и дидактического пафоса оригинала, а также снабдил его примечаниями, которые показались мне полезными для прояснения сути дела.

Михаил Блинкин

Уважаемые жители российских городов!

В качестве отклика на мою лекцию, прочитанную в Москве в октябре 2009 года, я получил около 50 писем по электронной почте с вопросами и комментариями. Большинство этих сообщений посвящено пробкам в Москве и других российских городах, включая Самару и Владивосток, а также нарастающему валу проблем, связанных со скверным качеством городских транспортных систем и их общим негативным воздействием на города. Следствием этих проблем являются как личные неудобства горожан в процессе городских поездок, так и ухудшение качества жизни и экономической жизнеспособности городов в целом.

Представленный ниже текст является своего рода обобщенным ответом на вопросы моих корреспондентов.

Текущее положение дел в российских городах

Все больше и больше россиян покупают автомобили и наслаждаются получаемой за счет этого мобильностью. Однако по мере роста автомобилизации населения стремительно растут заторы, порождающие весьма серьезные последствия.

Заторы в Москве и большинстве других российских городов никак нельзя считать небольшими временными неудобствами. Московские водители сталкиваются сегодня не с краткими задержками, а с пробками, в которых они проводят длительное время без всякой возможности из них выбраться. Они пропускают важные встречи, тратят время, дышат загрязненным воздухом и способствуют параличу своих родных городов.

Преимущества собственного автомобиля, на которые горожане рассчитывали при их покупке, оборачиваются тупиковой ситуацией, когда автомобильная поездка требует куда больше времени, чем путешествие на трамваях и автобусах в доавтомобильную эпоху.

Многие из вас спрашивали меня:

1. Каковы причины нынешних проблем?

2. Какой опыт был накоплен в городах промышленно-развитых стран, где аналогичные условия сформировались несколько десятилетий назад?

и

3. Как можно улучшить нынешнюю тяжелую ситуацию?

Ответы на эти три вопроса содержатся в дальнейшем тексте.

Причины нынешних проблем

Улицы российских (советских) городов были спроектированы, как правило, в расчете на очень хороший общественный транспорт[1]: трамваи, троллейбусы и автобусы. В больших городах пропускная способность улиц была маловата даже для наземного общественного транспорта; соответственно, там сооружались линии метро. Метрополитены в Москве, Санкт-Петербурге и других городах – отличные, они обладают большими провозными возможностями, однако их сетевое развитие недостаточно для обслуживания все районов этих городов.

Два главных тренда, наблюдавшихся в последние 20 лет, резко изменили условия дорожного движения в городах.

Во-первых, многие люди сменили общественный транспорт на личный автомобиль в качестве способа ежедневной поездки[2]. Если 60 человек из троллейбуса или 160 из трамвайной сцепки переседают в свои новые автомобили, то они займут на улице примерно в 20-60 раз больше места, чем раньше. Если 1000 пассажиров сменят метро на собственные автомобили, они добавят в дорожное движение еще порядка 800 автомобилей.

Во-вторых, наблюдается интенсивное строительство новых больших зданий на месте сносимых малоэтажных. Замена старого 6-этажного здания новым 40-этажным генерирует на данном участке городской территории тысячи новых автомобильных поездок[3]. Без адекватной реконструкции улиц и улучшений в общественном транспорте такая ситуация будет очевидным образом приводить к возрастанию заторов.

Таким образом, совсем неудивительно, что заторы в последние годы стали значительно тяжелее. В условиях, когда процессы увеличения количества автовладельцев и строительства новых зданий не сопровождаются какими-либо систематическими мерами контроля трафика и улучшения общественного транспорта, можно вполне уверенно утверждать, что проблема заторов в городе будет только усугубляться. Вполне очевидно, что одновременно продолжится ухудшение условий жизнедеятельности и качества жизни в городе. Нынешний кризис перерастет в хаос.

Опыт западных городов, накопленный в условиях роста автомобилизации

Несколько десятилетий назад, когда западные промышленно-развитые страны проходили стадию ускоренной автомобилизации, их города сталкивались с проблемами в дорожном движении, весьма похожими на современные проблемы российских городов. Интересно отметить, что варианты транспортной политики, избранные в тех или иных странах, сводятся к двум характерным типам, приводящим к прямо противоположным результатам[4].

Краткое описание и оценка этих двух вариантов транспортной политики может быть весьма ценной для российских городов сегодня.

Политика «приспособления к автомобилю»

В период 1950-70 годов практически во всех городах Соединенных Штатов, Великобритании, Франции, Испании и многих других стран пришли к выводу о необходимости адаптации транспортных систем и планировки городов к потребностям

растущего трафика. Для десятков тысяч автомобилей потребовались более широкие дороги, пересекающие города хайвэй (автобаны), а также паркинги в центральных районах города.

Поскольку все больше людей предпочитали собственный автомобиль общественному транспорту, руководители городских администраций и предприятий городского транспорта заговорили о том, что трамваи и троллейбусы «старомодны» и не способны работать в условиях плотного городского движения, в то время как дизельные автобусы обладают должной «гибкостью» и могут двигаться по перегруженным улицам. Они пошли даже на ликвидацию обособленных трамвайных линий, движение по которым не зависело от автомобильных заторов; трамвайные пути были заасфальтированы в целях якобы повышения пропускной способности улиц.

Результатом этой политики стало масштабное расширение улиц, сооружение городских хайвэев, а также массовое строительство паркингов, особенно в центральных районах города. В результате этого пользование автомобилем стало более удобным, а использование общественного транспорта – менее привлекательным. Тем самым еще больше людей было стимулировано к покупке автомобилей и автомобильным поездкам на большие расстояния, что приводило в совокупности к еще большим заторам.

Автобус, вынужденный стоять в пробке вместе со всем прочим трафиком, никак не мог стать привлекательной альтернативой автомобильной поездке.

В рамках такого подхода проблемы заторов не решались, а только усугублялись, в то время как обилие дорог и паркингов делали облик этих городов все менее привлекательным.

Многие магазины в центре городов обанкротились; производственная, деловая и жилая застройка перемещалась в отдаленные пригороды, которые исходно планировались как полностью автомобильно-зависимые и, соответственно, чреватые дальнейшими заторами. Горожане, не имеющие собственного автомобиля или не умеющие его водить, теряли в мобильности и становились "гражданами второго сорта".

К настоящему времени общепризнано, что политика «приспособления к автомобилю» не способна решить проблему транспортных заторов. Детальное изучение условий движения в городах США всякий раз показывало, что наихудшая ситуация с заторами ежедневно наблюдалась в Хьюстоне[5], Детройте и Лос-Анджелесе, то есть там, где в городской черте и окружающих пригородах была построена наиболее мощная сеть хайвэев. Ряд городов, обладавших столь же мощными сетями хайвэев (Детройт, Феникс и Индианаполис), испытывали трудности от так называемого «столкновения города и автомобиля». Это столкновение – серьезная проблема, не имеющая особых перспектив своего решения и приводящая к снижению пригодности города для жизни, ухудшения экономических условий и окружающей среды.

Многие из этих автомобильно-ориентированных городов в настоящее время прилагают серьезные усилия и вкладывают значительные инвестиции в строительство метрополитенов, систем Light Rail Transit (LRT[6]), а также в улучшение услуг автобусного транспорта, ориентируясь на цели повышения мобильности горожан и переключения поездок с автомобилей на общественный транспорт.

С 1990 года в Лос-Анджелесе были построены три линии LRT большой протяженности, две линии метрополитена, сеть региональных железнодорожных линий, также была улучшена работа автобусных маршрутов. Все эти меры способствовали повышению мобильности населения и снижению зависимости поездок от загруженности дорожных сетей. Новые линии LRT были также построены в Хьюстоне и Фениксе.

Сбалансированная транспортная политика

В некоторых странах и городах с сильным политическим руководством и развитой системой перспективного транспортного планирования экспертам удалось продвинуть совсем иную стратегию.

Отталкиваясь от негативного опыта городов, которые действовали в рамках политики приспособления к автомобилю и пренебрегали интересами общественного транспорта и пешеходов, они выдвинули лозунг развития по типу «городов удобных для жизни» («Livable Cities»[7]).

Удобными для жизни являются города, которые имеют здоровую экономику, стабильные социальные отношения и гуманитарно-ориентированную среду, которая принципиально отлична от среды, ориентированной на доминирование автомобилей.

Транспортные планировщики в Германии, Швейцарии, Нидерландах, Бельгии, Швеции и некоторых других странах, так же, как их коллеги в таких городах, как Сингапур, Торонто и Вена, пришли к выводу, что города с доминированием автомобилей не могут быть удобными для жизни[8].

Города, особенно крупные, должны ограничивать использование автомобилей по двум направлениям транспортной политики:

- Политика создания препятствий к использованию автомобилей
- и
- Политика стимулирования горожан к использованию общественного транспорта, в том числе обособление общественного транспорта от дорожных заторов.

Города, которые следовали принципам сбалансированной транспортной политики, применяли меры по двум этим направлениям параллельным образом и добились на этом пути отличных результатов.

Характерными примерами препятствий к использованию автомобилей являются:

- Разрешительный (с полным контролем) порядок паркования, особенно на улицах, где припаркованные автомобили снижают их пропускную способность;
- Парковочные тарифы, не предусматривающие льготы для долгосрочных стоянок[9];
- Возложение на автовладельца обязанности иметь резидентную парковку для своего автомобиля[10];
- Увеличение пропускной способности общегородских артерий (то есть межрайонных и городских магистралей) с помощью современных методов организации движения с одновременным введением жестких скоростных ограничений и запретов на сквозное движение для улиц и проездов в жилой застройке;
- Превращение многих улиц с напряженным трафиком в пешеходные улицы и пешеходные зоны.
- Введение зон платного доступа в возрастающем числе городов мира.

Параллельно с данными ограничительными мерами принимались меры к повышению привлекательности пользования общественным транспортом, а также улучшению комфортности и эффективности пеших передвижений. Назову типичные меры, принятые в рамках сбалансированной транспортной политики.

– Во многих городах по всему миру были построены метрополитены. За последние полвека их количество увеличилось с 20 до 110.

– Наличие метрополитенов, несмотря на их максимальные провозные возможности, не является достаточным, поскольку их сети не могут охватить все районы города. Помимо метрополитенов города должны располагать LRT, то есть системами общественного транспорта, отграниченными от общего потока транспортных средств, но не предполагающими сооружение дорогостоящих туннелей. Системы LRT, в отличие от автобусов, стоящих в общих пробках с остальным трафиком, способны стать привлекательной альтернативой автомобильным поездкам.

– Более 100 городов обзавелись в последние десятилетия системами LRT или легким метро. Они представляет собой современную версию трамвая, трассированного по обособленным путевым конструкциям, а также сочетающую удобный пешеходный доступ со свойствами городского транспортного коридора с большими провозными возможностями.

Системы LRT уступают метрополитенам в провозных возможностях и скоростях, но обычно имеют намного более разветвленную сеть, поскольку требуют в 3-8 раз меньших капиталовложений.

– Во многих городах мира были устроены обособленные полосы для движения автобусов и троллейбусов.

– На многих улицах с интенсивным пешеходным движением были введены запреты на движение автомобилей.

– Такие города, как Вена, Мюнхен, Сан-Франциско, Торонто, Сингапур и Барселона, продемонстрировали, что наличие отличного общественного транспорта и комфортных пешеходных зон делает их значительно более удобными для жизни, чем города, оккупированные автомобильными дорогами и паркингами.

– Интеграция процессов планировки городов и управления землепользованием с транспортным планированием приводит к тому, что районы с плотной застройкой всегда обеспечены высокопроизводительными системами общественного транспорта, что способствует сокращению или предотвращению заторов на дорогах.

Современная ситуация в продвинутых городах и вытекающие из нее уроки

Вполне очевидно, что доведенная до крайностей политика «приспособления к автомобилю» приводит города к транспортному хаосу и разрушению качества жизни.

Многие из таких городов пытаются изменить ситуацию путем создания новых систем общественного транспорта, но сделать это сколько-нибудь разумным образом сложно, дорого, а подчас и вовсе невозможно.

Результаты применения «сбалансированной транспортной политики» показывают, что большие города могут оставаться удобными для жизни при самом высоком уровне автомобилизации. Это достигается за счет ограничений использования автомобилей и развития альтернативных способов удовлетворения транспортных потребностей, в частности, создания, модернизации и сетевого развития систем общественного транспорта, независимых от уличного трафика.

Города России и бывшего СССР должны извлечь уроки из опыта тех городов, где удалось сформировать интегрированные транспортные системы[11], обеспечивающие разнообразные способы удовлетворения транспортных потребностей. Это предполагает, в частности, значительное улучшение системы общественного транспорта, включая метрополитены, трамваи, преобразованные в LRT, а также троллейбусные и автобусные маршруты, проложенные по обособленным полосам и, следовательно, независимые от заторов.

Политика дерегулирования общественного транспорта была опробована в Великобритании и потерпела полное фиаско[12]. Ее инициаторы утверждали, что свободный рынок может создать более качественные транспортные услуги. Однако дерегулирование этих услуг в британских городах привело к тому, что общественный транспорт деградировал и потерял порядка 30% пассажиров, а условия движения были окончательно дезорганизованы.

Развитие конкуренции перевозчиков в целях повышения экономической эффективности общественного транспорта практиковалось также в городах ряда других развитых стран. При этом, однако, там был сохранен принцип интегрированной системы общественного транспорта, что позволяло, в частности, пассажиру пересеживаться с маршрута на маршрут в рамках единого тарифа, независимо от того, какой из перевозчиков работает на конкретной линии или виде транспорта.

Что происходит в российских городах?

Российские города испытывают сегодня трудности, очень похожие на те, с которыми сталкивались западные города, когда их граждане начали покупать автомобили быстрыми темпами: растущее количество и продолжительность заторов; паралич общественного транспорта, становящийся дополнительным стимулом к покупке

автомобилей; неконтролируемый паркинг; игнорирование пешеходов и ухудшение качества жизни.

Наиболее серьезной проблемой является то обстоятельство, что транспортные эксперты и политические лидеры, находясь под непрерывным давлением ухудшающихся дорожных условий в городе, не в состоянии выработать всеобъемлющие долгосрочные решения в сфере транспортного планирования с внедрением конструктивных мер в сфере общественного транспорта, а также ограничений и антистимулов к использованию легковых автомобилей.

Москва и другие российские города строят большие жилые и офисные здания без каких-либо транспортных усовершенствований в их окрестностях, демонстрируя тем самым отсутствие адекватного понимания городских транспортных проблем. Это приводит как к росту количества автомобилей, так и к интенсификации их использования. Обе эти тенденции вполне предсказуемым образом приводят к росту заторов и, соответственно, негативному воздействию на качество жизни и городской среды.

Причины растущих транспортных проблем Москвы могут быть прояснены посредством сравнения московской ситуации с наиболее продвинутыми городами мира, успешно решившими свои транспортные проблемы, такими, как Вена, Сингапур, Мюнхен или Сан-Франциско. Вот несколько характерных сопоставлений.

– В продвинутых городах активно развивают системы общественного транспорта с провозными возможностями, промежуточными между автобусным транспортом и метрополитеном. Они гораздо эффективнее, чем автобусы, работающие на улицах в общем потоке транспортных средств, но требуют гораздо меньших капиталовложений, чем метрополитены. Наиболее эффективными из них являются системы LRT, трассированные по обособленным путевым конструкциям и, соответственно, независимые от уличного движения.

– Российские и другие постсоветские города, от Москвы до Харькова, Самары и Иркутска, повторяют самые серьезные ошибки, сделанные в западных городах много лет назад: здесь закрывают трамвайные маршруты и заменяют их автобусами, работающими в общем потоке транспортных средств.

– В то время, как в десятках городов США, Испании, Франции, Германии, ОАЭ и др. строятся новые системы LRT и трамвайные линии, в России они демонтируются и заменяются автобусными маршрутами! Результатом этой исторической ошибки является драматическое падение объемов перевозок общественным транспортом и, одновременно, увеличение частоты и продолжительности заторов: очевидно, что провозные возможности всего автомобильного потока на городской улице много меньше, чем у одной трамвайной линии.

– Продвинутые города улучшают условия работы трамвайных, троллейбусных и автобусных маршрутов путем введения обособленных полос движения для общественного транспорта. В российских городах обособленные полосы для общественного транспорта практически не встречаются.

– Продвинутые города строят новые метрополитены и обеспечивают сетевое развитие старых. В российских городах строительство метрополитенов замедлилось. Услуги метрополитенов здесь остаются на отличном уровне [13], но линии метро не доходят до многих городских районов.

– В центрах всех продвинутых городов мира парковочный режим находится под строгим систематическим контролем. В Москве подобный контроль отсутствует.

– Во всех продвинутых городах общественный транспорт является централизованно-регулируемым, что позволяет предоставлять пассажирам качественные и хорошо скоординированные услуги различных видов транспорта – метро, трамвая, троллейбуса и автобуса. В российских городах имело место дерегулирование услуг общественного транспорта по примеру Великобритании. Между тем, этот опыт расценивается всеми транспортными экспертами как сугубо неудачный; его применение

низводит услуги общественного транспорта до уровня, типичного для развивающихся стран. Этот уровень гораздо ниже стандартов, соблюдавшихся в России в прошлом[14].

– В центральных районах продвинутых городов мира открыты обширные пешеходные зоны. В Москве условия пешеходного движения постоянно ухудшаются: пешеходы вынуждены пробираться через транспортные заторы не только при переходе улицы, но и на тротуарах.

Резюмируя сказанное, мы можем утверждать, что в продвинутых городах мира реализуется политика интенсификации использования общественного транспорта и ограничения использования автомобилей. Москва, как и большинство других постсоветских городов, реализует по сути дела политику ограничения использования общественного транспорта и интенсификации использования автомобилей. Здесь не используют опыт транспортного планирования и управления, накопленный в городах мира за последние 40-50 лет, и, соответственно, повторяют ошибки прошлого. Именно это обстоятельство становится причиной прогрессирующих транспортных заторов и прочих транспортных проблем, с которыми сталкиваются сегодня города России.

Рекомендации для российских городов

Транспортная ситуация в российских городах весьма серьезна; для перелома ситуации требуются немедленные действия. Всеобъемлющий план не может быть представлен в нашем коротком письме; ниже я постараюсь представить некоторые выборочные рекомендации общего плана.

– Приложить большие усилия по улучшению качества услуг наземного пассажирского транспорта, в частности, посредством расширения (а не закрытия!) сети трамвайных линий, обособленных от уличного движения. Также должны быть организованы обособленные полосы для троллейбусов и автобусов. Предпочтительным является преобразование трамвайных линий в системы LRT, поскольку трамвайные пути гораздо легче отделить и отграничить от общего потока транспортных средств, нежели автобусные маршруты.

– Строить новые линии метро, предназначенные для обслуживания больших периферийных районов. При этом имеет смысл предпочесть наиболее экономные варианты трассирования линий метро, такие, как тоннели мелкого заложения[15], эстакады, плоскостные участки и т.д.

– Возобновить регулирование услуг общественного транспорта, имея в виду ликвидацию той разрушительной и хаотической системы, которая крадет пассажиров с регулярных маршрутов, не выполняя при этом необходимых социальных функций[16].

– Принять меры по улучшению организации дорожного движения в целях более эффективного использования потенциала существующих улиц.

– Отрегулировать режимы парковки дифференцированным образом для тех или иных бульваров, площадей, второстепенных улиц.

– Ввести одностороннее движение на низовой уличной сети в целях уменьшения заторов.

– Сохранить и расширить сферу применения городского электрического транспорта (метро, трамвай, троллейбус), который являются более эффективным и экологически чистым, чем дизельные автобусы[17].

– Усилить координацию процессов планировки городов и управления землепользованием с транспортным планированием с тем, чтобы увеличение плотности застройки не происходило бы без адекватного прироста возможностей транспортной системы.

– Усилить активность, направленную на увеличение интереса и понимания сложности городских транспортных проблем политическими лидерами, средствами массовой информации, а также общественностью.

* * *

Я надеюсь, что мой обобщенный ответ на многие ваши письма будет полезен при поисках решений серьезных транспортных проблем, как и в попытках остановить дальнейшее ухудшение качества жизни в городах России и соседних стран.

С наилучшими пожеланиями успехов,

Доктор Вукан Вучик,

Профессор городского планирования и организации перевозок,

Пенсильванский университет, город Филадельфия,

штат Пенсильвания, США

Примечания переводчика

[1] Многие мои зарубежные коллеги, включая профессора Вучика, склонны к преувеличению достоинств советской модели общественного транспорта. Насколько я могу судить, их оценки сформировались на основе весьма приукрашенных данных, представлявшихся советской стороной в Международный союз общественного транспорта (МСОТ) и автоматически попадавших в обзоры сравнительного состояния городских транспортных систем по странам мира.

Немедленно после открытия «цензурной форточки» в середине 1980-х годов мы с коллегами опубликовали результаты обследований условий перевозок на городских автобусных маршрутах России. Было, в частности, показано, что в 1985 году даже в Москве 47% перевозок в часы пик осуществлялось в условиях наполнения салонов выше предельного норматива, принятого МСОТ – 0,15 м²/пасс., то есть плотнее 6,67 стоящих пассажиров на 1 м² свободной площади пола. Более того, 15% перевозок проходило в условиях хуже предельной технической характеристики автобуса – 0,125 м²/пасс., то есть плотнее 8 стоящих пассажиров на 1 м² свободной площади пола. Такое качество перевозок можно считать «запредельно» скверным: в европейских и североамериканских городах предельная норма наполнения салона автобуса соблюдалась и соблюдается на уровне 0,33 м²/пасс., в худшем случае 0,25 м²/пасс.

[2] Утверждение профессора Вучика о «многих людях», сменивших общественный транспорт на автомобиль, нуждается в уточнениях. Уровень автомобилизации Москвы составляет сегодня порядка 350 автомобилей на 1000 жителей, что в 1,5-2,5 раза меньше отметок, характерных для мегаполисов Западной Европы и Северной Америки. Наш сегодняшний уровень автомобилизации был пройден городами США, Канады, Австралии в 1930-ые годы, городами Западной Европы – на рубеже 1960-1970-ых годов. При этом в Москве (как и в других крупных городах России) по-прежнему преобладает режим эпизодического использования автомобиля: ежедневные автомобильные поездки совершает весьма незначительная часть автовладельцев. Порядка 85% пассажирской транспортной работы по-прежнему ложится на общественный транспорт. Москва сохраняет режим «рабочего движения» при одновременном выезде на ее улично-дорожную сеть порядка 350-400 тысяч автомобилей, то есть 10-11% совокупного парка транспортных средств. При одновременном появлении на улицах и дорогах хотя 13-15% наличного парка автомобилей Москва замирает в многочасовых пробках.

[3] В этой фразе явно прослеживаются результаты продолжительной беседы профессора Вучика с академиком Ю.П.Бочаровым и автором этих строк, имевшей место в старом московском доме, расположенном неподалеку от недавно перестроенного квартала на углу улицы Удальцова и Ленинского проспекта. Наш рассказ о замене «хрущевских» пятиэтажек на высотные жилые комплексы без какого-либо прироста транспортных возможностей в окрестностях оных произвел на американского урбаниста неизгладимое впечатление.

[4] Другие зарубежные ученые, в частности, британский профессор Фил Гудвин, инаугурационную лекцию которого я представлял вниманию русского читателя, полагают, что речь идет не о двух синхронно существовавших альтернативных транспортных политиках, но о смене парадигмы городского транспортного планирования: от попыток последовательного приспособления к растущему спросу на автомобильные

поездки – к поискам сбалансированных решений. Сбалансированность означает, в частности, выход на разумный баланс распределения городской территории между транспортными и нетранспортными нуждами, а также расщепления всего объема городской пассажирской мобильности между автомобилями и общественным транспортом.

[5] В одной из своих публикаций я сравнил статистические характеристики условий движения (градиенты снижения скоростей с ростом загрузки дорог) в Хьюстоне за 1982 год и в Москве за 2008 год. Увы, ситуация, которую американские коллеги не без оснований считали «наихудшей», выглядит вполне прилично на фоне актуальных московских данных.

[6] К категории LRT профессор Вучик относит все виды рельсового транспорта, инженерно отграниченные от общего потока транспортных средств, проложенные по земле либо по эстакадам и располагающие промежуточными между традиционным трамваем и метрополитеном провозными возможностями. В этой категории относятся, в частности, скоростной трамвай и легкое метро.

[7] Знаменитая монография В.Вучика так и называется “Transportation for Livable Cities”. Надеюсь, что в будущем году читателю будет доступно русское издание этой книги.

[8] Транспортная политика, проводимая в упомянутых странах и городах, является именно сбалансированной, она отвечает интересам городского сообщества в целом и, соответственно, не может быть направлена против автовладельцев, составляющих значительную (иногда, подавляющую) часть этого сообщества.

К примеру, упомянутый профессором Вучиком город Торонто располагает, наряду с образцовым общественным транспортом, еще и сетью дорог, хайвэев и паркингов, занимающей суммарно порядка 1/3 всей территории города. Обширные и технологично спроектированные паркинги вблизи конечных станций метро и железной дороги позволяют широко использовать поездки по модели Park & Ride и, соответственно, радикально сокращать потоки автомобилей, едущих в Dawn Town. Однако за пределами городского центра подавляющая часть домохозяйств продолжает активно и с комфортом пользоваться своими автомобилями: на каждый односемейный дом или таунхаус в пригороде приходится 2-3 автомобиля; при этом места на дорогах хватает для всех – скорости сообщения заведомо превышают отметку в 40 км/час.

[9] В подземных (или многоэтажных надземных) паркингах зарубежных городов плата за 8-часовую стоянку обычно бывает заметно более низкой, чем за 8 стоянок по одному часу, то есть здесь действует типичная оптовая скидка. Стоянка на крайней полосе городской улицы (если она в принципе разрешена кому-либо, кроме жителей прилегающих домов) тарифицируется противоположным образом: плата за 8-часовую стоянку радикально выше, чем за 8 стоянок по часу. Автомобилисту как бы подсказывают: ты можешь оставить автомобиль на улице на время обеда или краткой деловой встречи, но тебе очень дорого обойдется его пребывание там же, растянутое на весь рабочий день.

[10] В японских городах этот вопрос регулируется административным запретом на регистрацию купленного автомобиля без документально подтвержденного наличия стояночного лота по месту жительства. В городах США и Канады та же проблема решается посредством непрямого административного и тарифного регулирования: никто не мешает покупателю автомобиля получить знак государственной регистрации непосредственно в автосалоне, однако при отсутствии стационарного легального автостоянки он столкнется с большими хлопотами и затратами при первой же попытке припарковать свой автомобиль на ночь.

[11] В интегрированной транспортной системе маршрутные сети (а в ряде случаев еще и маршрутные расписания) задаются централизованной городской службой пассажирского транспорта в качестве жесткой исходной рамки для работы перевозочных

компаний. Наилучшие образцы такой практики можно наблюдать в городах Западной Европы, Японии, Республики Корея, Бразилии и т.д. Интереснейший опыт, накопленный в этом направлении в городе Куритиба, описан в ряде наших публикаций.

Принцип интегрированной транспортной системы является полной противоположностью популярному в городах «третьего мира» и принятому, к сожалению, в России заявительному порядку открытия маршрутов со свободной конкуренцией перевозчиков.

[12] Дерегулирование в сфере городского пассажирского транспорта было частью общей стратегии дерегулирования на транспорте и в ряде других отраслей, проводимого правительством Маргарет Тэтчер в 1980-ые годы. Резко негативная оценка результатов этой политики, которую дает профессор Вучик, не является вполне бесспорной. Я обратил внимание моего американского коллеги на то обстоятельство, что работа автобусных маршрутов в городах Великобритании даже в разгар политики дерегулирования могла бы считаться образцом порядка и регулярности в сравнении с тем, что наблюдается сегодня на линиях «маршрутных такси» в периферийных районах российских городов.

[13] Оценка сделана на основе личных впечатлений профессора Вучика: к радости своих московских коллег, он не стал рисковать здоровьем, совершив свою ознакомительную поездку на московском метрополитене в межпиковое время.

[14] Современное российское законодательство в сфере городского пассажирского транспорта и в самом деле предусматривает отказ от принципов централизованного и координированного транспортного планирования и оперативного управления.

Причины явной переоценки зарубежными экспертами качества работы советского общественного транспорта я назвал выше.

[15] Будучи превосходным знатоком истории транспорта, профессор Вучик знал, разумеется, о том, что советские метрополитены исходно рассматривались как объекты тройного назначения: мобилизационного, пропагандистского и транспортного. Поэтому у него не вызвала вопросов глубина тоннелей, характерная для старейших линий метро в центре нашей столицы. В то же время он выражал искреннее недоумение современной московской практикой строительства глубоких транспортных тоннелей за пределами исторического центра.

[16] Рекомендация связана, насколько я понимаю, с чрезвычайно эмоциональной реакцией профессора Вучика на диковатую для компетентного наблюдателя организацию работы «маршрутных такси», которую он лично наблюдал в окрестностях одной из периферийных станций московского метрополитена.

[17] Искренне сожалею, что я не догадался сообщить профессору Вучику о том, что на наших городских маршрутах до сих пор работают автобусы не только с дизельными, но и с карбюраторными двигателями.

См. также:

Михаил Блинкин, Сергей Гордеев. Почему этот город едет?

<http://www.polit.ru/analytics/2008/10/24/curitiba.html>

"Нейтральная территория" с Михаилом Блинкиным: Транспортный коллапс в Москве

http://www.polit.ru/analytics/2008/10/22/finam_blinkin.html

Михаил Блинкин. Этиология и патогенез московских пробок

<http://www.polit.ru/lectures/2008/01/24/probki.html>

Михаил Блинкин, Александр Сарычев. Закон против автомобилистов

<http://www.polit.ru/analytics/2007/11/01/avtodorogi.html>

Михаил Блинкин, Александр Сарычев. Качество институтов и транспортные риски

(часть 1 <http://www.polit.ru/analytics/2007/05/03/transport.html> ,

часть 2 <http://www.polit.ru/analytics/2007/05/22/transport2.html>)

Михаил Блинкин. Плата за въезд <http://www.polit.ru/analytics/2007/03/14/notes.html>

Михаил Блинкин, Александр Сарычев. Городской транспорт: либеральный взгляд на проблему <http://www.polit.ru/analytics/2005/12/07/transport.html>

Михаил Блинкин, Александр Сарычев. Российские дороги и европейская цивилизация(публичная лекция) <http://www.polit.ru/lectures/2004/06/24/blinkin.html>
Михаил Блинкин, Александр Сарычев. Российские дороги и европейская цивилизация(тезисы выступления) <http://www.polit.ru/lectures/2004/06/24/konsp.html>
Михаил Блинкин, Александр Сарычев. О платных дорогах и дорожных налогах <http://www.polit.ru/economy/2003/04/17/615576.html>

Приложение 2 к главе 4. Яков Панин

Конец эры олигархов. Новое лицо российского крупного бизнеса

<http://www.polit.ru/lectures/2005/07/05/pappe.html> 05 июля 2005, 10:59

...Итак, что же такое субъект крупного бизнеса, как его мерить? Я выбрал предельно простое определение. Сейчас в России субъект крупного бизнеса – это структура с оборотом (суммой продаж товаров или услуг) больше 500 млн. долларов в год. Это касается всех отраслей, кроме нефтегазовой. Для нефтегазового сектора критерием будет превышение 1 миллиарда долларов в год.

Итак, как же выглядит субъект крупного бизнеса в общепринятом представлении? Во-первых, это нечто конгломератное, нечто, что включает в себя разные виды бизнеса, не связанные между собой: нефть, лес, рестораны, пищевая промышленность, производство систем ПВО, банки, страховые компании. Экономисты называют это интегрированной бизнес-группой. Во-вторых, нечто совершенно не прозрачное, скрывающее свою деятельность (особенно доходы и прибыль) от всех нас, властей, налоговой службы, партнеров и т.д. Нечто с непонятной формальной структурой собственности, возглавляемое, как правило, неким олигархом. Олигарх – не ругательство, олигарх – это некий образ или даже термин, это очень крупный предприниматель, который находится в тесных неформальных отношениях с властью.

Такая картинка, насколько я понимаю, есть в общественном сознании. Дальше все варьируется в зависимости от вкуса...

Так вот, господа, на мой взгляд, это представление запоздало лет на пять. Именно так выглядели наши субъекты крупного бизнеса в 1999 – начале 2000 года. За последние пять лет произошел кардинальный сдвиг, который я и попытаюсь описать в основной части лекции.

Сдвиг этот, что интересно, произошел вовсе не по политическим причинам. Этот фактор лежит даже не в России, это воздействие процессов экономической глобализации, а точнее – требований мирового фондового и финансового рынка, т.е. рынка денежных средств, рынка акций и рынка облигаций. Он стал почему-то предъявлять к российским субъектам крупного бизнеса какие-то требования, эти требования почему-то стало выгодно выполнять, и наш российский бизнес подстроился под эти требования.

Теперь разберемся, почему и как он подстраивался.

В 1998 году был очень мощный и испугавший всех кризис, который неожиданно пошел всем на пользу. Выход из кризиса оказался неожиданно быстрым и бесконфликтным, после чего начался настоящий экономический рост, темпы которого, кажущиеся нам недостаточными, по мировым стандартам очень приличны. Началась некая стабилизация (социальная, структурная, политическая), в результате чего изменились потребности и интенции хозяев крупного бизнеса.

Хочу сказать об объективном производственном факте: растущему бизнесу нужны кредиты, даже очень прибыльный и успешный бизнес обычно развивается на заемные средства. А что нам могла предложить российская банковская система? Кредиты в сумме сотен миллионов могли выдавать только 3–5 банков в России, кредиты свыше 500 миллионов может выдавать только Сбербанк, и то единично, не потоком.

Возникает вопрос: где искать деньги? Где лежат самые большие деньги в мире? Если вы думаете, что у крупнейших компаний (Microsoft, IBM, General Motors и т.д.), то вы неправы. Большие свободные деньги есть на мировом финансовом и фондовом рынке. Это наши с вами деньги, деньги пенсионеров, людей, которые откладывают на пенсии.

Самые крупные инвесторы на Западе – это пенсионные фонды. Это деньги, отложенные в банках, деньги страховых компаний. Этими деньгами управляют профессионалы фондового рынка.

Есть три варианта получения денег с фондового рынка.

Первый способ – это банки. Т. е. несколько банков скидываются и дают кредит, деля между собой риски, это банки разного типа, во главе стоит инвестиционный банк, который проверяет заемщика, а другие банки просто дают деньги.

Второй способ – выпуск облигаций. Облигация – это долговая бумага, по которой обещают выплачивать проценты. Сейчас наиболее крупный облигационный рынок – еврооблигаций.

Третий способ – продажа акций.

Именно туда отправились искать деньги наши крупнейшие промышленные структуры.

В России нет даже никакого сопоставимого с потребностями промышленности финансового и фондового рынка. Нужно идти на Запад. Потребности производства требуют выхода на мировые фондовые рынки...

Чтобы войти в мир, надо под этот мир подстроиться. А наша интегрированная бизнес-группа 1990-х ни на что в мире не похожа. Нужно реструктурировать крупный бизнес так, чтобы он был приемлем для мировых портфельных инвесторов. Для тех, кто покупает небольшие портфели акций, для тех, кто покупает небольшие проценты облигаций и просто хочет на этом делать деньги, а значит, хочет просто понимать, что он покупает...

На смену группе приходит компания. Группа – это конгломерат не связанных между собой бизнесов, это нечто непрозрачное и по собственности, и по доходам. Компания – это один основной бизнес: либо ты занимаешься алюминием, либо ты занимаешься автомобилями. Поэтому внутри “Базового элемента” появляются две компании: “Русский алюминий” и “Руспромавто”...

У компании, как правило, уже понятная структура собственности. Выстраивается некая пирамидальная структура, во главе которой ясно, кто находится. “Норильский никель” один из первых раскрыл структуру собственности: мы выяснили, что формально им владеют Потанин и Прохоров, Дерипаска владеет “Русским алюминием” и т.д. Но до сих пор никто точно не знает, каким реально процентом акций “Лукойла” владеет его менеджмент.

Итак, первый ключевой сдвиг – по группам-компаниям.

Второй ключевой сдвиг – от российской специфики к мировым стандартам. Компании должны быть выстроены. Какие требования предъявляет мировой стандарт? Во-первых, это хорошее корпоративное построение: это вещи, связанные с отношением крупных и мелких акционеров, это защита прав мелких акционеров и, вместе с тем, недопущение шантажа с их стороны. Существует такое понятие, “корпоративный стервятник”, – это тот, кто покупает мелкий пакет, чтобы потом мешать компании и требовать откупа. Во-вторых, это отношения между акционерами и менеджерами, это возможность контроля со стороны акционеров через Совет директоров за действиями наемных менеджеров. Третье – это дивидендная политика, когда уставным образом закрепляются некие правила выплаты дивидендов (сколько ты платишь, когда, каким образом и по какой схеме).

Нужно, кроме того, иметь интернациональный исполнительный менеджмент. Во всех крупных компаниях на важных должностях уже есть менеджеры-иностранцы.

Что еще более интересно – это непрофильные активы. Не все, что выгодно иметь в России, признается правильным в мире. То, что не признается правильным в мире, нужно продавать. Иначе тебя не поймут. Пример: “Лукойл”, компания, которая первые десять лет работала по принципу “все мое ношу с собой”: свой банк, своя страховая компания, своя строительная организация, своя буровая фирма и т.д. В 2002-2003 году было

официально внедрено новое руководство: “Мы создали очень эффективную компанию, но наши акции почему-то не растут”. Теперь это даже не эффективность в России, а рост акций на мировых рынках. И сразу после этого стали избавляться от вроде бы действенных, но не принятых проектов. Не принято в мире, чтобы нефтяная компания сама бурила. Есть мировые буровые фирмы, которые разрабатывают месторождения. Вы платите им, они бурят, потом уходят. Вы добываете. Поэтому сразу начинается продажа “Лукойл-бурения”. То же самое “Лукойл-нефтегазстрой”...

Можно привести еще примеры, но мы ограничимся этим. Не только управление, но и сама производственная структура выстраивается так, чтобы это было понятно и привычно для мира, а не по критерию текущей эффективности для России. Про экономику это все.

Теперь поговорим о политической экономике. Потому что следующий сдвиг – это сдвиг от административного ресурса к деньгам инвестиционных инвесторов. Что такое бизнес 1990-х годов? Это бизнес, в котором важнейшим элементом был административный ресурс, т.е. связь с конкретным чиновником. Его хорошее отношение к тебе, которое превращалось в конкурентное преимущество. Т.е. тебе позволялось то, что не позволялось другим. С тебя не требовали то, что требовали с других. Таким образом, у тебя появлялась возможность для роста, для экспансии, для более высоких прибылей и т.д.

Последние пять лет – это не то, что исчезло – это стало просто менее важным, потому что те сотни миллионов, которые ты можешь получить вне кредита в виде денег, полученных за акции, в результате IPO (первого публичного выхода на биржу) или в виде выпущенных облигаций дают несопоставимые возможности для того же роста, для тех же проектов, для той же эффективности по сравнению с дружбой с чиновником. В итоге, то, что было в заглавии – это конец олигархов.

Последний сдвиг – это сдвиг от олигархов к лоббистам. Что это означает? Вернемся к тому, что мы говорили, когда давали определение слову “олигарх”. Олигарх – это тот, кто связан с властью. Тот, кто использует власть для достижения целей в своем бизнесе. Хорошо ли иметь олигарха во главе фирмы? Вроде бы очень хорошо, можно использовать политический ресурс. А вот для достижения целей на мировом рынке это не хорошо. Об этом давно известно. Как минимум с 1970-х гг. Наличие олигарха во главе того, чьи акции ты покупаешь, это не преимущество, это дополнительный риск. Следовательно, олигархическое поведение становится не выгодно самим хозяевам, основным акционерам, самим владельцам...

Российский крупный бизнес в период кризиса

Адрес страницы: <http://www.polit.ru/lectures/2009/07/30/pappe.html>

Мы публикуем полную стенограмму лекции, прочитанной доктором экономических наук, главным научным сотрудником Института народно-хозяйственного прогнозирования, наиболее значительным специалистом по крупному бизнесу новой России Яковом Паппэ 4 июня 2009 года в клубе – литературном кафе Bilingua в рамках проекта «Публичные лекции Полит.ру». Лекция является своего рода послесловием к книге Якова Паппэ и Яны Галухиной "Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг." (М.: ГУ-ВШЭ, 2009), в которой изложение доведено до середины 2008 года.

...Одно предварительное замечание. По ходу лекции я не буду приводить много цифр, названий фирм, имен и фамилий. Это не значит, что я не хочу об этом говорить. Просто сейчас мне интереснее рассказывать о тенденциях, механизмах и принципах. А во время ответов на вопросы и обмена комментариями я готов сколь угодно подробно обсуждать, кто, кого, почему и за сколько, кто самый богатый и кто с кем во власти дружит. На мой взгляд, в открытых источниках есть уже достаточно много информации

(правда, совершенно разной достоверности и качества) для непублицистического обсуждения этой тематики.

Начну с определения того, что такое для меня российский крупный бизнес. В принципе, можно использовать самые разные критерии – качественные и количественные. А в последнем случае – выбирать различные показатели и различные их пороговые значения. Я пошел по пути, который мне кажется наиболее простым в реализации. В качестве показателя был выбран объем продаж (он же объем производства, он же оборот) предприятия, компании или группы, являющейся самостоятельным и полноценным экономическим агентом. В качестве порога была выбрана сумма \$500 млн. в год. Сегодня эта цифра выглядит, вообще говоря, слишком маленькой. Если бы я исследовал только 2000-е гг., то наверняка поднял бы порог как минимум вдвое. Сегодня отрасли, в которых компании, относимые к числу лидеров, имеют годовой объем продаж меньше миллиарда долларов, весьма редки. С ходу назову лишь сектор информационных технологий и отдельные подотрасли пищевой промышленности. Но в 90-е гг. в интервал от \$500 млн. до \$1 млрд. попадали крупнейшие производители в таких базовых отраслях, как машиностроение (кроме автомобилестроения), химия, целлюлозно-бумажная промышленность. И поскольку мне нужен сквозной критерий для всего постсоветского периода, я выбираю консервативный вариант – \$500 млн. годового объема продаж.

Книга посвящена пятнадцатилетней истории развития российского крупного бизнеса. Пересказать ее, конечно, невозможно, но резюмировать в нескольких кратких тезисах придется, поскольку без этого, на мой взгляд, невозможно понять нынешнюю ситуацию. Итак: какой путь прошел крупный бизнес с момента своего появления в 1993 г.? Во-первых, он освоил все отрасли российской экономики. Как те, которые базируются на советских производственных мощностях, так и созданные с нуля. (Я знаю только две отрасли, где его сегодня нет, – легкая и парфюмерно-косметическая промышленность. И перспективы обеих не считаю радужными). Из новых отраслей следует выделить сотовую связь, девелоперский и риэлтерский бизнес, современный сетевой ритейл и фондовый рынок с его инфраструктурой.

Во-вторых, изменилась доминирующая форма существования отечественного крупного бизнеса. В 90-е гг. основным субъектом крупного бизнеса был конгломерат из не связанных между собой предприятий различных отраслей, который я со своими коллегами назвал интегрированной бизнес-группой (ИБГ). В такую группу могли входить, например, нефтедобывающее объединение, кондитерская фабрика, военный завод (уже приватизированный и имеющий экспортные заказы), банк, торговый дом и т. д. Все это управлялось из одного центра по воле одного хозяина. И общая цель была простой: собрать максимальное количество недооцененных активов, которые можно купить по дешевке, сесть на финансовые потоки и с их помощью покупать еще, а если что-то сильно подорожает, то продать. Но конкретный смысл формирования именно такого набора предприятий в рамках данной ИБГ и возникающие при этом возможности извлечения дополнительных доходов (так называемые синергетические эффекты) понимал только хозяин. Или не понимал – тогда разорвался.

Основной субъект крупного бизнеса сейчас совсем другой. Это компания, которая имеет четкую специализацию, то есть понятно, что она делает: добывает нефть, варит пиво, производит программное обеспечение или торгует автомобилями. У нее есть регулярное профессиональное управление, построенное на принципах рыночной экономики (потом я это объясню подробнее). И смысл существования компании не в том, чтобы по дешевке скупать предприятия и дорого их продавать. Ее цель другая – либо захватить максимально возможную долю рынка, либо увеличивать прибыль, либо наращивать капитализацию, то есть суммарную стоимость своих акций.

А что случилось с интегрированными бизнес-группами? Они никуда не делись. Главные герои 90-х – «Альфа» и «Ренова», «Интеррос» и АФК «Система» – существуют и играют важную роль и по сей день. Но сейчас они занимают «второй этаж»

сложившейся экономической системы, надстраиваясь над компаниями, производящими товары и услуги. По сути ИБГ ушли из пространства конкретного бизнеса в пространство капитала. Они чаще всего не участвуют в управлении компаниями, а работают с их акциями, иногда получают дивиденды и организуют финансирование конкретных крупномасштабных проектов, проводят слияния и поглощения и т.д. То есть занимаются тем, что на Западе делают инвестиционные фонды и инвестбанки. А по сути, и являются частными инвестиционными фондами.

И наконец, в-третьих, радикально изменились политическое поведение крупного бизнеса и его отношения с государством. Я называю это превращением из «олигархов» в «челобитчиков». Хозяева крупного бизнеса 90-х – это люди, способные вести торг с государством и активно его ведущие – торг административный, лоббистский, денежный. Или если не с государством в целом, то с отдельными его структурами. На них можно было даже давить и продавливать нужные решения. Теперь ничего подобного нет. Есть тесное взаимодействие бизнеса и государства, есть лоббизм в разрешенных формах, есть поддержка, оказываемая государством избранным бизнес-структурам, есть репрессии против неудобных. Но теперь бизнес только просит, а государство решает, отвечать ли ему на эти просьбы. И, вообще говоря, эта ситуация, даже с учетом «дела ЮКОСа» и нескольких ему подобных, ближе к нормам, принятым в развитых странах, чем та, что была в 90-е.

Вот вкратце и все про то, какой путь прошел крупный российский бизнес с момента своего возникновения и каким стал примерно к середине текущего десятилетия. 2000-е гг., как известно, были для нашей страны временем великолепной внешнеэкономической конъюнктуры, поэтому и экономика в целом, и большинство ведущих компаний демонстрировали отличные результаты по обобщающим количественным показателям роста и неплохие – по многим качественным. Последнее хочу подчеркнуть особо. Я согласен с теми, кто считает, что 2000-е гг. были в основном потеряны для структурных реформ и развития в строгом смысле этого слова. Но все-таки мы в это время не только нефть качали из земли, а еще и SSJ сконструировали, пару АЭС в других странах построили и проникновение мобильной связи в стране до 100% довели.

Теперь перехожу непосредственно к кризису. Я изначально назвал свою лекцию «Как российский крупный бизнес переживет немаленький кризис» Как видите, название нагло-оптимистичное. Подробно расскажу, что заставляет меня верить именно в такое развитие событий.

Я не согласен с большей частью трактовок нынешнего мирового кризиса. Говорят, что он сравним с Великой Депрессией 1929-33 гг., что он приведет к смене господствующей экономической модели, что это крах глобализации и т. д. Не хочу ни с кем жестко спорить. Поскольку то, что одни назовут сменой модели и крахом, другие могут воспринимать как тактические или даже косметические подвижки. Однако мне кажется, что радикальные оценки и прогнозы во многом связаны с естественной ограниченностью актуального временного горизонта людей, их делающих. Молодые ученые, аналитики, эксперты на своем профессиональном веку кризиса такой глубины и широты не видели. А потому сочли его уникальным, рубежным, судьбоносным и прочее, и прочее.

Но мне-то кажется, что нынешний кризис вполне сопоставим с кризисом 1973-75 гг., который я наблюдал в начале своей научной карьеры. Тогда, как вы знаете, кризис начался с арабского нефтяного эмбарго. И воспринималось это как сокрушительный удар по сложившемуся порядку вещей: «шейхи схватили мир за горло», «соотношение сил радикально меняется», «западному империализму конец». А оказалось все куда прозаичнее. Спад был достаточно глубоким и действительно привел к серьезным сдвигам в структуре мировой экономики (которые сейчас оцениваются как весьма прогрессивные). В частности, изменилось соотношение между ценами сырья и готовой продукции, появились очень большие арабские деньги, начался первый этап ресурсосбережения, в

общественном сознании утвердилась идея об ограниченности мира и взаимозависимости развитых и развивающихся стран (пресловутые доклады Римского клуба). Но и все. Не произошло радикальных изменений ни в капиталистическом механизме хозяйствования, ни в соотношении сил между странами и группами стран. (Не отрицаю, впрочем, что для социолога или культуролога период конца 1960-х – середины 1970-х может представляться действительно этапным или рубежным. Но я экономист и говорю об экономике).

Мне кажется, что-то подобное будет и сейчас. Кризис достаточно тяжелый, и его последствия будут весьма серьезными, если говорить об отдельных аспектах или секторах экономики. Уже практически нет независимых глобальных инвестбанков – символов мощи прогресса последнего десятилетия. Обанкротилась General Motors (вспомним знаменитое: «что хорошо для GM, то хорошо для Америки»). Но я не ожидаю ни мировых потрясений, ни краха глобализации, ни смены лидеров. До последнего часть присутствующих, возможно, доживет, но пока и Китай, и Индия из сугубо прагматических соображений согласны на вторые роли.

Для тех, кого интересуют подробности, скажу так. Нынешний кризис вполне классический. Это сочетание обычного циклического спада, который никто не отменял, и сдувания отраслевого пузыря. Я имею в виду сектор инвестбанков или, иначе говоря, рынок деривативов. Пузырь там был большой, надувался долго и формальные потери огромны. Но эти потери в основном бумажные и в одном секторе. Вы помните, как в начале 2000-х сдулся пузырь в секторе интернет-компаний, которые перед этим привлекли гигантские инвестиции и набрали огромную капитализацию. Но тогда это происходило на фоне циклического подъема и не привело к тяжелым последствиям нигде, кроме Калифорнии. Сейчас сдувание пузыря совпало со спадом, и потери понесло большинство. Однако полагаю, что от нового подъема мировой экономики нас отделяют не годы, а кварталы или месяцы.

Вернемся к России. Здесь наиболее важным поводом для оптимизма является приближение крупных российских бизнес-структур к мировым стандартам. Точнее говоря, российские компании стали похожи на то, что называется современной публичной компанией (на английском *widely held corporation*). Что это такое? Прежде всего, это открытое акционерное общество, акции которого котируются на биржах, то есть ликвидны. Собственников-акционеров у него очень много: десятки, сотни тысяч, иногда миллионы. Их, как правило, больше чем работников (то есть, в марксистских терминах, эксплуататоров больше, чем эксплуатируемых), и ни один из них не владеет таким пакетом акций, который позволяет в одиночку влиять на принятие решений. Управляется компания наемным менеджментом, а интересы собственников представляют так называемые институциональные инвесторы: пенсионные фонды, инвестфонды, страховые компании и т. д.

Такое построение бизнеса имеет очень много недостатков, но тем не менее является огромным достижением современного капитализма. Почему? Потому что публичная компания – модульная. В ней жестко разделены функции: производство, текущее экономическое управление (то есть выбор ассортимента, маркетинг, реклама, снижение издержек) и управление стратегическое. Их осуществляют разные люди, использующие разные принципы и технологии. И что это дает? А то, что, например, можно сменить неэффективное руководство завода и найти на рынке новых производственных менеджеров. Или наоборот, ничего не меняя на производстве, заменить второй уровень, то есть нанять новых финансистов и маркетологов. Более того, у публичной компании могут смениться и собственники так, что это не будет заметно на втором и на третьем уровне. Основная часть старых собственников продаст свои акции на бирже. Кто-то их купит. У них наверняка есть представление, зачем они это сделали и какие изменения намерены провести. Но пока они разбираются с делами, компания и ее менеджмент будут работать в обычном режиме, не слишком волнуясь по поводу того, кто

именно их хозяин. И, наконец, публичную компанию можно относительно просто не только продать и купить, но и с кем-то объединить или, напротив, разделить на части.

Резюмируя, скажем, что модульная структура позволяет публичной компании безболезненно перенести многие изменения, которые были бы катастрофическими для частной. Безболезненно в данном случае означает: без разрушения производства и даже без существенного снижения эффективности. И, на мой взгляд, это особенно важно в периоды кризисов.

Рискну утверждать, что за 2000-е гг. большинство ведущих российских компаний стали почти публичными. Почему почти? Чем отличается, например, наш Лукойл от американской ExxonMobil? Во-первых, тем, что доля акций, торгуемых на биржах, у ExxonMobil составляет почти 100%, а у Лукойла – формально около 50%, фактически, я думаю, меньше. Во-вторых, уже никто кроме историков не помнит, кто и зачем создавал ExxonMobil, а Лукойлом по-прежнему управляет его основатель и главный акционер Вагит Алекперов. То есть отличие российских компаний в том, что у них пока меньше доля свободно торгуемых акций (free-float), и одно и то же лицо часто является основателем, ключевым акционером и главным менеджером. Отличие большое, но не принципиальное. Отечественные компании уже могут использовать основные преимущества модульности. Это один из серьезных аргументов, почему я оптимист по поводу кризиса. У нас есть мощные структуры, способные его пережить и даже использовать для развития.

Теперь я хочу подробно поговорить об одной особенности нашего крупного бизнеса, которая вроде бы непонятно почему появилась и была допущена государством, и которая сейчас принесла всем определенные неприятности. Я имею в виду огромную задолженность, накопленную нашим частным сектором. На конец 2008 г. это, по разным оценкам, \$500-800 млрд., из которых основная часть приходится на крупный бизнес. Как могла накопиться такая сумма в период экономического подъема при сверхблагоприятных ценах на российские экспортные товары? При том, что прибыли отечественных компаний (и не только сырьевых) были по всем критериям очень высоки, а их собственники получали миллиардные долларовые дивиденды. Откуда тогда взялась корпоративная задолженность, значительно превышающая пиковую величину внешнего государственного долга (и старого – советского, и нового – российского) в 1990-е гг.? На что шли заемные средства?

Это опять-таки вытекает из фундаментальных свойств современного капитализма. Чем определяется богатство предпринимателя – владельца некоторого бизнеса? Дивидендами, которые выплачиваются из прибыли. Да, но только во вторую очередь. А в первую – из стоимости самого бизнеса. Если бизнес существует в форме открытого акционерного общества (для «крупняка» иное – исключение), то стоимость бизнеса сводится к его капитализации, то есть цене акции, умноженной на их количество. А цена акции определяется на фондовом рынке.

Фондовые рынки существуют не одну сотню лет и ведут себя по своим законам, правилам, традициям и, если хотите, понятиям. Которые нам должно знать, можно пытаться понять, но не дано изменить. И по этим законам и правилам высоко оцениваются акции компании, которая и прибыльна, и имеет кредитную историю. Поэтому успешные компании во всем мире одновременно и дивиденды акционерам платят, и деньги занимают. Кроме того, в современных условиях наиболее высоко ценятся транснациональные компании, словом, те, которые работают не в одной стране (говоря по-умному, хеджируют страновые риски). Это значит, что российский бизнес должен был покупать иностранные активы. Желательно, не в Румынии и Казахстане, а в Италии, США, Южной Африке. Даже если они очень дороги.

И так действовала только логика рынка? Нет, по-видимому, значимой была еще и логика нашего государства. Когда я где-то в первой половине 2000-х гг. начал говорить: «Смотрите, коллеги, российский бизнес переходит к капитализации как основному

критерию успеха!» – одна моя молодая коллега сказала: «По-моему, они там тоже подсели на капитализацию», имея в виду власть. И, по-видимому, она права.

Власть рациональна, она понимает, что отечественный бизнес нуждается в поддержке, и готова ее оказывать. Но поддерживать хочет только по-настоящему успешные структуры. А как их найти и отобрать? Доверить чиновникам или «независимым экспертам» со всеми вытекающими отсюда рисками? В какой-то момент политическое руководство решило, что внутренних критериев не будет вообще. Поддерживаться будут те, кто признан успешным в мире, то есть имеют высокую капитализацию и иностранные активы в Европе, США и т. д. Таким образом, к активной заемной политике российский бизнес одновременно подталкивали и логика мирового фондового рынка, и логика государства.

И еще одно обстоятельство. Наш крупный бизнес – молодой, и нынешний кризис – первый, с которым он столкнулся во «взрослом» состоянии. Теоретически он знал, что его активы, заложенные под кредиты, могут резко обесцениться, а немедленно погасить их будет невозможно. Теоретически знал, но психологически рассчитывал на лояльность кредиторов, на возможность перекредитоваться, на то, что залоги высоконадежны, а их стоимость намного выше объема полученных кредитов. Но осенью 2008 г. началось незнакомое что: кредиторы «подвисли» (хотя это сплошь ведущие финансовые структуры мира), залоги обесценились в разы и десятки раз, срочно увеличить их или вернуть кредиты не из чего. И возникает угроза насильственной продажи залогов спекулянтам по бросовым ценам, которая невыгодна ни кредитору, ни заемщику, но происходит на автомате (то, что на языке экономистов описывается двумя грозными словами: *margin calls*). Повторим: это в теории знали все, а на практике никто готов к этому не был.

Тем не менее, с проблемой высокой задолженности и вытекающих из нее *margin calls* на сегодня удалось справиться. Прежде всего, благодаря действиям государства. И вообще, российское государство с начала острой фазы кризиса (то есть последние 8-9 месяцев), на мой взгляд, проявило себя очень неплохо. Его меры были не всегда своевременными, почти всегда неуклюжими и, конечно же, неоптимальными, но при этом достаточно адекватными. Когда я впервые сделал такой вывод, я сам себе удивился. Потому что как либерал я весьма критически отношусь к той власти, которая установилась в 2000-е гг. Но из песни слова не выкинешь. А опоздания, неоптимальность и отсутствие элегантности – не слишком тяжелые претензии.

Увидев первые *margin calls* и оценив возможность их лавинообразного разрастания, власть среагировала быстро и резко. Стопроцентно государственный ВЭБ поддержал самых крупных отечественных должников. «Базовый элемент» получил заем в \$4,3 млрд., «Альфа-групп» – более \$2 млрд. Они немедленно расплатились с иностранными кредиторами, а залоги по этим кредитам – 25% ГК «Норильский никель» и около 40% «Вымпелкома» перешли в залог к ВЭБу. Формально такие действия – поддержка казенными деньгами изблюбленных олигархов на фоне бедствия народа. И надо это заклеить по полной программе. Однако присмотримся повнимательнее к результатам.

Во-первых, западные кредиторы поняли, что Россия не собирается гробить свой крупный бизнес, он остается важным для государства, остается крупным и сильным. А значит, с российскими компаниями можно вести себя так же, как с их аналогами из других приличных стран. Банкам меньше всего нужно забирать дома, станки и даже акции. Они ими не торгуют. Банки гораздо охотнее будут без лишнего шума пролонгировать, рефинансировать и даже частично списывать кредиты, если полагают, что заемщик серьезный, и сами не находятся на грани банкротства. Российское государство дало им понять, что к нашим компаниям следует относиться серьезно. И одновременно прошел первый кризисный шок у мировой финансовой системы. В результате осенью 2008 г. было лишь несколько небольших насильственных продаж иностранных активов российских компаний, а затем *margin calls* прекратились вовсе.

Одновременно теми же действиями государство сохранило российский суверенитет над Норникелем и Вымпелкомом. На мой взгляд, это правильно. К иностранным собственникам и инвесторам, тем более стратегическим, можно относиться по-разному. В том числе, очень положительно. Но те собственники, которые могли бы прийти осенью 2008 г., нам очевидно не нужны ни с каких позиций. В том числе, с самых либеральных.

И в дальнейшем четыре крупнейших государственных банка – ВЭБ, ВТБ, Сбербанк и Газпромбанк – в достаточно больших масштабах перекредитовывали российские компании для расплаты с иностранцами и переводили на себя соответствующие залоги. Вероятно, на это потрачено от \$10 до 20 млрд. Этот процесс продолжается и теперь. Он идет рутинно и на почти рыночных условиях.

Специально остановлюсь еще на одной акции государства. Это предпринятая в последние месяцы 2008 г. попытка поддержать отечественный фондовый рынок за счет покупок, совершаемых государственными банками. Эти действия вызвали почти однозначную отрицательную реакцию и недавно были официально оценены президентом Д. Медведевым как неэффективные и не достигшие цели. Вливанием государственных денег падения рынка остановить не удалось, а основная их часть, вероятно, досталась уходящим с него иностранным портфельным инвесторам. Надо понимать, однако, что в результате у этих портфельных инвесторов (в просторечии, спекулянтов), хорошо запомнивших, что из России можно выходить без больших потерь, появились серьезные дополнительные стимулы вернуться к нам, как только начнется рост.

А какие антикризисные меры принимает государство, если говорить не об отдельных представителях «крупняка», а об экономике в целом? Во-первых, оно спасает банковскую систему, в разных формах вливая туда большое количество денег. И, по крайней мере, на сегодня, она спасена. Плата за это немалая – «похудел» резервный фонд, возникли проблемы с бюджетом. Но платежи проходят, бартер не вернулся, проблемы обманов вкладчиков не возникло. То есть денежная система страны – основа капиталистической экономики – не просто сохранилась, а обошлась без жестоких потрясений. Во-вторых, поддержку получают сотни предприятий реального сектора, объявленные стратегическими, системообразующими, градообразующими и пр. Основные ее формы: государственные кредиты, гарантии по частным займам, госзакупки. Частично это уже сделано, и еще больше дано обещаний.

За это государство критикуют с двух сторон. Одни (условно, либералы) справедливо напоминают о том, что кризис – хорошее время для структурных изменений, что банковский сектор давно нуждается в санации, что по науке, если уж поддерживать, то не предложение, а платежеспособный спрос. Другие (условно, дирижисты) возмущены тем, что объемы поддержки обещаны достаточно большие, но выполнять свои обещания власть не торопится.

Рискуя прослыть апологетом, отвечу и тем, и другим. Друзья либералы! Конечно, же, самая эффективная политика в циклический кризис – дать выжить сильнейшим предприятиям, спокойно умереть слабейшим, а поддерживать только людей, причем только социально слабым. Но все это – только тогда, когда кризис воспринимается всеми как нормальный элемент функционирования системы, а не как угроза самому ее существованию. Иначе говоря, когда этот кризис n-ый. Но для России в 2008 г. начался первый в ее постсоветской истории циклический кризис (кризис 1998-99 гг. был совсем другой, обосновывать нету времени – просто поверьте на слово). Господа дирижисты! Хорошо известно, что сам факт обещания государственных дотаций, кредитов или гарантий резко повышает возможности предприятий по урегулированию отношений со своими контрагентами. А реальную помощь следует выделять в зависимости от того, как они этими возможностями воспользуются.

Перехожу к популярному сюжету о переделе собственности в период кризиса. Разочарую тех, для кого любимая тема – «кто кого почем и за сколько» в крупном

бизнесе. Государство кое-что прихватило из частного сектора, но по необходимости и без удовольствия. В рядах так называемых олигархов никаких существенных изменений пока также нет. Усилили позиции Р. Абрамович, С. Керимов и Г. Тимченко. Они купили активы у других крупных предпринимателей. Похоже, существенно ослаб В. Потанин, продавший часть акций «Норникеля», «Полюс-Золота», «Росбанка». Все остальные на месте и работают как лошади над выводом своих структур из кризиса. Часть из них даже вернулась на позиции топ-менеджеров в своих компаниях, заменив наемных управляющих...

...Я, кажется, слишком увлекся своей любимой темой – крупным бизнесом. А ведь должен еще поговорить о российском кризисе в общеэкономическом плане. Во-первых, он, конечно же, был абсолютно неизбежен. То, что нам рассказывали еще год назад про тихую гавань, про то, что Россия может избежать падения, было либо пропагандой, либо психотерапией, либо непрофессионализмом. Какие были аргументы? У нас нету плохих ипотечных кредитов, у нас профицитный бюджет, положительное сальдо торгового баланса, большой стабилизационный фонд. Все правильно. Однако, как может не быть кризиса в стране, когда цены на ее основные экспортные товары (энергоносители, металлы, лес, удобрения) падают в разы? Когда для нее в силу мировых потрясений закрылся внешний кредитный рынок, который был основным источником финансирования для ее бизнеса? Дело в том, что наши частные банки и другие финансовые структуры слишком маленькие с точки зрения наших ведущих компаний реального сектора. Поэтому последним приходилось кредитоваться в госбанках и по большей части – на внешнем рынке. Кредитоваться в широком смысле: займы, выпуски облигации, эмиссии акций и т. д.

Кроме того, кризис в России должен был, есть и будет более глубоким, чем в развитых странах и в странах БРИК (Бразилия, Индия, Китай). Почему? Преимущество развитых стран в этой аудитории объяснять, надеюсь, не надо. Давайте разберемся с БРИК. Из стран БРИК наша – самая маленькая по населению, то есть имеет самый узкий внутренний рынок. Кроме того она самая открытая (экспортно-ориентированая), и мы имеем меньше рыночного опыта, чем эти страны.

Какова конкретно глубина падения? На сегодня есть более или менее достоверные оценки по первому кварталу и по пяти месяцам 2009 г. Цифры в разных источниках расходятся, но не очень значительно. Округленно падение по сравнению с соответствующим периодом прошлого года составляет по ВВП – 10%, по основным отраслям материального производства – 15%, по обрабатывающей промышленности – 20%. (Тех, кто приводит подобные цифры с точностью до десятых долей процента, вы спросите, как они оценивают точность макроэкономических измерений вообще). Такое мы видели только один раз в начале 90-х.

Падение ВВП за 2009 г., по последним прогнозам Министерства экономического развития и торговли, составит 8-10% (следует, правда, иметь в виду, что эти прогнозы уточняются ежемесячно). Прогнозы международных финансовых организаций и ведущих мировых банков менее пессимистичны, но меньше 6% падения сегодня не прогнозирует никто.

Если прогнозы МЭРТ сбудутся, это означает, что суммарный объем производства товаров и услуг в стране (иначе говоря, уровень экономической активности) в 2009 г. будет немного ниже, чем в 2008 г., но выше, чем в 2007 г. То есть в кризис мы потеряем 2-2,5 года. Катастрофа ли это и обесценивает ли это достаточно быстрый по всем меркам рост экономики в предыдущие 8 лет (2000-07 гг.) и политику государства, его стимулировавшую? Даже если этот рост в основном был сырьевым и обеспечивался внешним спросом и финансированием. На мой взгляд, ответ очевиден: конечно, нет. Накопленный в 2000-е гг. экономический потенциал никуда не делся, а из кризиса мы, конечно, выйдем. Сразу возникает вопрос: когда выйдем и куда? Или по-другому: когда возобновится экономический рост, насколько быстрым он будет и за счет каких факторов?

Быть пророком – дело неблагодарное, но попробую. Экономический рост и в России, и в мире, на мой взгляд, начнется самое раннее в четвертом квартале 2009 г., самое позднее – во втором квартале 2010 г. Но следует учесть, что между реальным началом роста (или падения) и общественным осознанием, а также официальной фиксацией этого факта проходит примерно два квартала. Более ранние индикаторы не воспринимаются пока как надежные (может, есть, а может, и нет). Такова система макроэкономических измерений, и тут ничего не поделаешь. С учетом этой задержки рискну утверждать, что самое позднее осенью 2010 г. всем станет ясно, что кризис позади, и что мир и Россия вступили в новый период роста. А может быть, это произойдет уже весной.

Как видите, относительно сроков окончания кризиса я большой оптимист. Но что касается скорости будущего подъема – совсем наоборот. Темпы прироста, которые может генерировать нынешняя российская экономика за счет внутренних факторов при не слишком благоприятной внешней конъюнктуре, я оцениваю в 2-3% в год. Уточню, речь идет о средних темпах за 10-15 лет, а говоря о «нынешней российской экономике», я имею в виду и ее структуру, и принципы управления, и масштаб и формы участия государства. Такие темпы можно назвать гарантированными.

При благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре средние темпы нашего роста могут увеличиться до 5-6%. Рост с темпом более 7% можно себе представить лишь при сверхвысоких ценах на все экспортируемые Россией сырьевые товары (а не только на энергоносители) и возвращении эпохи «очень дешевых денег» в мире. Так было в 2005-07 гг., но едва ли будет продолжаться в будущем.

Я выступаю здесь в качестве эксперта и потому не хочу даже пытаться отвечать на вопрос, устраивают ли нас темпы экономического роста в 2-6% при жесткой зависимости от конъюнктуры внешних сырьевых рынков. Если нет, то совершенно необходимо менять и структуру экономики, и принципы управления, и место и роль в ней государства. То есть страна должна ставить задачу не только роста, но и экономического развития. Со всеми вытекающими отсюда шансами и рисками.

Благодарю за внимание и прошу прощения, если вышел за регламент. Теперь с удовольствием отвечу на вопросы и выслушаю комментарии.

Обсуждение лекции

Виталий Лейбин: Спасибо за блестящий доклад. У меня три вопроса, которые связаны с прогнозом. Первый. Он связан с прогнозом мирового кризиса и аналогиями с 70-ми годами. Я был бы рад, чтобы это было так. Но нет уверенности, что пузырь сдулся, а не надулся новый. Все хорошие прогнозы кризиса подразумевают, что пузырь еще какое-то время не сдуется. Я имею в виду пузырь облигаций США, если это пузырь. Могу сказать по-другому. Хороший сценарий – это если пузырь ипотечный перейдет в пузырь пенсионный не сейчас, а через 2-3 года. Ничего еще не сдулось. Если я правильно понимаю ситуацию. Второе. По поводу вашей идеи о нормальности крупных компаний. Это тоже связано с видением общей картины мира. Вы сказали, что наши компании не до конца нормальные, то есть ими управляют физлица, а не пенсионные фонды и инвесткомпании. Я не уверен, что с учетом последнего кризиса не стоит пересмотреть модель нормальности крупной компании. Вроде бы GM погиб именно поэтому. Слишком им управляли пенсионные фонды и ипотечные компании и другие субъекты того же рода, которые имеют самые плохие активы в мире сейчас. Может, и неплохо, что у нас Дерипаска и Прохоров встали у руля, а не какая-то пенсионная компания. И главное. Вы не назвали главного признака нормальной западной компании. Их производство, скорее всего, находится в Китае. Может быть, хорошо, что производство у нас пока еще в России. И третий вопрос. По действиям нашего правительства. Я соглашусь, что правильно то, что мы перекупили залогов. Но все-таки это же часть картины. Если посмотреть на то, как сжималась наша денежная масса до апреля (рублевая), это значит, что наша антикризисная помощь была на выкуп залогов, а на поддержку внутреннего спроса ничего

не ушло. Я не очень понимаю. Неужели вся антикризисная деятельность правительства в том, чтобы сказать всему миру, что «мы поддерживаем наши компании и выкупили их залого»?

Яков Паппэ: Я благодарю вас за ваши вопросы. Отвечу по порядку. Мой сценарий выхода из мирового кризиса оптимистический. Естественно, я могу предположить и другой сценарий. Но пессимистический сценарий, на мой взгляд, в руках Китая. Если там произойдет перестройка, а потом то, что произошло у нас, это будет катастрофой для мировой экономики. Вторая катастрофа для американской экономики – это если Китай начнет сбрасывать свои долларовые активы, если он откажется от варианта роста, ориентированного на американский рынок. Если же этого не произойдет, на мой взгляд, этот самый пузырь американских госфинансов может надуваться и сдуваться еще долго и без катастрофических потерь. С инфляцией, изменением сил в мировой экономике и т. д. Большая часть молодых людей жила при профицитном американском бюджете. А я помню девятилетие дефицитного бюджета. Я помню слова о том, что «арабы спасают Америку, Китай спасает Америку». Для США ситуация жить с видимо плохими госфинансами не новая. Она умеет из этой формально плохой ситуации извлекать выгоды за счет двух вещей. Одну вещь знают все – это резервный статус доллара. Второе – это то, что США – основной поставщик инноваций и образцов. Взаимодействие с Китаем. Китай не готов пока взять на себя определение своего будущего. Он готов пока следовать в фарватере за Западом. Что он думает при этом про бледнолицых и большеносых варваров – это его дело. Но пока он готов пользоваться выгодами. Относительно компаний. Я и не сказал, что плохо то, что Дерипаска управляет. На сегодня это хорошо. Та ситуация, в которой мы еще недосовременные, дает определенные преимущества. Но если мы уже современные – это тоже дает преимущества. Пример – «Норникель». Там сменилось руководство, акционер. «Норникель» перестал быть компанией Потанина и Прохорова. Кто там руководитель? Некий Стржалковский. Кого он набрал в качестве заместителей? Средних менеджеров из вооружений и компаний. Тем не менее, компания работает. Акции его если и упали, то не из-за смены руководства. Есть уже примеры, когда модульность является тоже преимуществом. Относительно государств. Не надо думать, что я государству ставлю «5» и пою ему дифирамбы. Во-первых, я говорил только о том, что касается крупного бизнеса. Во-вторых, я оговорился, что по несвоевременности и неуклюжести у нас все в порядке, как всегда. Но я не сторонник мнения, что надо разбрасывать деньги направо и налево. Заявить, что мы готовы поддержать «АвтоВАЗ», но не дать ему денег сейчас – это проверенная политика. Пусть менеджеры, опираясь на обещания господдержки, сами что-то сделают. Пусть Рено объяснит, зачем оно купило 20% акций. Пусть гениальные финансисты «Тройки-диалога» докажут, что они гениальны. Пусть менеджеры «Русала» докажут, что они могут справиться с коррупцией, бандитами, если еще не справились, и что умеют сокращать издержки. А потом придет помощь. Я много претензий могу предъявить государству. Например, стандартная формулировка: «В кризис надо поддерживать спрос, а не предложение». Против этой теоретической формулы не поспоришь. А мы этого не делаем. Но я здесь говорю о том, что государство сделало. А сделало оно не так мало.

Приложение 3 к главе 4. Алексей Богословский Гидроэлектростанции как проклятие
<http://www.proza.ru/2009/10/16/677> 31.01.2010 г.

О достоинствах ГЭС мы слышаны. Электроэнергия стоит дешево, вредные выбросы отсутствуют, обслуживающий персонал немногочислен. Короче, ГЭС – гордость любой страны, символ её экономической мощи и источник доходов, наподобие нефтяной трубы – чужая нефть течет, а тебе в карман деньги каплют. Отдельные недостатки просто мелочь в сравнении с выгодами. Что ж, перечислим самые известные недостатки.

Электростанции сжирают много земли. Производство электроэнергии требует большого зеркала воды. Дело в том, что падение или подъем уровня воды по высоте имеет

ограничения – смена давления плохо отражается на работе турбин. Если водохранилище в узком ущелье и площадь зеркала невелика, то воды накопится мало. Соответственно, сезонные колебания воды негативно отразятся на работе станции. Скажем, в дождливый период электростанция сможет вырабатывать раза в два больше электроэнергии, а потом начнет работать еле-еле. Часть турбин придется остановить. Казалось, мелочь, а ведь надо где-то строить электростанцию, например, на угле, и она заведомо должна работать вполсилы, чтобы ГЭС работала на полную мощность и радовала дешевой электроэнергией в отчетности. Преодолеть эту проблему можно только за счет увеличения площади зеркала воды, то есть за счет дополнительного затопления земель. Естественно, это долинные земли, то есть наиболее продуктивные. Ущерб подсчитывается элементарно. Например, Рыбинское водохранилище, мы не хотим сеять и пахать, мы выше, короче, пускаем ложе водохранилища под лесное хозяйство. Один гектар леса дает прирост в 20 кубов древесины в год. Умножаем на 50 баксов за куб, получаем тысячу баксов продукции в год с гектара или сто тысяч баксов с квадратного километра. У нас же площадь Рыбинского водохранилища явно зашкаливает несколько десятков тысяч квадратных километров. То есть мы теряем порядка миллиарда долларов в год древесины. Ну, не будем слишком строги. Возьмем рожь, она на мировом рынке стоит около двухсот баксов за центнер. При урожайности в 20 центнеров с гектара мы имеем продукция в 400 баксов с гектара или 40 000 баксов с квадратного километра. Итого недопроизводим жалкие 40 лимонов продукции с тысячи квадратных километров. Поэтому, прежде чем строить большие гидроэлектростанции, надо прямо себе сказать – мы не хотим выращивать зерно, у нас его навалом, мы не хотим заготавливать лес, производить молоко, мясо, птицу, не хотим иметь земли под дачи. У нас и так всего навалом.

Кстати, мой подсчет упущенной выгоды в чем-то ущербен. Да, есть потери в готовой продукции. Но её надо произвести. А производство связано с накладными расходами. Для начала потребуется рабочая сила, а ей придется за труд отстегивать, она же есть хочет. Над рабочими будут бригадиры и менеджеры, а они хотят кушать в особо крупных размерах, плюс расходы на удобрения, горючку, жильё. Но всё равно, даже при самом скромном подсчете в бюджет и капиталисту тысячи квадратных километров пойдет свыше десяти миллионов долларов дохода. А, если у нас порядка 57 тысяч квадратных километров ухнули под Рыбинском, то упущенная выгода сразу подскочит до полу миллиарда долларов в год. Тогда у нас остается два аргумента, чтобы не загонять в цену электроэнергии упущенную выгоду. Аргумент первый – земли у нас навалом, всё равно не произведем. Аргумент второй – выгоду не те люди получают. Какая-то шваль общества – крестьяне и пролетарии, мелкий бизнес, мелкий чиновник, зато от электростанции будет кормиться элита общества, да и возиться не надо. Живи на Рублевке или в Париже, а тут оставь несколько надзирателей в лице высшего менеджмента. Вот при таком, «правильном» подсчете электростанции весьма выгодны.

Но, пойдем дальше. Убытки от ГЭС потерями сельского хозяйства и лесной промышленности не исчерпываются. Большой ущерб наносится рыбному хозяйству. ГЭС выгодно использовать в часы пик. Только два вида электростанций идеально приспособлены для покрытия пиковых нагрузок – ГЭС и газовые.

С газом проблем нет – он накапливается под землёй в спецхранилищах и занимает мало места. Завел турбину, увеличил обороты, сбавил обороты или остановил турбину. Турбина заводится буквально минут за 7-10. Чуть медленнее происходит запуск дополнительных турбин на ГЭС. Но параметры хорошие. Всё бы ничего, но из-за этого происходит колебание уровня воды в водохранилище. Икре хватит перепада воды в 50 см. Икра начинает гибнуть. Турбины ГЭС убивают всех мальков, которые попадают в водоводы. А дальше начинается цепная реакция. Рыба ищет, где глубже. Если у нас водохранилище убивает молодь, то в конечном счете количество рыбы в водохранилище сокращается. Взрослая рыба не вечна – она умирает от старости, вылавливается, да и просто есть друг друга. А воды много, кормовая база большая, любой рыбе в большой

воде комфортно. То есть, в водохранилище начинает мигрировать рыба из притоков, которые ГЭС не затопила. Жила себе щука в мелкой речке и отлично метала икру. Увидела комфортные воды, приплыла вместе с окунями и таранькой и стала метать икру в водохранилище. Только там в речке икра выживала, а здесь выживать в нужном количестве перестала. Там мальки не убивались турбинами, а здесь стали уничтожаться. То есть, водохранилища убивают рыбу не только в самом водохранилище, но и во всех притоках. Приблизительно схожий эффект происходит при загрязнении рек сточными водами. Рыба убивается не только в местах выбросов ядовитых веществ, но и по всей экосистеме. Скажем, выбросы грязной воды в Москва реку убивают рыбу выше Москвы и ниже Москвы, негативное влияние захватывает всю экосистему. Недаром об этом эффекте общественность ничего не знает, иначе цифры реального ущерба природе слишком сильно возрастут. Конкретный пример – речка Пра. Раньше там и в старицах возле Пры рыба на пустой крючок ловилась. Там до сих пор нет никакого загрязнения и нет активного лова рыбы. Но в 70-е годы там количество рыбы упало во много раз, потому что стало плохо с рыбой в Оке. Рыба-то мигрирует потихоньку. Ну, сейчас к промышленности и энергетикам пришли браконьеры с электродочками, но это особая статья. Так что каждая ГЭС здорово сокращает количество рыбы в воде, когда начинает работать эффективно. Оправдываться энергетика могут только одним способом – кивая на остальных промышленников, мол, если бы мы не убили, то остальные сделали бы это за нас. Короче, по рыбе Россия имеет недолов в миллионы тонн, то есть в миллиарды произведенной продукции.

Следующий недостаток ГЭС имеет прямую связь с российским климатом. Холодная зима требует отопления, а для отопления ГЭС невыгодны. Нужны дополнительные источники энергии. Например, весьма выгодны ТЭЦ. Тепло подается в дома и на предприятия по трубам с горячей водой. В общем энергобалансе страны доля тепла составляет свыше 30-40%, а доля электроэнергии порядка 20%. То есть там, где работает ТЭЦ на обогрев зданий дополнительная электроэнергия не слишком нужна. Зато там, где основным источником энергии является ГЭС, нужно строить дополнительные котельные. Фактически, расходы на топливо и стоимость котельных, которая возникает от перевода домов и предприятий на электроэнергию ГЭС, надо плюсовать к стоимости гидроэнергии. Когда построили Волжский каскад и перевели промышленные предприятия Поволжья на энергию ГЭС, сразу встал вопрос о необходимости дополнительных источников тепла. Даже в конце 60-х возник проект строительства атомных тепловых станций прямо в городах. К счастью, от идеи отказались и начали жечь уголь и нефть для обогрева, вместо того, чтобы получить от этого топлива дополнительную выгоду для получения тепла и энергии одновременно. Впрочем, и здесь были проблемы – зимой выработка электроэнергии через ГЭС снижается. Зимой меньше всего осадков, да и те выпадают в виде снега, то есть реки в России зимой сильно мелеют. Именно в это самое время ГЭС снижают выработку своей «дешевой» электроэнергии. То есть, использование ГЭС постоянно требует расходов в виде резервных мощностей производства электроэнергии и тепла на зимний период. Фактически, речь идет о дублировании мощностей и расходе топлива, которое иначе расходовалось бы более эффективно.

К мелким недостаткам отнесем убытки от затруднения поиска и добычи полезных ископаемых на дне водохранилища. Всё-таки техника развивается, раньше искали ископаемые на небольшой глубине от поверхности земли и бурили не так глубоко, теперь стали искать глубже, надо бы перепроверить территорию, а там всё под водой. Гибель археологических памятников. Затопление поселений и убытки для речной навигации. Часть убытков понятна – шлюзы затрудняют и удорожают навигацию. Но это мелочи. Главное – речникам нужна река на всем протяжении, а водохранилища замерзают медленнее и освобождаются ото льда позже. В итоге, весной по реке можно плыть, а по водохранилищу нельзя, зато поздней осенью и ранней зимой можно плыть по водохранилищу, но река уже встала. Например, в северных условиях речной завоз

укорачивается на пару недель, а он во многих местах дешевле, чем завоз по зимникам. Ещё одна мелочёвка – железные дороги. Именно в долинах более ровный рельеф, поэтому пускать потом железную дорогу в обход водохранилища дорожке. Где-то движение замедляется, а строительство удорожается из-за подъемов и спусков, а где-то нужны тоннели сквозь горы строить. Прокатитесь-ка по железной дороге через Карпаты от Львова до Мукачево. Там и так железка потребовала больших расходов из-за неровностей горных долин, а будь там водохранилища, дорога обошлась бы в десятки раз дорожке.

А теперь рассмотрим проект Нижнетунгусской ГЭС. Проект интересен сразу несколькими моментами. Во-первых, он предполагает строительство в северных условиях, где зимой насквозь промерзают ручьи и мелкие реки. Зимой там расход воды в несколько раз меньше, чем летом. То есть, придется летом просто сбрасывать часть воды, или производство электроэнергии будет совсем резко падать. Местные жители смогут каждую зиму наблюдать интересное явление. Вода, подступавшая летом к домам, зимой будет уходить от берега на сотни метров, а где-то и свыше километра, обнажая часть дна водохранилища и оставляя на нем глыбы льда. Иначе высокой эффективности производства электроэнергии добиться сложно. В ещё уцелевших реках, как и самом водохранилище резко упадет количество рыбы. На севере высота и эффект долины играют особую роль. Чуть выше поднимись, картошка уже в таких местах не растет, да и почвы не столь плодородны. Дело в том, что гумус скапливается внизу. Органические вещества сквозь почву потихоньку сносятся вниз и останавливаются на ровных участках долины. Например, на Украине, в районах, где толщина чернозема составляет максимум 20-30 см, толщина чернозема в логах и некоторых оврагах местами достигает метра и больше. Ну, Украина особая статья, там не нужно метра чернозема для хорошего урожая, а на скудных северных почвах, где черноземом не пахнет, эффект совсем потрясающий – чуть поднялся, так уже нет ни тепла, ни хорошей почвы. Причем, если в долинах удобрения будут вымываться медленно, то наверху быстро. В итоге местное население останется без картошки. Потрясающий эффект ждет лесозаготовителей. Прирост биомассы в долине Нижней Тунгуски в разы больше, чем на подъемах. В долине тайга, а вокруг лесотундра. И потом, в долине деревья крупные, а вокруг мелкие. Совсем неприятный сюрприз поджидает зверей. Зимой, когда холодно, зверям нужны места с хорошей кормовой базой. Даже белке важно, сколько метров надо пробежать по земле от дерева к дереву. Летом животные частично мигрируют в лесотундру, но остаётся зимовать там намного меньше зверей, звери предпочитают зимовать в долине. Короче, получится так, что изъяли у зверей одну десятую территории, а эффект будет как от изъятия половины. Эвенк, конечно, хороший охотник, но только тогда, когда есть на что охотится. И, конечно, возникнет проблема отопления. Впрочем, тут ещё есть интересный эффект. Тянуть от ГЭС низковольтные провода для мелких потребителей невыгодно. Дешевле окажется завозить в эти места солярку для динамо машин. Сама же электроэнергия помчится по проводам мимо пресловутой Эвенкии прямо к крупным потребителям, то есть минуя основные места проживания населения.

...Вот тут позвольте вспомнить весьма интересную дискуссию при освоении Экибастуза именно для энергетики Урала. Что выгоднее? Перебрасывать уголь вагонами или перебрасывать электроэнергию по проводам. Оказалось, разница невелика – настолько значительны потери электроэнергии в сети. То есть, дешевизна энергии Нижнетунгусской ГЭС есть только следствие манипуляций с цифрами в отчетности. То есть, ставим 10 копеек за киловатт и объявляем, что раз мы не поставили 50 копеек за киловатт, то при переброски потеряли треть, то есть 3 копейки с небольшим, а не 17 копеек. На самом деле, мы теряем реальные киловатты. Поэтому, если уголь в Кемерово выгоднее для производства электроэнергии, то он выгоднее для производства электроэнергии везде к западу от общей территории. Стоимость линий электропередач не падает от того, что по ним течет более дешевая энергия.

Нас успокаивают – не волнуйтесь, ребята, мы энергию в энергоизбыточные районы поставлять не будем. Мы прямо её направим туда, где её мало. Мы будем экспортировать энергию в Китай. Вот от этого совсем странно. До Китая, точнее до мест, где она нужна, до трёх тысяч километров маршрут. Больше половины электроэнергии будет теряться по пути. Высоковольтные линии пройдут по лесотундре, через реки, горы Бурятии, монгольские степи и дойдут до потребителя. Всё будет так прекрасно, что лет через 30-50 мы полностью окупим государственные расходы, точнее спишем за слабой окупаемостью, а себе оставим одну прибыль от международного сотрудничества. Это такая бессмыслица, что даже не хочется выяснять убытки для сельского и лесного хозяйства из-за отведения земель под линии электропередач. А зря! Ширина линии составит более ста метров. Десять гектаров на километр или 30 000 гектаров на 3 тысячи километров. А стоимость этой гигантской линии? Ведь придется специально закладывать особые, пониженные нормы фондоотдачи, чтобы цена киловатта в разы не выросла. И потом, давайте рассчитаем.

Есть такое понятие, как прогресс. Если мы омертвляем фонды, то мы замедляем не просто скорость фондоотдачи, мы замедляем прогресс страны в целом. Пресловутая Саяно-Шушенская начала строиться в 80-е, если не раньше. Реально, она даже сейчас толком не окупилась, а когда она окупится после катастрофы, вообще не понятно. То есть, низкая цена алюминия по сути является игрой в финансовую отчетность и перекачиванием убытков на остальных участников рынка. Прежде всего, это перекачивание расходов бюджета и потребителя, которые могли пойти в другие отрасли промышленности. ГЭС была окуплена за счет непостроенных иных промышленных объектов – автозаводов, рыболовецких судов, машиностроительных предприятий. Строили ГЭС во имя идеи алюминиевой независимости – чтобы не закупать бокситы и готовый алюминий за границей. А сейчас для чего строят? Во имя удобства получения прибыли группой потенциальных владельцев. Попросту говоря, во имя простоты изъятия средств у всего общества и создания ленивого бизнеса для избранных. Вся страна будет работать на двух-трех потенциальных владельцев ГЭС и ради простоты схемы отката в пользу узкой группы московских чиновников при строительстве.

А на подходе пресловутые альтернативные энергии и рост эффективности энергетики Китая. Где основания полагать, что реальная цена электроэнергии в Китае будет расти и будет расти их зависимость от внешних источников электроэнергии? Оснований нет. Зато я могу сказать по Бурейской ГЭС, что китайцы отказывались покупать электроэнергию, когда наши энергетики предложили невыгодный им график подачи энергии. Пришлось кое в чем уступить. Наконец, где гарантия, что экономический бум в Китае будет длиться вечно, и Китай не справится с нынешним дефицитом электроэнергии? Наоборот, Китай лет через 15 точно начнет полностью обеспечивать себя энергией и получит возможность пресечь любые попытки диктовать ему условия. То есть, придется ему поставлять энергию по заведомо низким ценам. Оставим в стороне вопросы морали – насколько морально в стране, страдающей безработицей, вкладывать деньги не в создание новых рабочих мест, а в проекты, которые сокращают финансовую базу для создания рабочих мест. Кстати, строительство Богучанской ГЭС в этом смысле тоже аморально.

Приложение 4 к гл. 4. Устройство общества и экономики с точки зрения рынков труда

<http://www.polit.ru/analytcs/2010/03/12/trud.html>

Резюме семинара «Полит.ру»

Мы публикуем резюме открытого семинара Полит.ру и Свободной кафедры общественных наук на тему «Социальные и профессиональные группы в современной России». В этом проекте мы ставим цель увидеть структуру российского общества с точки зрения разных исследовательских подходов, отражающих разные стороны социальной реальности, в этот раз – с точки зрения рынков труда. Можно ли увидеть социальные

классы в современной России, различающиеся позициями на рынке труда, типами трудовых контрактов, доходами, можно ли выделить различные профессиональные «сословия»? Основной докладчик этого семинара – один из главных специалистов в области рынков труда в России, автор ряда ключевых российских исследований в этой области (вместе с Ростиславом Капелюшниковым), профессор ГУ-Высшей школы экономики **Владимир Гимпельсон**. Участники семинара (кроме «Полит.ру»): **Виталий Найшуль, Симон Кордонский, Владислав Широин, Виталий Лейбин, Павел Бурмистров**.

Самое бесклассовое общество

Профессия и квалификация лишь в минимальной степени определяет уровень зарплаты в России. В группе Владимира Гимпельсона совсем недавно было сделано исследование, прекрасно иллюстрирующее это парадоксальное явление. В работе был поставлен вопрос, из чего складывается неравенство по зарплате в стране: какая часть неравенства приходится на образование, какая – на гендерные различия, какая – на стаж, какая – на профессию. Результаты таковы: какую бы мы ни брали профессию, размер неравенства в ее рамках – огромный. Два человека, которые живут по соседству, имеют одно образование, пол, возраст, стаж, одну и ту же профессию (причем профессию в узком смысле – по детальной классификации специальностей), часто имеют разные доходы и поэтому могут быть отнесены к разным социальным группам.

На российском рынке не так важно с точки зрения доходов, кем работать, гораздо важнее – где, в какой конкретно компании, и какие у этой компании успехи и позиция на рынке. В США, скажем, для инженера определенной квалификации нетрудно предсказать его годовой доход, вилка возможного дохода такого специалиста будет относительно небольшой, легко определяется средняя зарплата по стране. У нас такое невозможно. Уборщица в муниципальном детском саду и уборщица в Газпроме – это люди из разных социальных реальностей.

Для социолога это удивительная ситуация – невозможность найти признаки одного социального класса даже в рамках одной массовой профессии. Описанное явление размывает профессиональные корпорации, профессиональную этику, стимулирует снижение уровня и требования к квалификации на рынке труда. Почему? Например, этика медицинской профессии рассыпается, если уровень социального признания, выраженный в доходах, слабо коррелирует с профессией и квалификацией. Трудно подозревать наличие общего «пролетарского чувства», если зарплата рабочего на успешном частном заводе и на «стоячем» предприятии различаются в разы. «Корпоративная этика» в России и по частоте употребления, и по сути – это не врачебная или адвокатская этика, и уже давно не, скажем, «шахтерская гордость», а в гораздо большей степени обозначает степень временной лояльности к конкретной фирме или учреждению, которое на данный момент может предложить лучшие условия на рынке труда.

Понятно, что такая ситуация возникла не случайно и имеет институциональные причины.

Рынок труда наоборот

Обычно рынки труда реагируют на шоки через занятость, а не через зарплату. Так происходит везде, но только не в России. Когда мы смотрим данные времен Великой Депрессии в США, то сразу видно: занятость обвалилась, безработица выросла, а зарплата как росла, так и продолжала расти. Не для всех, конечно, а для тех, кто сохранил работу. Если мы посмотрим данные за текущий кризис, то в США мы четко увидим динамику безработицы. А посмотрев на динамику зарплат, мы не увидим ничего.

Но когда мы анализируем российский рынок труда, начиная с 1992-го года, мы видим, что у нас все наоборот: занятость изменяется несильно, а вот зарплаты в кризис падают. Коллеги из США почти никогда не угадывают, где на картинке, построенной на помесечных данных по России, зарплаты, а где – безработица.

Какова институциональная механика этого парадокса? Есть трудовые издержки – произведение занятости и средней зарплаты. Когда происходит шок, надо снизить издержки. Американец уволит сотрудника, он не станет трогать зарплату. А у нас постараются никого не увольнять, а снижать зарплату. Почему так?

Чтобы так было, надо, чтобы занятость была институционально жесткой, а зарплата – гибкой. В Трудовом Кодексе кусок, который регулирует издержки увольнения, говорит о том, что, если делать все по закону, массовые увольнения невозможны – это очень дорого. Законодательство о защите занятости у нас уникально жесткое.

А что с зарплатой? Она построена как очень гибкая, поскольку состоит из постоянной части и дополнительной, гибкой части. Такого больше нет нигде в мире. 70% американцев не имеют в своей зарплате переменной составляющей. А у тех, кто все-таки имеют, среднее значение этой переменной составляет не более 5%. У нас 70%, наоборот, имеют переменную составляющую, а ее среднее значение – около 50%. Даже в муниципальных детских садах есть переменные и дополнительные доходы.

Играя переменной частью зарплат, можно, впрочем, и стимулировать людей к увольнению: увольнять, мол, мы тебя не будем, но будешь жить на одну зарплату – хуже некуда. Риск необходимости платить компенсации при увольнении приводит к созданию способов ухода от норм Трудового Кодекса и не стимулирует увеличение доли легальных и постоянных зарплат.

В представлении работодателя основной риск – это государство и работники. Особенно, если у вас не 20 человек, а 100 000 как на АвтоВАЗе. Ведь в кризис вы не знаете, что делать. И вся нынешняя история с АвтоВАЗом – тому подтверждение. С одной стороны, надо увольнять людей, потому что никакая реструктуризация при ста тысячах персонала невозможна. С другой стороны, велики социальные риски, а значит – риски для топ-менеджмента и владельцев со стороны государства.

Шоки существуют и регулярно повторяются. В теории индивидуальная зарплата привязана к индивидуальной производительности, а производительность привязана к специальности, профессии. Но в России профессия и квалификация определяет только постоянную часть зарплаты. Переменная же часть оказывается привязанной к групповым результатам компании. И когда дела идут хорошо, фирма делится с работниками своей прибылью, а когда плохо – убытками. Работники становятся дешевыми кредиторами компании. Особенно очевидно это было в 90-е годы, тогда задержки по зарплате были по сути именно кредитами от работников.

Если искать сходные явления на рынке труда в смысле соотношения постоянной и переменной части доходов работника, то можно заметить, что в Японии в государственном и корпоративном секторе тоже очень велика переменная составляющая. Но это легальные бонусы, а не различного рода доплаты и нелегальные и полулегальные части зарплат, как у нас. Постоянная часть зарплат в Японии тоже скорее отражает не индивидуальную производительность, а возраст и стаж работника: чем он больше, тем больше постоянная часть дохода, а вот бонусы как раз преодолевают слишком жесткие механизмы привязки дохода к возрасту, а работника к предприятию.

В предвоенной Японии была радикальным образом преодолена текучка кадров, в том числе, вероятно, – с опорой на традиционные механизмы создания лояльности и благодаря привязке зарплаты к стажу. В современной России текучка на уникально высоком уровне.

Общество временщиков

В России доля работников, стаж которых на данном месте работы меньше года, больше 20%. Это фантастически высокая доля временных работников, ничего подобного нет нигде в мире. Дисперсия зарплат в рамках одной профессии означает, что где бы я ни работал, через дорогу наверняка есть зарплата намного выше. Значит, у меня есть стимулы уйти. А если есть стимулы уйти, то все работники и бегают, как белки в колесе. Более мобильной рабочей силы, чем у нас, невозможно найти в мире.

Следствием того, что все люди бегают с места на место, является то, что никто никого не учит. Зачем работодателю учить своего сотрудника, который через полгода-год с большой вероятностью уйдет? В результате, идет масштабная амортизация человеческого капитала.

Предварительный анализ результатов исследования, которые группа Гимпельсона провела в прошлом году, показывает, что из 1000 предприятий обрабатывающей промышленности численностью от 200 до 2000 только в половине заявляют, что занимаются обучением своих сотрудников. Но и те, которые обучают, обучают в среднем не более 5% рабочих, а средняя продолжительность обучения у них – 2 недели. Не исключено, что просто генеральный директор со своей секретаршей едут обучаться в Альпы и обучают там друг друга.

Но если я как работодатель не собираюсь никого обучать, мне надо найти человека, абсолютно готового к работе. Где его искать? Ясно, что ему нужно больше платить. Начинается гонка зарплат, и появляются риски, поскольку работодатель не знает производительности каждого человека, то есть вынужден дорого платить за неизвестную квалификацию работника.

Три сектора России

Больше, чем профессиональные группы, о структуре российского общества говорит тип трудового контракта. В России около 70 млн. работающих, трудоустроенных людей. Их можно разделить на следующие три группы: работники крупных и средних предприятий и учреждений (корпоративный и бюджетный сектора), работники, занятые в малом бизнесе, и работники, занятые в неформальной сфере. Как трудящееся население распределено между этими группами?

Что касается корпоративного и бюджетного сектора, то Росстат по ним ведет мониторинг, все они обязаны отчитываться по занятости ежемесячно, о них много чего известно. В корпоративном секторе (большие и средние предприятия), трудоустроено всего 17 млн. человек. Сюда включено не только производство, но и торговля, строительство и пр. Если посчитать занятость только в обрабатывающей промышленности, то окажется, что это всего 6 млн. человек. И именно этот относительно небольшой по занятости сектор, как предполагается, и должен модернизироваться, рождать инновации.

Если приплюсовать к корпоративному сектору бюджетный сектор (который чуть больше корпоративного и составляет 18 млн. человек), то обнаружим 35 млн. человек в России, которые работают в больших или средних учреждениях или фирмах. А это значит, что эти 35 млн. человек в большинстве своем имеют определенную часть легального и фиксированного дохода, определенные социальные гарантии, могут претендовать на получение кредитов и в целом могут больше других групп пользоваться благами стабильности.

Когда Росстат утверждает, что средняя зарплата в российской экономике составляет 18 000 руб., это не относится ко всем 70-ти млн. работников. Про большую часть этих людей Росстат ничего не знает, он неплохо понимает про 35 млн., получающих относительно прозрачные зарплаты, только в этом секторе в какой-то мере работает трудовое законодательство, есть определенные социальные гарантии, его можно регулировать и контролировать.

Вторая составляющая российского рынка труда – это малые предприятия, к ним примыкают предприятия, которые отчитываются по занятости раз в год. Это – еще 12 млн. человек. Вместе с бюджетниками и корпорациями – 47 миллионов.

Остается еще не меньше 20 млн. работников, о которых государство не знает ничего, и знать не хочет («избыточная экономическая информация, которая может неправильно повлиять на экономические решения», – как говорят чиновники).

Загадка третьего сектора

Что за люди эти 20 млн. человек? Во-первых, занятые в предприятиях без образования юридического лица, индивидуальные предприниматели и их работники. Во-вторых, занятые в работе непосредственно на физических лиц. В-третьих, получающие нелегальные, незарегистрированные доходы – от неформальных артелей и бригад до людей на черной зарплате.

С точки зрения устройства общества понятно, чем эта группа отличается от занятых в корпоративном и бюджетном секторах по укладу жизни. Это – довольно рискованная, динамичная и нестабильная жизнь: трудовое законодательство в этом секторе не действует, контракты там короткие, подтверждение легальных доходов часто отсутствует, их доходы состоят не из двух частей, а из одной – нестабильной.

Анапа, город с 80-тысячным населением, принимает от 1 до 5 млн. туристов за сезон. В три линии от моря все застроено маленькими гостиницами с минимальным набором удобств, то есть домиками на участках по 6 соток, причем границы участка и дома уже часто совпадают. Сколько народу занято в этом секторе, непонятно, но в районе полностью исчезло земледелие, практически полностью – виноградарство. Население практически полностью ушло работать в неформальный сектор гостиничного «бизнеса».

Другой пример. Построен типовой 17-тиэтажный дом, это около 300 квартир, они все продаются без отделки. Кто их потом отделяет? Неформальные рабочие. Среднюю квартиру делают 2-3 человека, одновременно на один дом нужно 700-800 человек.

По стране в неформальном секторе занято примерно 20 млн. человек, и этот сектор растет за счет, в том числе, сокращения занятости в формальном – корпоративном и бюджетном секторе. Это максимально гибкий тип занятости и огромная часть экономики – от части гастарбайтеров, попадающих в эту статистику, до высокооплачиваемых фрилансеров и индивидуально занятых специалистов, не имеющих постоянных контрактов.

Оценка в 20 млн. сделана здесь от остатка – работающее население, про которое государственные статистические органы не знают практически ничего. Социологи, изучающие неформальные контракты в экономике, иногда делают более низкие оценки присутствия неформального сектора. На одном семинаре в Санкт-Петербурге человек с хорошей британской эконометрической выучкой утверждал по результатам своей работы, что всего 6% работающих россиян не имеют никакого формального трудового контракта. Понятно, что неформальная сфера занятости существенно больше и включает много переходных и серых случаев.

В том, что неформальный сектор существует, нет ничего специфически российского, все страны понимают, что есть большая сфера экономики, которую практически никак не видят правительства. Международное определение таково: «неформальный сектор – это сектор малых фирм, связанных с домашними хозяйствами и не имеющих полного набора счетов». Няни, весь домашний персонал, работающий на частных лиц, и в западных странах часто никак не оформляет контрактов, строительные бригады во всех странах очень часто – нелегалы.

Суть проблемы даже не в том, что неформальный сектор в России очень велик. Проблема в том, что никак не зарегистрированные фирмы (артели, бригады, небольшие производства) в случае более простого и разумного регуляторного климата могли бы становиться нормальными, легальными, растущими компаниями. Это имело бы преимущества для самих предпринимателей (доступ к кредитам, рынкам и технологиям), и для роста экономики, и для прозрачности экономики для правительства. Большой неформальный сектор указывает прежде всего на регуляторные барьеры при становлении бизнесов.

Причем неформальный сектор в России продолжает быстро расти.

Корпорации увольняют

С 2000 по 2008 годы экономика выросла почти вдвое, но за это самое время корпоративный сектор экономики (все юридические лица в целом) потеряли примерно

10% рабочей силы. Еще полтора года назад шла дискуссия о том, что якобы возникает дефицит рабочей силы. Сейчас ясно, что никакого дефицита нет, а занятость продолжает падать. Рабочая сила в российских компаниях все еще избыточна.

Председатель совета директоров «Мазды» в недавнем интервью сказал: «Мазда – маленькая компания – она выпускает 1,8 млн. автомобилей в год, на всех предприятиях Мазды в мире работает всего 36 000 рабочих». На «АвтоВАЗе» до кризисных увольнений 100 000 человек выпускало в год 800 000 машин несравнимого качества и цены.

Еще до кризиса, с 2000 по 2008 гг. крупные и средние предприятия потеряли 4 млн. человек. Куда эти люди ушли? Или в неформальный сектор, или с рынка труда вообще. Чтобы их трудоустроить в компаниях, где есть жесткость контрактов, система социальной защиты, нам нужно было создать 4 млн. рабочих мест. Что это такое? В малых предприятиях в среднем работает по 10 человек. Значит, надо создать 400 000 таких предприятий. Или создать 2000 средних предприятий, как, например, завод «Форд» во Всеволожске, – такова цена проблемы.

Возможно, что нет никакой трагедии, что корпоративный сектор и прежде всего промышленность уменьшает количество занятых в нем людей. Это не всегда признак деиндустриализации, разрушения производств, это могло указывать и на рост эффективности компаний. Известно, что если в 90-м году в секторе услуг работало 40%, то сейчас – 60%.

Сектор обрабатывающей промышленности справляется со все меньшим количеством хороших специалистов, что не может не отражаться на цене их труда. Это же приводит к отсутствию спроса на качественное образование. Но в отсутствии спроса на качество образования на следующем шаге качество рабочей силы и человеческого капитала упадет ниже необходимого даже для воспроизводства советской промышленности, не то что для модернизации.

Еще до кризиса в России сложилось общее мнение будто бы у нас есть дефицит рабочей силы. В ответ на это Гимпельсон и Капелюшников показали, то это нонсенс, работодатели, вероятно, за ощущения дефицита принимали какие-то другие проблемы.

В 1956-м, когда СССР запустил спутник, в США пошли разговоры о том, что не хватает инженеров и квалифицированных рабочих для оборонной промышленности. Для разрешения проблемы подключили и ведущих экономистов. Тогда возник спор в научной печати. С одной стороны, с точки зрения экономической теории труд не является физически ограниченным благом. Если у вас такой гибкий рынок труда, и зарплаты реагируют на любой шок, в том числе – на шок предложения, они должны каким-то образом среагировать, а дефицит, соответственно, будет преодолен (если рабочий определенной специальности стоит очень дорого, то будет много желающих стать таким рабочим, и его обучение будет окупаемым). Джон Стиглер писал: «Что такое дефицит – это когда вы не можете купить то благо, которое вы покупали всегда, по той цене, за которую покупали всегда». То есть зарплата вырастет – дефицит исчезнет.

При избытке трудовых ресурсов на рынке российские предприятия столкнулись с тем, что не могут на прежних условиях получить работников: они уже дано на пенсии, в неформальном секторе или давно потеряли квалификацию. Например, в Питере есть верфи, которые стали получать военные заказы. Им оказались нужны сварщики, которые сваривали бы огромные листы. Никакое ПТУ не может готовить таких людей. Но тогда на этом предприятии должны брать молодых людей и учить их, но это дорого, хлопотно, это расходы, каких не никогда было, – сначала не было проблем, все поставляла система образования, а потом не было заказов. Проблема не дефицита рабочей силы, а институциональных ограничений – зарплата «дефицитного» специалиста должна стать существенно выше, откуда-то должны возникнуть техники обучения, молодые люди должны снова поверить, что есть нормальная зарплата на производстве, – все это не может произойти мгновенно.

Еще в той американской дискуссии оказалось, что Стиглер неправ, у таких рынков могут быть институциональные сложности, регуляция, законодательство, издержки приспособления. И, понятно, в каком-то виде дефицит всегда есть. Когда вы разрабатываете новую технологию, вам нужны лучшие люди по этой технологии, а их на весь мир может оказаться пять человек. Или у вас новая компания, вы построили завод и завтра вам нужно нанять сразу 2 000 человек.

Но когда говорят про дефицит рабочей силы в России вообще, в смысле массовых профессий, то ошибаются, не может у нас быть дефицита слесарей 4-го разряда. Крики перед кризисом о дефиците, скорее всего, были на самом деле о гонке зарплат при падении качества человеческого капитала в целом, о феномене текучки кадров, который выбивает стимулы из системы подготовки кадров на производстве.

Где взять рабочий класс

Кто контролирует систему профессионального образования, контролирует и предложение труда на рынке. Но каждый раз в Европе государство на все это смотрело все-таки как бы со стороны – до того времени, пока не начинало пахнуть войной. Как только готовилась война, все менялось. Для войны оказывалась нужна квалифицированная рабочая сила.

Профессиональное образование в Европе – это продолжение не школы, а скорее средневековых цехов, которые обеспечивали вход в профессию. В конце XIX века вокруг этого выросла ожесточенная борьба между цехами и социал-демократическими профсоюзами. Немецкая система, однако, окончательно сложилась только в годы фашистской Германии, перед войной, когда в дело включился государственный военный заказ.

Американцы, которые после войны на оккупированной территории Западной Германии осуществляли программу денацификации, хотели разрушить систему профессионального образования. Они считали, что гораздо важнее и нужнее общее гражданское образование. Но разрушению «цехового образования» воспротивились все: профсоюзы, государство, капитал, и они ее сохранили, а высокая квалификация рабочего сделала возможным быстрый рост в ФРГ.

У себя американцы, в отличие от европейцев, предпочитали меньшее вмешательство государства в образование. И нынешние проблемы «Форда» и GM – это в некотором смысле отклик на то, как формировалось предложение квалифицированного труда в США. Там никогда не было сквозной системы подготовки профессиональных кадров, экономика импортировала мигрантов. Американская экономика ориентировалась на среднеквалифицированного рабочего, поэтому продукт уровня автомобиля «Мерседес» в массовом производстве они делать не могут.

Сейчас все знают, что японский работник по гроб жизни принадлежит своему работодателю. Но оказывается, что явление это относительно недавнее: в 20-30-е гг. XX века текучка в крупнейших японских компаниях (а это были верфи и военные заводы) составляла под 200% в год. И удалось это остановить опять же только перед войной – надо было учить работника, но учить его бесполезно, если он через месяц уйдет, – отсюда спрос на поиск решения, в том числе и в традиции.

Единого для всех институционального решения в части профессионального образования нет, более того – само по себе оно и бесполезно: человек, даже если он получил хорошее образование, но 5 лет работал не по специальности, уже ни на что не годен. Понятно, как устроить производство инженеров и квалифицированных рабочих в период индустриализации. Понятно также, что в ситуации деиндустриализации, сокращения занятости в промышленности, такое образование сделать нельзя.

За счет сокращения занятости в промышленности растет неформальный сектор – это удел людей, которые не имеют образования. При этом мы идем к поголовному высшему образованию. Это все вместе делает ситуацию любопытной. Мы говорим о том,

что нужно модернизировать образование, спорим, кого надо готовить. Но какая разница кого, если рабочие места есть только в неформальном секторе?

Исследование по 1000 промышленным предприятиям; руководители отвечали на вопрос: «Если вы за последние 2-3 года нанимали молодых специалистов, как бы вы оценили качество их подготовки?» Отвечают руководители. 30% говорят, что вообще никого не нанимали. Более того, избыточно жесткое трудовое регулирование привело к тому, что невыгодно брать молодого специалиста.

Центр занятости недавно предлагал обучение по профессии «дизайнер по наращиванию ногтей». Когда рабочие места не создаются, нельзя ответить на вопрос, кого именно и как надо обучать. Профессиональное образование возможно только в ситуации, когда быстро строится новая промышленность, а не просто «оптимизируется» советская.

Где взять сословия

Высшее образование, в отличие от профессионального – производит не только квалификации, но и, прежде всего, социальные статусы, это механизм создания «сословий». В 90-е многим казалось, что дипломы о высшем образовании уже никому не нужны – заработали совсем другие возможности быстрого карьер, богатства и статуса. Согласно исследованиям, отдача в зарплате от получения высшего образования в среднем была 2-3% (один год образования давал прибавку в зарплате в среднем на 2-3% при прочих равных). Но уже в начале 2000-х отдача достигла приличных 10%. Конечно, на разное образование была разная отдача: на педагогическое – маленькая, на экономическое – большая.

Сейчас эта отдача больше не растет и составляет в среднем около 8%. Как она может расти, если уже все имеют высшее образование? Высшее образования сейчас уже не только зачастую не дает никакой квалификации, но перестает быть сигналом к некоторому особому социальному положению человека в обществе (человек из средней или благополучной семьи, не из «низов»).

Такого рода сигналы в структурированных обществах – обычная вещь. Один из успешных трейдеров, очень богатый человек, получил работу в Morgan Stanley после окончания Fletcher School. На вопрос, полезно ли учиться в элитной бизнес-школе, он отвечает: «Для того чтобы быть трейдером, это все вообще не нужно! Нужен внутренний порыв, удасть, а к образованию это никакого отношения не имеет». – А зачем же ты тогда учился? – Но иначе я бы не получил работу! – ответил тот.

В Италии принята очень странная система в корпорации работников СМИ: работать в журналистике могут только люди, вступившие в орден журналистов, сдавшие соответствующие квалификационные тесты, подписавшие соответствующие обязательства. Работают обязательные для всех участников рынка сословные механизмы.

Известно, что американские врачи объединены в Американскую медицинскую ассоциацию. То же – юристы, и вообще большинство профессий имеют собственные влиятельные ассоциации. Именно они, а не только государство, часто решают, как и кого допускать в профессию, создают каноны и общие критерии профессионализма. Здесь есть свои перегибы, но это обеспечивает качество, достаточно сложный и дорогой вход в профессию, формирует «профессиональное сословие».

Российские профессиональные корпорации находятся под сильным давлением разрывов между доходами в рамках одной профессии, между зарплатами и квалификацией. Это делает профессиональную среду неплотной, внутренне расколотой, размытой, что уменьшает вероятность создания эффективных ассоциаций. Но проблема имеет и другую сторону – в той мере, в какой есть движение в сторону самоорганизации, оно само меняет ситуацию на рынках труда – работодатель в большей мере понимает, кому и сколько он платит.

Но даже в самых плотных профессиональных корпорациях, как, например, врачебная, в России есть большие проблемы. Когда у нас есть 100 врачей, и они все знают друг друга и доверяют друг другу, они могут объединиться и создать ассоциацию. А когда

их миллионы? Классическая проблема коллективного действия: для того чтобы объединяться, должны быть понятные, жесткие стимулы. Сейчас, впрочем, когда начали давать реальные сроки за врачебные ошибки, возник, вероятно, новый неприятный стимул объединяться.

В той мере, в какой профессиональные корпорации еще противостоят размыванию квалификаций, ухудшению качества образования, – целые сектора экономики еще как-то функционируют. Проблема в том, что разложение повсеместно и идет даже в самых «плотных» корпорациях: сегодня можно заплатить достаточно большие деньги «врачу», который не может диагностировать даже перелом.

Рынки труда: регулирование

«Верна ли гипотеза Салтыкова-Щедрина?» – так будет называться одна из ближайших работ Владимира Гимпельсона. Начинается она будет с эпиграфа: «Строгость российских законов смягчается необязательностью их исполнения». Гипотеза состоит в том, что в регионах, где наиболее жестко местные власти следят за выполнением трудового законодательства, ситуация с занятостью наихудшая. Интенсивность регулирования можно оценивать через судебную статистику и статистику трудовой инспекции. Уже есть работы по Бразилии, которые подтверждают российскую мудрость на их почве.

Институциональные проблемы рынков труда, занятости не решаются только в рамках регулирования собственно в области трудового законодательства и его применения.

Ключевая проблема – это отсутствие новых хороших рабочих мест. Каковы бы ни были возможности заработать в неформальном секторе, хорошие рабочие места, создающие спрос на образование, могут быть в корпоративном секторе и в малом бизнесе. Но в нашей регуляторной среде даже крупные компании, имеющие достаточно ресурсов влияния, постоянно сталкиваются с регуляторными препятствиями, ставящими под сомнения саму возможность работы.

Каждый глава муниципального образования в стране должен вставать с мыслью: «Как бы мне заманить на свою территорию бизнес!». А у нас он встает с мыслью: «Как бы кого раскулачить!». И даже когда руководитель пытается «заманить» и привлечь бизнес, он часто не может гарантировать ему самые необходимые условия для деятельности. Один достаточно либеральный губернатор однажды спросил у крупного бизнесмена: «Если мы вам выделим землю, и я буду вам во всем помогать, вы согласитесь работать у нас?» Это хорошо, но на вопрос, сможет ли компания зарегистрировать землю, которую купит для сельскохозяйственного производства, даже губернатору пришлось ответить «я узнаю», в смысле – даже для него это неочевидная задача. А для неформального бизнеса, который мог бы вырасти в корпорацию, этот переход часто неподъемный по задаче преодоления административных барьеров.

В корпоративном секторе, с одной стороны, есть компании, которые могут получать сверхренту без конкуренции. А с другой – есть мертвые предприятия, которые все в долгах, ничего не выпускают, которые не могли бы существовать в нормальной рыночной ситуации и платят работникам копейки. Отсюда разброс в зарплатах и размывание критериев профессии, ухудшающий отбор. В тисках между этими секторами зажата собственно производительная экономика, живущая в конкурентной среде.

Значительная часть нашего бюджетного сектора, то есть образования и здравоохранения, в какой-то момент поменяли свою функцию. В какой-то момент они стали институтами социальной защиты. У меня была статья. Идея заключалась в следующем. Самый большой бюджетный сектор в процентах у нас там, где никого не лечат и никого не учат. Тыва, Калмыкия, Бурятия. При этом в Тыве занятые в образовании составляют около 20% населения. Очевидно, это нечто, не имеющее отношения к образованию. Если бизнес не создает рабочих мест, это единственное, что есть. И тогда местные власти напичкивают эти техникумы людьми, которые там не нужны.

Когда мы берем и смотрим на 20% занятых в образовании, мы понимаем две вещи: во-первых, там нет образования, во-вторых, там нет ничего – нет экономики. У нас в среднем по стране занятость в образовании около 9%. В Германии 7-8%, в Италии – 5-6%. А где у нас сосредоточено реальное образование? В Москве. И в Москве занятость в образовании – 5-6%. Значит, в этих республиках 20% занятых в образовании приходится на школы, потому что вузов там почти нету. Так что и относятся местные власти к ним как к той функции, которую на них навесили.

Стабильность не может сохраняться в нынешней структуре рынков труда. Для того чтобы была стабильность, бежать нужно в два раза быстрее – должен быстро расти конкурентный и производительный сектор экономики, в котором работает более или менее легальный тип трудового контракта и формируется спрос на квалификацию работника.

См. также:

- [Конец российской модели рынка труда?](#)
- [Применение трудового законодательства: роль судебной системы](#)
- [Российская модель рынка труда и заработная плата \(часть 1, часть 2\)](#)
- [От чего зависят различия в зарплате россиян](#)
- [Трудовые ресурсы промышленности: дефицит или избыток?](#)
- [Политика заработной платы российских предприятий](#)
- [Российская модель рынка труда: что впереди?](#)

Приложение 5 к главе 4. О. Бессонова Четвертая модернизация России: переход к либеральному раздатку

<http://www.polit.ru/analytics/2010/03/03/mod.html> 4 марта 2010 г.

Пережив в последнее десятилетие XX века очередную трансформацию, Россия перешла к четвертой модернизации в своей истории. Об этом говорят не столько программы руководства страны по реформированию практически всех отраслей и законопроекты, нацеленные на внедрение новых институциональных форм. Об этом свидетельствует изменение самого экономического курса. Суть этих изменений можно обозначить формулой «от квазирынка к либеральному раздатку». Переход этот происходит не по заранее разработанному плану, а фактически интуитивно, в процессе отработки разных вариантов, обнаруживая в них тупики и ловушки – замкнутые циклы проблем. Вопреки мрачным предсказаниям о «колее» и «восточном пути» происходит поворот к систематизации наработанных практик, формированию новых долгосрочных целей и поиску «точек роста».

Политика модернизации – это конструирование и внедрение институциональной модели, соответствующей современным реалиям исторической эпохи. Процесс модернизации направлен на системное структурирование институциональной среды. В результате – современные формы базовых институтов подгоняются друг к другу на основе новой трудовой модели, опираются на технологическую базу нового поколения и поддерживаются эффективным хозяйственным механизмом.

Чтобы понять смысл такой трактовки модернизации, необходимо встать на позицию новой парадигмы.

**РОССИЯ – НЕ МЕЖДУ ЗАПАДОМ И ВОСТОКОМ,
А ВМЕСТЕ С ЗАПАДОМ И ВОСТОКОМ**

Новая, «рыночно-раздаточная» парадигма подготовлена всем ходом развития общественных наук. Такие подходы, как формационный, цивилизационный, модернизационно-прогрессорский имеют большое значение в ее конструировании. Цементирующую роль при этом играет методология институционализма. [1]

Центральным звеном новой парадигмы является понимание: рынок и раздаток – это две базовые модели развития человечества, не существующие одна без другой и взаимодействующие по принципу «доминантность – компенсаторность». [2] На архетипическом уровне, модель рынка – это отношения купли-продажи, частная

собственность и прибыль как сигнальный институт. Модель раздатка включает отношения сдач-раздач, общественно-служебную собственность и административные жалобы в виде обратной связи.

Если рынок обеспечивает хозяйственной системе динамизм и инновационность, то раздаток – стабильность и защищенность. Экономике разных стран развивались либо на доминанте рынка, либо на доминанте раздатка. За природу экономики отвечает «цивилизационная матрица» – как совокупность самых разнообразных условий, в которых зарождается и существует то или иное государство.

Сутью новой парадигмы является раскрытие программы социально-экономической эволюции. В ней коренным образом меняется взгляд на дилемму «Запад-Восток» и проблему выбора пути. Существует не два пути – западный и восточный, а общая эволюционная программа, которую реализуют все страны. Это циклическое развитие, причем каждый цикл опирается на новую трудовую модель, новую технологическую основу, новые формы базовых институтов. Три институциональных цикла уже пройдены, но страны Запада их реализовали на рыночном архетипе, а государства Востока – на раздаточном.

Россия также в своей истории прошла три цикла, с раздаточными структурированными периодами и рыночными трансформационными фазами. В новой парадигме показывается, что путь России состоит не в выборе между Западом и Востоком, а в реализации собственной эволюционной программы вместе с Западом и Востоком. Каждая страна реализует эту программу в своих национальных формах и в своем историческом темпе.

Хочу обратить внимание, что перед общественными науками всегда стояла такая задача – «расшифровать» социально-эволюционную программу, аналогично тому, как естественные науки стремятся раскодировать геном человека. Институциональный анализ хозяйственных систем позволил получить новые результаты в этом направлении: [3]

К середине XX века «отработка» трех исторических эпох на противоположных архетипах привела к синтезу рынка и раздатка. Процесс синтеза двух институциональных моделей К. Поланьи назвал Великой трансформацией.[4] По существу, именно он – основоположник новой парадигмы. Этот вывод сравним с доказательством в математике того, что возможно пересечение параллельных прямых, когда изменилось представление о пространстве (автор неточен, путая теорему с аксиомой в одной из систем аксиом – "Полит.ру") . В нашем случае новые цивилизационные условия создают возможность интеграции ранее противопоставленных архетипов.

Переход от одного цикла к другому напрямую связан с изменениями в трудовых отношениях и технологических укладах. До Великой трансформации труд носил принудительный характер, основу которого последовательно составляли рабство, крепостное право и штатный найм. Ему соответствовала и форма устройства государства – авторитарная (монархическая) власть с опорой на класс собственников в рыночной цивилизации и на класс управленцев (номенклатуру) в раздаточной. Однако переход к четвертому циклу, связанному, в том числе, с внедрением информационных технологий, кардинально изменяет тип работника. Он должен **самостоятельно принимать решения** (Л.Г.) в рамках отведенных ему полномочий, зафиксированных в контракте. Контрактный труд и авторитаризм не совместимы из-за тех ограничений, которые накладываются на свободу и права личности. В тех странах, в которых начинает внедряться контрактная модель, независимо от того, какой у нее базовый архетип, видоизменяется цивилизационная форма. Они становятся, по Д. Нортю, «контрактными государствами».

В процессе перехода к новому циклу на Востоке родилась японская экономическая модель, а в настоящее время она проявляется в стратегиях Китая, Кореи, Сингапура. В частности, успехи китайской модели как раз основаны на интеграции новых рыночных механизмов в старую раздаточную систему, которая в результате коренным образом меняется и выходит на новый уровень развития. Запад, формируя в XX в. социальное

государство, активно встраивал раздаток в рыночную систему, и этот пока еще не во всем эффективный синтез сыграл свою роль в разворачивании мирового финансового кризиса. Сверхзадача современности – обеспечить качественный синтез рыночных и раздаточных институтов. В этом суть 4-ой модернизации России, а ее специфика, по сравнению с предыдущими, заключается в либеральном режиме протекания.

Новая парадигма по-иному видит связь «рынка и демократии». Институциональный анализ исторических фактов свидетельствует, что современная демократия со всеобщим избирательным правом появилась именно в связи с синтезом рыночных и раздаточных институтов. При этом в странах Европы были выработаны разные демократические модели, интегрирующие старые монархические институты власти, с тем, чтобы придать своей политической системе устойчивость и преемственность.

Принцип всеобщего и полного избирательного права был принят на вооружение большинством стран Запада только в XX веке, например, в Великобритании – в 1918 г., в Дании – в 1915 г., в Италии – в 1946 г. Ранее избирательное право было связано с обладанием собственностью. Голосовали лишь те, кому было, что терять, и кто платил налоги. Расширение избирательного права происходило постепенно, через поэтапное включение в число избирателей новых социальных групп. «Институт гражданства в западных странах зародился в XVIII веке, однако в то время ограничивался правами, обеспечивающими защиту граждан от произвола государственной власти. В следующем столетии, когда доступ к избирательному праву был расширен, эти гражданские права послужили основой для обретения политических прав. Это в свою очередь способствовало развитию в XX веке социальных прав, когда граждане начали использовать избирательное право для защиты от стихии рыночных сил путем более интенсивного государственного регулирования».[5]

Демократия – как политическая модель, подчеркну, – не свойство рыночной экономики, а следствие интеграции раздаточных институтов в экономику рыночных стран, позволившей отменить избирательный ценз и ввести равноправное голосование для всех социальных групп.

Для России этот факт означает то, что ее либеральная политическая модель будет вытачиваться параллельно с самим процессом модернизации. А то, что имеется в настоящее время в виде политической системы, достаточно для запуска процесса формирования новой институциональной и технологической платформы.

Системной ошибкой старой парадигмы является сравнение политик модернизации разных стран без размещения их на эволюционной оси. Прежде чем проводить сравнения, необходимо выяснить на каком цикле, в какой фазе находится то или иное государство, и каков базовый архетип исторического развития. К примеру, у бывших социалистических стран и советских республик по-разному протекали процессы трансформации. Это связано с тем, что страны «соцлагеря» исторически базировались на рыночном архетипе и достаточно легко отказались от навязанной им модели советского раздатка. К ним примкнули и прибалтийские республики. А вот среднеазиатские республики, напротив, лишь усилили раздаточный тип своих экономик, вернувшись на предыдущий цикл, с которого они были интегрированы в СССР.

Три модернизации России

Реализация эволюционной программы России проходила на раздаточном архетипе. Это означает, что выживание российского суперэтноса в определенном географическом ареале обеспечивалось отношениями раздаточного типа, а рыночные механизмы являлись вспомогательными, проявляющими себя активно только в период трансформаций. [6]

В IX в. – XII вв. сформировался общинный раздаток. В рамках общины старейшина распоряжался ресурсами, распределял занятия, раздавал еду и одежду по выработанным правилам и с учетом жалоб членов общин. Первая модернизация, т.е. системное структурирование институциональной среды, пришлось на правление князя Владимира в

X веке. Ее главным результатом стал урочный хозяйственный механизм, при котором сбор ресурсов происходил на основе установленного «урока» для общин.

С конца XV до XIX вв. господствовал поместный раздаток, при котором вся земля и средства производства раздавались ступенчато: государство наделяло помещиков, а они – крестьян. Потоки сдач также были двойными: один – в государственную казну в виде податей и повинностей, а другой в виде оброка и барщины направлялся помещику на основе крепостного права. При этом помещики были обязаны служить государству по военным и хозяйственным делам. В этот период окончательно сложилась система управления, когда функции были закреплены за ведомствами, принимавшими решения с учетом челобитных от всех слоев населения. К такому виду экономической систему привела вторая модернизация, которая была осуществлена Петром I.

С 1917 г. до 1990 гг. экономика базировалась на административном раздатке, при котором общественно-служебная собственность приобрела характер государственной. Третья модернизация раздаточной экономики была осуществлена руководителями КПСС – была введена институциональная модель, при которой вся произведенная продукция сдавалась, а все ресурсы раздавались на плановой основе. Директивная модель управления строилась по территориально-отраслевому принципу, а многоканальная система приема жалоб обеспечивала обнаружение проблемных зон.

В эволюционной логике развития структурированные периоды сменялись трансформационными фазами, в которых осуществлялась попытка обновить технологическую базу через замену устаревшей модели раздаточной экономики на рыночную. Такие фазы Россия пережила в XIII – XV вв., а также на рубеже XIX – XX вв., и в 1990-2000-е годы.

Введение рыночных «правил игры» не отменило элементы советской раздаточной системы – нормативную базу, технические условия, штатные расписания, придавая гибридный характер экономике. Аналогичная ситуация складывалась и в конце XIX века. Рыночные реформы тогда, как и сейчас, привели к формированию модели не классического рынка, а квазирынка. Внешне присутствуют все атрибуты рыночного хозяйства: частная собственность, отношения купли-продажи, свободное ценообразование. Однако частные фирмы вырабатывают в массе своей не рыночно-ориентированные стратегии, а ведут борьбу за государственный ресурс и стремятся использовать «связи в правительстве для контроля над конкуренцией».[7] Сформировались неэффективные, самозамкнутые финансовые схемы на базе оппортунистического поведения частных собственников и топ-менеджеров, стремящихся к максимальной личной выгоде, при этом чиновники федерального и регионального уровней имеют доходы в бизнес-структурах.

Результатом квазирынка стало использование «народно-хозяйственных» объектов на износ в целях престижного потребления. Даже Президент Д.А. Медведев характеризует многих современных предпринимателей как «ничего не предпринимающих «предпринимателей». Они собираются до окончания века выжимать доходы из остатков советской промышленности и разбазаривать природные богатства, принадлежащие всем нам. Они не создают ничего нового, не хотят развития и боятся его». [8]

К концу трансформационных фаз условия жизни базового социального слоя резко ухудшались, а его ценности «служения» входили в противоречие с рыночной средой. Это приводило к поддержке действий государства по формированию новых правил раздаточной экономики. А сформировавшиеся институциональные ловушки – коррупция, предпринимательский и бюджетный оппортунизм, потеря мотивации к труду – на фоне все усиливающейся технологической отсталости предопределили изменение экономического курса.

Ре-эволюции и переход к либеральному раздатку

Любой новый цикл начинается с перинатальной фазы («пери» – около, «натальная» – рождение), в рамках которой зарождаются новые формы базового архетипа. Это бурные,

иногда длительные периоды ре-организации собственности с политическими революциями, гражданскими войнами, репрессиями и народными бунтами. Другими словами, трансформационные фазы кончаются ре-эволюциями с острой борьбой между социальными слоями, представляющими базовый и компенсаторный архетипы.

В истории России наблюдались три перинатальные фазы, протекавшие в столкновениях, сопровождавших изъятие государством собственности у частных лиц. В процессе этой национализации принимались новые нормы функционирования общественно-служебной собственности, в соответствии с которыми частные лица возвращались на службу государства независимо от их прежнего социального статуса. Для тех, кто отказывался перейти на государственную службу и оказывал сопротивление, включался механизм социальной фильтрации.

На первом цикле в IX в. княжеская власть переводила земли из собственности общин в государственную княжескую собственность, внедряла урочный механизм трудовых отношений, формировала общинные миры и посады как базовые сельскохозяйственные и ремесленные организации. Для тех, кто отказывался переходить на службу, применялся репрессивный механизм в форме «примучивания»: сжигание посевов и блокада.

В начале второго цикла национализация проходила в три этапа. Сначала – введение поместного права и замена частных вотчин на служебные, затем «обояривание» общин, т.е. прикрепление крестьян к поместным землям, и, наконец, национализация торговых помещений в городах. В период царствования Ивана Грозного практически вся собственность, земля и недвижимость в городах и на селе, перешла под управление ведомственных органов (приказов). Соответственно, все организации – общины, поместья, посады – стали казенными. Эти процессы сопровождались жестокими репрессиями, пики которых пришлось на времена Ивана III – борьба с новгородцами – и на период Ивана Грозного – опричнина.

На третьем цикле ре-эволюция протекала стремительно, механизмы восстановления базового архетипа работали интенсивно с 1917 по 1922 г. Сначала – национализация частной собственности, репрессии против дворянского сословия и гражданская война. Затем в 1930-е гг. – национализация имущества нэпманов через налоги, принудительное создание колхозов и фильтрация тех слоев общества, которые не смогли стать органической частью социально-служебной структуры, в т.ч. и через ГУЛАГ.

Четвертая перинатальная фаза прошла при президенте Путине В.В., и выполнила те же эволюционные задачи – воссоздание структур государственной власти как условие внедрения новой институциональной модели в экономику. Для этого потребовались достаточно жесткие меры, в том числе борьба с олигархами. Однако на фоне трех других исторических фаз аналогичного характера, это был самый мягкий и бескровный переход к новому циклу.

Сейчас, согласно логике эволюционной программы, настало время очередной модернизации по формированию инновационной экономики, а в институциональном разрезе – экономики «либерального раздатка», в которой роль государства существенно изменится. В плановой экономике государство напрямую участвовало в производстве товаров и услуг. В новой – будет, в основном, выполнять роль заказчика, а экономические субъекты сами смогут планировать свою деятельность, ориентируясь на госзаказ и установленные «правила игры». Государственно-частное партнерство выработает эффективные механизмы сосуществования рыночных и раздаточных институтов. Основой экономики либерального раздатка станет синтез механизмов как советского, так и постсоветского периодов. Ее отличительные черты по сравнению с советским периодом:

- вертикально-интегрированные структуры придут на смену отраслевым комплексам с иерархическим подчинением;
- государственный контракт заменит директивные распоряжения;

- госзаказ и конкурсная основа распределения ресурсов придет на смену отраслевого натурального «фондирования»;
- бюджетный хозрасчет отменит жесткую регламентацию статей затрат;
- оплата результативности труда в отраслевом разрезе заменит выплаты на основе общероссийского штатного расписания;
- жилищная модель будет сочетать механизмы частной и государственной (социальной) ипотеки, вновь разовьются сектора служебного и социального жилья с новыми правилами предоставления.

Все элементы новой экономической модели уже имеют под собой либо законодательную основу, либо разрабатываются в нужном ключе. Практическое использование ее в системном виде позволит России вновь стать одним из экономических лидеров, как это происходило на всех трех исторических циклах.

См. также:

Образ будущего России в контексте теории раздаточной экономики

Автор – доктор социологических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук.

[1] Норт Д. Институты, институциональное развитие и функционирование экономики. – М., 1997.

[2] Буайе Р., Бруско Э., Кайе А., Фавро О. К созданию институциональной политической экономики // Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 3.

[3] Бессонова О.Э. Образ будущего России и код цивилизационного развития / ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск, 2007. – 123 с. http://razdatok.narod.ru/B_KOD2007.html

[4] Поланьи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени / Издательство: Алетейя, 2002. 320 с. http://razdatok.narod.ru/magistr/Polanyi_Velikaya_transformaciya.rar

[5] Блок Ф. Роли государства в хозяйстве // Экономическая социология, 2004, Т.5, № 2, с.43. <http://ecsoc.hse.ru/issues/2004-5-2/index.html>

[6] Бессонова О.Э. Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. – М.: РОССПЭН, 2006. – 144 с. – (Россия. В поисках себя...).

[7] Флигстин Н. Государство, рынки и экономический рост // Экономическая социология 2007, т.8, №2., с. 43. <http://ecsoc.hse.ru/issues/2007-8-2/index.html>

[8] Медведев Д.А. «Россия, вперед!» См.: <http://www.kremlin.ru/news/5413>

Приложение 6 к главе 4. Виталий Найшуль. Удочерить высокую культуру!

Размышления воцерковленного ученого. 12 октября 2010, 19:55

Адрес страницы: <http://www.polit.ru/analytics/2010/10/12/naishul.html>

Естественное и неестественное

Как известно, естественные науки и техника возникли не в русской культуре. Поэтому нам не надо стесняться того, что для нас они неестественны. Заниматься ими – не водку пить, не водить дружбу, не делать детей – то, что мы будем делать всегда и без всякой поддержки властей.

Много лет назад военная конкуренция вынудила нашу страну вступить в напряженную гонку в чуждых нам областях. Техника была нужна для войны, естественные науки – для техники. И то, и другое было нужно только имперской власти и только для обороны, что и выяснилось в научной катастрофе конца XX столетия, когда имперская власть ослабла, а оборонные задачи отошли на второй план.

Заметим, однако, что неестественные в целом для страны занятия техникой и естественными науками являются высокоприоритетными для субкультур, возникших вокруг оборонной активности власти. Эти субкультуры приветствуются русским социумом, но не пользуются его деятельной поддержкой, подобно тому, как люди признают достоинства теплой погоды, но сами не готовы обогревать окружающее

пространство. Опросы начала 90-х годов показали, что люди в наименьшей степени хотели бы расходовать общественные деньги на науку.

Инновации и культурная революция

Привычное для России копирование «зарубежных паровозов» под правдивые и вымышленные истории о «братьях Черепановых» продолжалось бы и дальше, но к концу XX века технический прогресс становится уже слишком прогрессивным. В современном мире государственные программы освоения чужих технологических достижений устаревают раньше, чем эти достижения удается запустить в производство.

Выход состоит в том, чтобы тратить усилия не на сами новинки, а на создание сред, в которых бы они будут зарождаться и внедряться. Иными словами, нашей стране нужны:

- кружки изобретателей;
- народ, быстро подхватывающий и внедряющий свои и чужие изобретения.

А это означает, что впервые в нашей истории инновации должны стать не государевым, а народным делом.

На проблему инноваций можно взглянуть и с иной стороны. Столетиями недостаток инноваций в России объяснялся отсутствием специалистов и знаний (или, выражаясь экономическим языком, *недостатком предложения*). Многовековые усилия создали в России избыток специалистов, и они теперь экспортируются. Тут то и стало понятно, что проблема отнюдь не в предложении, а в *спросе*. На инновации не было, нет, и - без культурной революции - не будет спроса.

Православие и Наука

Православие в России является культурообразующим, и поэтому его отношение к Науке в долгосрочной перспективе определяет отношение всего русского социума. Как же относится Русское Православие к Науке? Если обратиться не к словам православных людей, отличающихся большим разнообразием, а к их делам, то обнаружим практически единодушное признание некоторых разделов современной Науки:

- практически все православные люди готовы летать на самолетах, а без искренней веры в Науку вряд ли можно сесть в самолет, сделанный по ее рецептам;
- заботясь о сохранении своей канонической территории и храня *Отечество – Его жительство*, Православная Церковь и православные люди никогда не критикуют оборонную науку.

В тоже время взволнованной критике подвергаются выводы Науки, противоречащие Священному Писанию.

Вера, Наука, Народ

Мало кто понимает естественные науки столь глубоко, чтобы составить собственное представление об их истинности. И мало кто видел *небо открытым и Ангелов Божиих восходящих и нисходящих к Сыну Человеческому*. Но сегодня подавляющее большинство народа верит и в Науку, и в Бога. Почему?

Похоже, что на то есть практические причины: отвернуться от Науки нам не дают ежечасно потребляемые ее блага, а от Веры – неслыханное братоубийство и всеобщее ожесточение, последовавшие за отпадением народа от Бога.

Методология Науки и Церковь

Отметим, что находясь вне Науки и будучи последовательным, нельзя принимать одни выводы Науки и не принимать другие. Отрицание законного вывода из научной теории означает отрицание истинности самой теории, а затем и отрицание истинности Науки, допускающей существование ложных теорий. Поэтому, если человек не произошел от обезьяны, то и на самолетах летать опасно.

Чтобы соглашаться с одними выводами Науки и не соглашаться с другими, Церковь должна заняться ее методологией, являющейся видом научной деятельности. Понятно, что дело этим не ограничится, и в XXI веке Православная Церковь (также и по иным причинам, о которых мы будем говорить ниже) может стать таким же активным деятелем Науки, как в прошлом – Католическая.

При этом важно напомнить, что Православие едино для всего восточно-христианского мира, а Наука – для всего цивилизованного мира. Не может быть рязанского Православия – но может быть Собор рязанских святых. Не может быть отдельной русской или православной Науки – но могут быть русские или православные школы в мировой Науке. Выводы, к которым будут приходить эти школы, будут сверяться с мировой Наукой, находиться под ее влиянием и влиять на нее. А конкурентные преимущества соответствующих научных практик будут способствовать их распространению среди невоцерковленных и неправославных ученых и школ.

Общественные науки

Отсутствие автохтонного научно-технического прогресса – лишь одна из большого списка *«вечных российских проблем»*. Они известны всем – от руководства страны до последнего забулдыги, причем не первый год, не первое десятилетие и во многих случаях – не первое столетие. Все они прямо связаны с отсутствием высококачественных институтов в важнейших сферах жизни страны. И решать их надо не *«абы как»*, не *«нам хотя бы...»*, а как это требуется в современном мире – превосходя конкурентов.

Подобно тому, как мощь российских естественных наук проверялась способностью производить лучшее в мире вооружение, мощь российских общественных наук должна проверяться способностью создавать лучшие в мире общественные институты. Именно это и является главной задачей всей российской Науки сегодня. А уже через нее может решаться задача ускоренного научно-технического прогресса.

* * *

В дальнейшем мы будем рассматривать отношения Православия не только с естественнонаучными дисциплинами, а с Наукой в целом.

Ученые в Православии

Чтобы страна имела Большую Науку, ученому должно быть психологически комфортно. И рискну утверждать, что в российском социуме настоящему ученому комфортно, по крайней мере до той поры пока он не сталкивается с материальными проблемами жизни и творчества. Его высоко ценит узкий круг единомышленников, а непосвященные считают за чудака и юродивого, что в нашей культуре – положительная оценка.

Но воцерковленному ученому не очень комфортно в Церкви. Как правило, его страстная научная деятельность рассматривается православными батюшками, как отвлекающая от религиозной – более высокой и более важной для спасения души.

Конечно, для очень большого ученого в Православии имеются признанные высокие образцы: достаточно вспомнить житие преподобного Иоанна Дамаскина. Он, будучи уже великим христианским философом, богословом, гимнографом и визирем Дамаска, ушел в монастырь на послушание простому старцу, который запретил ему творчество и заставил чистить отхожие места. Запрет был снят лишь по требованию явившейся старцу Богородицы, и тогда Иоанн Дамаскин *«открыл свои уста не для повествований и гаданий, а для слов истины и догматов»*.

История Иоанна Дамаскина в своей основной линии многократно повторяется в судьбах деятелей нашей культуры. Они прекращают свою успешную творческую деятельность и, как говорят в народе – *«уходят в религию»*, а потом возвращаются в творчество, преобразенные.

Нас, однако, интересуют здесь не религиозные поиски отдельного ученого, которые могут быть сколь угодно сложными, а *общецерковное отношение к деятельности ученых* – современной научной армии.

В этой связи сравним отношение нашей Церкви к научной и настоящей армиям. Церковь учит всех православных воинов, что их служба – не отказ от более высоких религиозных дел, и не убийство, а *положение живота за други своя*, и возносит за них и их ратный труд многочисленные молитвы.

А ведь от ученых требуется не меньшая самоотдача, чем от воинов. Да и само выживание России в современных условиях зависит от них не в меньшей степени, чем от

вооруженных сил. Вспомним хотя бы наших ракетчиков и ядерщиков, которым страна уже более полувека обязана своей независимостью.

Поставим точки над *i*: без всемерной поддержки Церкви православный ученый не может творить и быть движущей силой развития страны. Или, как ту же мысль сформулировал известный журналист и православный человек: *«инновации появятся тогда, когда в Церкви начнут молиться за ученых»*. Большую часть нашей истории Церковь заботилась о боевом духе русской армии. Но Церковь еще никогда не вменяла себе в обязанность заботиться о творческом духе русской Науки и Культуры. Может быть, это время настало?

Новая ситуация осознается в Церкви. Святейший Патриарх Кирилл, выступая на XVII Рождественских образовательных чтениях 15 февраля 2009 г., сказал: *«...мы должны ясно и с полной ответственностью понимать, что у нашего народа вообще нет будущего, если наука и образование не станут национальными приоритетами»*.

«Вредная» Наука

Другой важный для православных ученых вопрос – о цензуре и самоцензуре научной деятельности. Речь идет, конечно, не об очевидно безнравственных изобретениях типа косметических препаратов из человеческих эмбрионов, а о нормальных методологически правильных научных исследованиях. Говоря простым языком, надо ли ученому, его духовнику и Церкви следить за тем, чтобы не было сделано дьявольское изобретение?

Беспокойство церковной общественности относительно «правых» и «левых» открытий основано на учении о различии духов. Поскольку настоящее открытие приходит «ниоткуда», справедлив вопрос: «справа» или «слева» оно? Другое дело, можно ли дать на него ответ, если только экспертом не является боговдохновенный старец, который *«востязует убо вся»*? Еще труднее разрешить этот вопрос в условиях массовой Науки. Особенно велик риск ошибиться в оценке прорывного открытия, когда плохо работает здравый смысл, а ведь именно ради таких открытий и существуют Наука и ученые. И, наоборот, возможна систематическая поддержка Церковью как бы «безвредных» посредственностей, которые своей бездарностью клеветают на величие Творца.

Поэтому создается впечатление, что идя по пути воспрещений нет иного способа полностью оградить себя от «левых открытий», как только запретить занятия Наукой вообще.

Как же защититься от лживых во всех смыслах этого слова открытий? Надо действовать не через неэффективную православную научную цензуру, а через эффективную православную научную культуру!

В процессе научного поиска ученый сначала сам отделяет ложную научную интуицию от истинной. Затем его открытие принимается или отторгается научным сообществом, и, наконец, обществом в целом. И на всех трех стадиях Церковь может помочь кардинальному улучшению имеющихся практик.

Мышление ученого очищается научной аскезой, родственной религиозной аскезе, и являющейся своего рода профессиональной проекцией последней. Соответственно, религиозная аскеза может возвышать научную аскезу, делая научный поиск более чистым, и, пусть это не покоробит религиозный идеализм читателя, более эффективным. Аprobация открытия научным сообществом во многом зависит от научных ритуалов, и их, наверное, можно улучшать, используя многовекового опыта борьбы Церкви с заблуждениями. Наконец, и Науке, и Церкви приходится защищать истину при ее популяризации.

Наука и оружие

Практический довод в защиту свободы научного творчества состоит в том, что любое научное достижение – и мирное, и военное, и безобидное, и опасное, и гуманное, и жестокое, является оружием, причем оружием, действие которого нам никогда не дано предугадать. Так, например, безобидная передача изображения – телевидение – стало,

возможно, самым нравственно разрушительным изобретением XX века. А у сверхгрозных ядерного и химического оружия жертв оказалось много меньше, чем у обычного. В оружейных магазинах США можно увидеть плакат: «оружие не убивает людей – люди убивают людей». То же самое верно и относительно любых инноваций. Тогда логично не сравнивать религиозные достоинства ружья и палки, а сосредоточится на работе с теми, кто их употребляет, оставив остальное на промысел Божий. Нужно также отдавать себе отчет в том, что в современном высококонкурентном мире отказ нашей страны от открытий без достаточных на то этических оснований равносителен одностороннему разоружению.

Ревизия методологии

В начале наших заметок мы говорили о методологии Науки в связи с ее отношениями с Религией. *Но ревизия методологии Науки необходима и вне связи с религиозными вопросами.* Дело в том, что в датском королевстве современной Науки дела с самой научной истиной обстоят совсем не здорово.

Наверное, мало еще где так хорошо, как в нашей стране знают, что показуха легко заменяет дело, а работа по правилам является лучшим способом саботажа. А ведь именно так в XX - XXI веке обстоят дела во многих научных дисциплинах. (Например, в общественных дисциплинах жульнически используется математика, что вызывает тошноту и оторопь у профессионалов-математиков).

И здесь некоторые свойства нашей православной культуры могли бы сильно способствовать исправлению создавшегося некрасивого положения. Среди них:

- эстетический критерий истинности – самый строгий и одновременно самый свободный для творца. Вспомним, что согласно легенде Православие в нашей стране было выбрано из-за красоты пения в греческих храмах;
- не стесненная социальностью свобода творчества, *буйство евангельское.*

Эстетическое отношение к истине и интеллектуальная свобода характерны для наших лучших научных школ.

Власть идей

Методологией не исчерпываются потенциальные конкурентные преимущества русской научной культуры. Сведущие в истории люди знают, что падение Византии – главного религиозного и культурного православного центра того времени – поставило в свое время перед русским обществом задачу религиозного самоопределения, завершившуюся выработкой общенациональной идеи *стояния за Правду до конца времен.* Эта религиозная государственная идея, распространяясь, проникла во все поры русского общества, породив в нем *бескомпромиссную любовь к истине.*

Такая любовь – огромная культурная ценность, серьезное социальное подспорье для правильно организованной Науки. Ей мы обязаны научной аскезе, свойственной лучшим деятелям нашей науки. Крупнейший русский математик еврей Григорий Перельман, решивший недавно сложнейшую проблему и отказавшийся от математического аналога Нобелевской премии, и от премии в миллион долларов, вновь подтвердил живучесть этой традиции.

Эстетические задачи

Предназначенные для внешних политкорректные словеса о том, что Православная Церковь не против прогресса, не должны дурачить тех, кто всерьез озабочен ее взаимодействием с Наукой. С православной точки зрения прогресс полезен также, как и прогрессивный паралич и означает лишь ускоренное приближение к концу света, а отнюдь не изменение жизни к лучшему, как на о нем думают на Западе. Вспомните, что в России не сделано ни одного крупного изобретения, облегчающего жизнь людей! Тогда ради чего, кроме защиты Отечества, может православный ученый вести научные исследования?

Ради красоты! Фундаментальные научные исследования – для украшения картины мира, прикладные – для распространения церковной красоты на окружающий мир как в цветниках православных монастырей.

Монастырь и Наука

Известно сходство научного и религиозного познания, и, как мы уже отмечали выше, многое из монастырской религиозной практики может прямо использоваться для улучшения научной деятельности. Иными словами, памятка иноку во многом является и памяткой ученому.

Известно также, что для решения самых тонких научных вопросов голова ученого должна быть свободна от мирских забот, а ученый – отрешен от мира. Вести фундаментальные исследования, зрящие красоту мироздания особенно хорошо в условиях монастырской тишины ума. Поэтому мечтой многих православных ученых является научная работа как послушание в монастырях.

Добавим, что именно в научных монастырях, далеких от общественного колдовращения, хорошо вести фундаментальные исследования, имеющие мировоззренческий характер, и работать над созданием и коррекцией национального кода во всех областях социального бытия.

Монастырский хай-тек

Идеальные мотивации настоящего ученого включают в себя и поиск Истины, и важность исследований для Науки, и высокую общественную значимость. Так, например, наши славные ракетчики-«королевцы» были воодушевлены созданием ракетного шедевра Р-7, мечтали «о яблонях на Марсе» и, после кровавой Отечественной войны, желали видеть Родину защищенной могучим оружием.

Эти же мотивации могут быть использованы для управления ученым. Поиск истины стимулирует его лучше зарплаты, принадлежность к научному цеху усиливает соревнование и ликвидируют «залипания в любимых сюжетах», общественная значимость направляет исследования.

Когда настоящий ученый работает в коммерческой фирме, соблюсти эти три условия не всегда удастся. Амбициозная high-tech фирма, конечно, может стимулировать творческое горение ученого и его научные контакты. Но ей совсем не просто обосновать общественную значимость своей деятельности так, чтобы это стало стимулом к творчеству.

Смени тему, мы тебе больше заплатим – не довод для настоящего российского ученого. Истина, научный интерес дороже. Ученый, сегодня конъюнктурно выбирающий тему и отказывающийся от принципа *идея важнее всего*, завтра становится конъюнктурщиком в самих исследованиях. Чтобы сдвинуть научный интерес настоящего ученого с одной темы на другую нужно, чтобы идеализм служения взял вверх над идеализмом творчества. Как, например, во время войны: займись теорией взрывов, идет война народная.

Создать такую мотивацию и воодушевить настоящих ученых на решение задач, пользующимся спросом на рынке могла бы фирма, весь доход которой тратится на какие-то высокие идеальные цели. Ей могла бы стать high-tech фирма, принадлежащая монастырю, весь доход которой тратится на богоугодную деятельность.

Критерии качества

Православных христиан много, если считать ими всех крещенных в Православной Церкви. Ученых тоже много, если считать ими всех людей с высшим образованием, ведущих научные работы. Но в нашей православной науке мы не должны забывать о настоящих критериях достижений, своего рода гамбургском счете Православия и Науки. Мера заслуг христианина – не участие в религиозных ритуалах, а подвиг. Мера заслуг ученого – не публикации и индексы цитируемости, а открытие. Христианин, не совершивший подвига, должен всегда помнить, что он – недо-христианин. Ученый, не совершивший открытие, должен смиренно сознавать, что он – недо-ученный.

* * *

Наука – лишь одна из областей современной высокой русской Культуры. У каждой из них свои отношения с Православием, о которых поведают ее православные деятели, но определенная часть вышесказанного касается и их. Мы же закончим эти заметки общим наблюдением относительно судеб высокой русской Культуры.

Автономная высокая Культура

У любого народа имеется *бытовая культура*, рационализирующая и эстетизирующая повседневные практики. Также у любого религиозного народа, имеется *сакральная культура*, рационализирующая и эстетизирующая общение со святым. Но лишь в редких случаях возникает особый феномен автономной высокой Культуры – не бытовой и не сакральной. Именно так произошло в Средние века в западноевропейском католицизме с его идеей промежуточного: чистилища между раем и адом; прогресса между первым и вторым пришествием Христа.

Рецепция автономной высокой Культуры

Возникшая на Западе автономная высокая Культура вызвала у незападных народов и преклонение, и отвержение. Преклонение – из-за ее достижений, отторжение – из-за религиозной и этнической чуждости. Однако процесс автономизации продолжался, приводя все к большей и большей секуляризации и деэтнизации, делая ее все более нейтральной и потому не вызывающей иммунную реакцию у других народов. Нейтральной автономная западная Культура не только пассивно усваивается другими народами, но и развивается ими как своя, что позволило ей стать подлинно всемирной. С этим явлением связаны, например, удивительные успехи западного капитализма в странах, бесконечно далеких от западноевропейской культуры.

Удочерение Культуры Церковью

Хотя сама идея промежуточного чужда Православию, усиливающему напряженность духовного поиска как раз за счет дихотомичности, ничто не мешает и ему воспользоваться нейтральной всемирной высокой культурой. Русская Православная Церковь может удочерить высокую русскую Культуру. Ради этой мысли и написаны эти заметки.

Отметим, что подобное в Православной Церкви уже случалось в прошлом, например, когда нейтральное языческое философское наследие становилось частью православной христианской философии.

Закончим это общее рассуждение замечанием по достаточно мелкому практическому вопросу отношений высокой Культуры и Церкви в нашей стране. Кажется странным, что крупные знатоки и реставраторы икон, вне зависимости от их вероисповедания, воцерковленности, и места службы не получают дополнительной зарплаты в Церкви (хотя, оговоримся, мы совершенно не знаем детали отношений).

Западничество и почвенничество

С дихотомией Религии и высокой Культуры связана навязшая в зубах дихотомия почвенничества и западничества. Необходимость охраны Православия от иных дискурсов, самый близкий и потому самый идейно опасный из которых – западное христианство – служит источником неиссякаемой энергии и силы нашего почвенничества и ксенофобии. Необходимость форсированного развития в стране высокой Культуры (в т.ч. для целей модернизации), референтом в которой является Запад, служит источником неиссякаемой энергии и силы нашего западничества. Почвенники напрягаются всякий раз, когда страна сближается с Западом, опасаясь утраты своеобразия, западники – всякий раз, когда страна отдаляется от Запада, опасаясь провинциализма и бескультурья.

Плодотворно разрешить это двоемыслие можно, если употребить почвенное своеобразие, одним из оснований которого является русское православие, для создания высоких образцов Культуры, имеющих всемирное значение. Это уже сделано, например, в литературе и математике, и там разговор о почвенничестве и западничестве потерял смысл: высшие достижения национальной Культуры являются также высочайшими достижениями мировой. Осталось это сделать в государственном устройстве и других отсталых в культурном отношении областях.

Сентябрь 2010 г.

Еще Виталий Найшуль на "Полит.ру"

- [О перспективах России](#)
- [Не нами положено, лежать ему вовек.](#) Политические беседы В.Лейбина с В.Найшулем и О.Гуровой
- [Реформы в России. Часть вторая.](#) Лекция Виталия Найшуля
- [Сделать революцию мирной и окончательной.](#) Записка Виталия Найшуля
- [БУКВАРЬ ГОРОДСКОЙ РУСИ.](#) Семантический каркас русского общественно-политического языка
- [Строение элиты: русские традиции](#)
- Публичная лекция Виталия Найшуля. [Откуда суть пошла реформаторы](#)

Приложение 7 к главе 4. Игорь Агамирзян. Новая экономика как вызов для России

Адрес страницы: <http://www.polit.ru/science/2010/12/16/economics.html>

Интервью с Генеральным директором Российской венчурной компании Игорем Агамирзяном

Один из центральных пунктов повестки дня для России – как мы сможем жить в новом мире, мире завтрашнего дня. Будем ли среди лидеров развития или останемся в хвосте процесса, раздраженно заявляя, что у нас особый путь и он ведет совсем не туда. [20 декабря 2010 года в рамках цикла «От первого лица» о вызовах перед нашей страной и о специфике постиндустриального общества можно будет побеседовать с одним из крупнейших российских экспертов по новой экономике, Генеральным директором Российской венчурной компании, членом комиссии при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России Игорем Рубеновичем Агамирзяном \(Политехнический музей, 20:00\).](#)

*Накануне акции специально для наших читателей мы предварительно побеседовали с Игорем Рубеновичем. Интервью взяли **Борис Долгин** и **Мария Уварова**.*

Борис Долгин: Зачем мы говорим о постиндустриальной эре, об инновационном развитии?

Игорь Агамирзян: Мне кажется, что целесообразно определить некую рамку того, что происходит, чтобы объяснить, для чего вообще нужна модернизация. Почему мы так активно в последнее время стали говорить об инновационном развитии? Почему эта тема становится всё более важной и для представителей бизнеса, и для представителей государства? Разговор об индустриализме и постиндустриализме сам по себе интересен для философов, он вряд ли будет интересен для практиков. Но полезно было бы построить рамочную концепцию, объясняющую, почему мы делаем то, что делаем. А я считаю, что мы вынуждены это делать, потому что не вижу другого решения, как преодолеть тот кризис, в котором находится мировая экономика и человечество в целом. Это можно объяснить только с высоты, если угодно, философского обобщения. Именно поэтому мне интересен постиндустриализм, и я занимаюсь этой темой уже лет десять. С тех пор, как в конце 1990-х гг. впервые осознал, что мы попали в ситуацию, не имеющую исторических аналогов.

Всё время развития человечества коммуникация была связана с географической близостью. Все коммуникационные механизмы и все надстроечные структуры над ними, начиная от племени и кончая государством, строились на том, что люди физически находились вместе. И вдруг мы оказались в реальности, когда это стало не так. Сегодня коммуникация никак не связана с расстоянием. И это выводит всё человечество на некий принципиально другой уровень. Я не буду говорить «уровень развития», «уровень проблем», но это явно другой уровень по сравнению с тем, что было за всё время человеческой истории. И для этого вызова необходимо находить адекватный ответ. В этом смысле фазовый переход, преодоление барьера и построения нового, как говорят сейчас, постиндустриального общества, является, пожалуй, единственным видимым на сегодня позитивным вариантом развития.

Б.Д.: Что изменится для экономики государства?

И.А.: Думаю, можно довольно много говорить о частностях: знания приобрели цену, которой у них ранее не было. Современная экономика всё больше и больше строится на нематериальных активах, а это приводит ко многим последствиям. В том числе и в правовом поле, результаты недоработанности которого мы сегодня пожинаем. Для бизнеса без материальных активов требуются совершенно другие механизмы и оплаты труда, и распределения затрат. А наше корпоративное законодательство фактически не учитывает, что может быть компания без материальных активов.

Б.Д.: Т.е. оно всё ещё остаётся индустриальным. Станок – понятно, здание – понятно, а знания... Как оценить знания?

И.А.: Да! А то, что появился целый класс новых компаний, у которых основной статьёй расхода является оплата труда – это вообще в индустриальном мире непредставимо. Из этого вытекает масса технических проблем. Но ещё более важным мне кажется то, что происходит некое глобальное изменение, в том числе смыслов и ценностей. Потому что в постиндустриальном мире система ценностей становится другой, просто в силу того, что возникают новые инструменты для реализации этих ценностей. Ценность человеческого общения – она в мире всегда существовала, но эта ценность в классическом мире реализовывалась через встречи с друзьями, вечеринки

Б.Д.: Через досуг, не в рабочее время.

И.А.: Совершенно верно. А сегодня появились инструменты, в которых ценность общения реализуется принципиально другим образом. Могу по себе сказать: уже много лет, приходя домой, я открываю компьютер и сажусь за него. Моя жена, мой сын – они в это время в том же виртуальном пространстве находятся. И неважно, находятся ли они в том же доме, в той же квартире или на другом конце планеты. Помню, 20 лет назад, когда я впервые поехал в США, я на два месяца оказался практически отрезанным от родных, от жизни, к которой привык. А сегодня это не так: первое, что я делаю, приземлившись в аэропорту, включаю телефон и отправляю sms-ку. Возник кардинально другой уровень связанности.

Мария Уварова: Скажите, а дома вы с родными общаетесь по Скайпу, находясь в разных комнатах, чтобы не кричать?

И.А.: По Скайпу, пожалуй, нет, но если я наткнулась на что-то интересное и считаю, что жене стоит на это взглянуть, – я высылаю ссылку. Я не стану говорить об этом словами, всё равно она увидит это у себя в почте и посмотрит.

Б.Д.: Это очень интересный мир – мир, где ценности не только меняются, но и в большей степени оказываются в центре внимания, в центре рефлексии. Потому что там о ценностях нам говорили абстрактные философы, а здесь социальные мыслители уже очень приближённые к реальности: говорите вы, человек государственный, человек бизнеса и человек социальной мысли; говорят люди прямо из бизнеса... Что это за мир такой, где ценности оказываются непосредственным материальным активом?

И.А.: Я думаю, что это как раз очень правильное выражение: ценность будет постепенно превращаться в основной драйвер экономики. Знания сами по себе начинают иметь всё более инструментальный характер. Знания не ради знаний, как в классической чистой науке. Это на самом деле использование знаний для построения некоего механизма ценностей. Экономика становится всё более и более пропитана обратными связями. Она всё больше ориентируется на удовлетворение потребностей каждого конкретного человека.

Б.Д.: Т.е. наконец-то действительно «экономика для человека», а не «человек для экономики»?

И.А.: По крайней мере, это так по тому, что я вижу в постиндустриальном сегменте развития экономики. Он ведь очень неравномерный даже в самых продвинутых странах: там есть и постиндустриальные сегменты, и индустриальные, и аграрные. Но то, что я вижу в развитии постиндустриального сегмента, – это всё большая ориентация на

потребности конечного пользователя, а не другого субъекта экономики. И тут возникает поразительное явление: оказывается, что технологическая экономика глобально ориентирована, потому что потребности у людей более или менее одинаковые, независимо от того, где они живут. Потребность в общении по мобильному телефону – она одинакова, независимо от того, в Европе вы, в Америке, в Африке, Австралии. Есть, конечно, определенные ниши, обычно связанные либо с конкретным языком, либо с конкретными бизнес-традициями, нестандартными приёмами ведения бизнеса. Классический пример – российская бухгалтерия, унаследованная от Советского Союза.

Б.Д.: Или исламский банкинг.

И.А.: Точно, это экзотичная система. Но если бы не было этой экзотической ниши, то компания 1С, один из лидеров российской IT-индустрии, в принципе не смогла бы по этой модели развиваться, она проэксплуатировала конкретную нишу. Точно так же и большинство других технологических компаний, ориентированных на национальные рынки. Они были завязаны на какие-то очень специфические особенности этих национальных рынков, вытекающих либо из практики, либо из языка. Но это, тем не менее, ничтожно малая доля очень специальных потребностей, причем сокращающаяся доля.

Здесь возникает эффект обратной связи: чем выше уровень глобальной унификации, тем сильнее влияние на конкретные традиции. В каком-то смысле не только российская бухгалтерия приближается к мировой, но и языковые барьеры постепенно уменьшаются. Знаете, русский язык – он вообще очень специфический, потому что он был всегда чрезвычайно адаптивным, можно на нём историю технологического лидерства изучать.

Б.Д.: По языковым слоям.

И.А.: Да. В каком веке, из какого языка шли заимствования. Был период французских заимствований, немецких, а XX век ознаменован английскими заимствованиями. В современном русском языке сложно найти корни исконно славянские. Почти любое слово выводится на один из индоевропейских языков. Но важно то, что в краткосрочной перспективе языковые особенности не снимутся, а в долгосрочной, конечно, будет общая тенденция на унификацию всех процессов, включая и языковые. Английский язык стал международным языком современного бизнеса, науки. Пожалуй, только в социальной жизни он не занял главенствующей роли во всём мире. Возможно, это будет меняться. Может быть, этим языком будет не английский, а какой-то другой. Но общая тенденция унификации, в том числе и культурной, процессов во всех странах и на всех континентах, а она очевидна, – это явный результат глобализации. И она же подстёгивает эту глобализацию.

Б.Д.: В то же время глобализация помогает сохранять и свои идентичности, свои локальности, хотя уже не связанные так сильно с территорией.

И.А.: Совершенно верно. И это очень хорошо видно на диаспорах, например. Сейчас изменилось отношение к диаспорам. Традиционно диаспоры либо замыкались кланово и старались противостоять враждебной окружающей среде, либо, наоборот, принимали позицию полной ассимиляции и максимальной мимикрии.

Б.Д.: Сейчас вполне возможна и двойная, и тройная идентичность при сохранении связей всех уровней.

И.А.: Совершенно точно. Это новое явление, которого раньше (до середины XX века) точно не было.

Б.Д.: И это период такой форсированной миграции: человек – бизнесмен, учёный – может сегодня работать в одном месте, потом полгода поработать в другом месте, набраться опыта и вернуться. То, что сейчас называют «трансмиграцией» – в отличие от «эмиграции» и «иммиграции»...

И.А.: Да. Я думаю, что это особенно стало заметно в нашей стране в последние 20 лет. Потому что на открытых глобальных рынках это произошло немного раньше. Наверное, это можно датировать началом послевоенного периода. Но абсолютно чёткий факт:

возникла каста, как иногда говорят, *wondering scientists*, которые блуждают по миру и занимаются наукой в тех местах, где это наиболее интересно. А еще возникло более интересное и дающее большие возможности и перспективы, и в то же время несущее большие риски явление: теперь миграция распространяется не только на конкретных людей, носителей знания, но и на бизнесы. Традиционный индустриальный бизнес в каком-то смысле «пришпилен» к своему месторасположению: заводу, скважине...

Традиционный бизнес пришпилен по-прежнему. Нефтяную компанию или Газпром перевезти в другую юрисдикцию практически невозможно.

Б.Д.: А вот автомобильную сборку запросто.

И.А.: Да. При этом любопытно, что автомобильный бизнес в последнее десятилетие упорно стремится к модели системной интеграции, когда автомобильные производители на самом деле превращаются в проектировщиков и финальных сборщиков. Они сами ничего не производят. В ещё большей степени это развито в авиастроении. Мне в своё время довелось побывать на сборочных заводах Боинга, а они являются одновременно крупнейшей инжиниринговой компанией и крупнейшей логистической компанией. При этом практически ни одной детали своих самолётов сами они не производят. Они их собирают и обеспечивают логистику поставок от, если я верно помню, 60.000 поставщиков со всего мира на один широкофюзеляжный самолёт. И система работает *just in time*, т.е. детали доставляются в нужный момент в нужное место. Я немного отвлёкся, но это новое явление, которого раньше не было. Раньше принято было говорить об утечке мозгов, о миграции носителей знаний, но сегодня можно говорить об утечке бизнеса. Бизнес, базирующийся на интеллектуальной собственности, не скованный материальными активами, приобретает абсолютную текучесть. Он всегда утекает туда, где ему лучше, легче, выгоднее, проще работать. На самом деле, единственный способ изменить направление этого потока – создать условия, которые не хуже, а, желательно, лучше.

Б.Д.: Т.е. создать условия, в которых он притечёт, а не будет утекать.

И.А.: Да. Он в каком-то смысле всегда пытается найти свою потенциальную яму. Человеку свойственно минимизировать усилия. Бизнесу свойственно минимизировать усилия не в меньшей, а даже в большей степени, чем человеку. Потому что это становится экономической задачей. Если где-то транзакционные издержки выше, а где-то – ниже, то он неизбежно окажется там, где они ниже, если нет никаких сдерживающих факторов. Вот завод или уже упоминавшаяся нефтяная скважина – сильно сдерживающие факторы.

Б.Д.: Но строят в Китае заводы...

М.У.: А есть какая-то конкуренция между государствами за бизнесы, как существует конкуренция между банками за клиентов?

И.А.: Между государствами, где этот процесс осознан, есть – вне всякого сомнения. Существует явная тенденция к построению самодостаточных рынков, на которых было бы привлекательно работать. Этим активно занимается Европа, можно целую философию под это подвести. Причина образования Евросоюза... Судя по всему, в современной экономике при маргинальности современных технологических бизнесов, самодостаточный рынок возникает при населении от 250 млн. человек. Таких рынков в мире совсем немного. К ним, очевидно, относятся США, Китай и Индия, но Бразилия и Россия в них уже не попадают. Ни одна европейская страна самодостаточным рынком в современной экономике не является. Но все вместе они таким рынком оказываются. На мой взгляд, формирование ЕС, которое шло не по политической, а по экономической линии, – оно происходило именно ради создания такого крупного рынка, чтобы он достиг этой самодостаточности и смог обеспечить у себя максимально привлекательные условия для работы компаний, создающих новую волну инноваций и ценностей.

Б.Д.: Но и на другом уровне идёт конкуренция. Как конкуренция между Индией и, может быть, сейчас уже Россией за то, где будет центр оффшорного программирования. Такого рода конкуренции – это тоже характеристика нового мира?

И.А.: Это международное разделение труда. Здесь есть конкуренция за какие-то зоны, и очень важно найти, точнее, постоянно находить для себя правильный фокус, правильную зону приложения усилий в международной конкурентной кооперации. Сегодня очень трудно найти такой технологически инновационный продукт, на котором написано «made in... конкретная страна». В этом смысле замечательный пример – это iPhone от Apple, на котором сзади написано «designed by Apple in California, assembled in China» – на нём не сказано, что он сделан в какой-то конкретной стране.

Б.Д.: А на каких-то внутренних детальках, скорее всего, ещё что-то написано.

И.А.: Да, естественно. А экран для него делается, допустим, в Корее или Тайване. Так вот, вся современная глобальная технологическая индустрия работает на модели конкурирующей кооперации и кооперативной конкуренции – это всё очень сложно. И нахождение своего позиционирования на этом рынке чрезвычайно важно. У меня был опыт работы в международной компании, которая вела R&D, индустриальные разработки по программному обеспечению в ведущих оффшорных странах, а к ним, вне всякого сомнения, относятся Индия, Китай и Россия, а для США – это оффшор. И реально между центрами разработки в этих трёх странах была и конкуренция, но было и сотрудничество, и разделение по областям компетенции. Никому не пришло бы в голову в Россию отдавать работы по массивной разработке ПО, какого-то простого кода – для этого есть Индия. В то же время хорошо известно, что в России хорошо решают не очень большие по объёму, но очень сложные технически, с ориентацией на нетривиальную математику и алгоритмику задачи. Но зато сделают, скорее всего, на уровне прототипа, а вот довести до работающего продукта лучше в Китае. В технологическом бизнесе сейчас принято такое распределение между разными географиями и странами, в котором – и это объективная реальность – американская корпорация на сегодняшний день занимает место глобального дирижёра и координатора. И, это, наверное, будет развивающимся трендом. Сектор разработки программного обеспечения – это абсолютно уникальный пример того, где наша страна очень чётко определила свою конкурентную нишу в своей компетенции. У нас люди, работающие в этом секторе – это специалисты мирового уровня, чётко знают, что они могут, как работать с заказчиками, они знают свои рынки и так далее. Но это относится к очень ограниченному сегменту, у которого есть одно неоспоримое преимущество, как ни странно, связанное с отсутствием наследия, с молодостью этого сегмента.

Б.Д.: Он принципиально новый.

И.А.: Да. Он возник в постсоветский период под очень сильным влиянием транснациональных корпораций, и в результате устроен совершенно по международным моделям, сильно интегрирован в глобальную среду и конкурентен на мировом уровне. К сожалению, практически все технологические сектора, которые имели советское наследие, этой характеристикой не обладают, и с очень большим трудом и скрипом интегрируются в стандарты, принятые на международных рынках.

Б.Д.: Что же делать?

И.А.: Для начала учить надо, в том числе учить конкретных людей. Потому что мало кто имеет этот опыт работы на глобальных рынках. И стимулировать. Но стимулировать не в смысле поблажек, а в смысле, может, даже более жёстких требований. Потому что, к сожалению, часто оказывается, что мы не в состоянии внятно и прозрачно определить набор таких требований, которые привели бы к выполнению решаемой задачи. Не только убрать барьеры, но и поставить необходимые наборы требований. Есть замечательный пример: программа, по которой ведётся огромное количество научно-технологических разработок в Европе, которые финансируются за счёт ЕС. Там есть жёсткие требования: в заявленном проекте должно быть участие университета, промышленной компании и малого бизнеса. Если этих трёх компонентов нет, то проект просто не принимается к рассмотрению.

Б.Д.: Т.е. это стимулирует нахождение общего языка, нахождение способов взаимодействия между этими тремя типами субъектов.

И.А.: Да. И даёт надежду на то, что есть солидный фундаментальный задел, есть умение работать с рынками, которые приносят с собой крупные компании и корпорации, и есть инновационный потенциал малого технологического бизнеса.

Б.Д.: А у нас, наверное, ещё одним пунктом здесь должно быть наличие международной кооперации.

И.А.: Да. В этом смысле то, что в Сколково делается, с точки зрения требований по участию международных учёных с опытом работы на глобальных рынках, менеджеров и так далее, – это, на мой взгляд, абсолютно правильно, потому что они-то и приносят компетенцию. Одна из причин такой успешности сектора разработки программного обеспечения в России заключается в том, что транснациональные компании, придя сюда за талантами, реально принесли компетенции.

Б.Д.: Принесли корпоративную культуру.

И.А.: Да, и, кстати говоря, они создали напрочь отсутствующий в других технологических секторах слой квалифицированного, умеющего работать по международным мировым стандартам среднего инженерного менеджмента. У нас очень хорошо с исполнителями, они креативные, талантливые, толковые. У нас прилично с топ-менеджментом, но между этими двумя слоями всегда была большая дыра из тех, кто являются менеджерами проектов, программ, технологических разработок и так далее. Как известно, в Советском Союзе их выращивали методом естественного отбора, но то поколение уже вымерло, а новое, умеющее работать в менее жёстко построенной системе в других инженерных областях, практически не появилось. А в IT и в особенности в программном обеспечении опыт работы корпораций, вышедших на российский рынок, позволил подготовить и обучить целый слой инженерного менеджмента. Если сегодня посмотреть по составу, скажем, центров разработки крупных российских IT-компаний, то практически везде есть люди, прошедшие школу транснационала.

Б.Д.: А в завершение, коротко о месте РВК во всём этом переходе.

И.А.: РВК пытается помогать, если угодно, фасилитировать зарождение этой экосистемы из всех необходимых участников. У нас довольно сложная двойственная роль: мы определены в единственном правительственном документе, где РВК упоминается как финансовый институт развития, – это в Концепции долгосрочного развития. Вообще-то, что такое финансовый институт развития, никто не знает и нигде это толком не определено, кроме утверждения того, что к финансовым институтам развития относятся РВК, Внешэкономбанк и ещё некоторые государственные корпорации. Но при этом, как мы быстро убедились на практике, если мы действуем исключительно финансовыми методами, это ни к чему хорошему не приводит в отсутствие экосистемы и всех необходимых разнотипных участников, игроков рынка. Ведь особенность экосистемы в том, что она всегда не плоская, она всегда сложно устроена, сложно структурирована. Там всегда должны быть разные типы участников. Это, может быть, немного «экономический дарвинизм», но, тем не менее, в бизнесе это необходимо.

Б.Д.: Т.е. это не столько банк, сколько очаг культуры.

И.А.: Да. В результате мы неизбежным образом пришли к тому, что нам пришлось заняться анализом, выявлением провалов, дыр рынка и конкретными мероприятиями, программами, чтобы эти дыры закрывать, выращивать тех игроков, которые в развитых системах на этом месте находятся. Элементарный пример: в той же Кремниевой долине на одну инновационную компанию приходится пять-шесть компаний всякого рода сервисной индустрии. Начиная от кафе и ресторанов, где кормят сотрудников инновационных стартапов, кончая специализированными юридическими фирмами, занимающимися оформлением интеллектуальной собственности, сертифицированными лабораториями или центрами инженерного прототипирования и так далее – компаний, которые сами

интеллектуальной собственности не создают, но создают необходимую для этого инфраструктуру.

Б.Д.: Т.е. вы оказываетесь в положении структуры, которая вынуждена, во-первых, проводить диагностику того, как эта экосистема вообще бывает устроена, а далее проектировать, как с поправкой на российские условия это может быть довыращено?

И.А.: Мы пытаемся это делать. Я не стану утверждать, что у нас это всегда успешно получается. Но мы одни из немногих, кто в этом направлении пытается работать. У нас есть совершенно чёткое обоснование для этого: если мы этого не сделаем, то наши финансовые инвестиции окажутся неуспешными. Так как мы являемся институтом развития и в то же время работаем как коммерческая организация, мы должны обеспечить доходность, возвратность наших финансовых инвестиций. Поэтому мы доращиваем эти элементы. И за последние год-полтора вокруг РВК сложилась уже заметная и значимая партнёрская система. Я не буду говорить, что она идеально соответствует всем требованиям экосистемы, но с нами работают основные бизнес-ассоциации, технологические компании, венчурные партнёры, фонды – в общем, все, вплоть до учебных центров или информационных ресурсов. Некие попытки проникновения есть практически по всему фронту.

Б.Д.: Есть возможность ощутить, как работает каждый сектор, и в то же время стать своего рода связующим звеном, реорганизуя эту среду?

И.А.: Да. При этом мы пользуемся теми инструментами, которые есть в наших руках. А единственный такой инструмент – это государственные деньги, которые могут быть структурированы в виде фондов. Мы создаём специализированные фонды для поддержки компаний специализированного типа, либо наша прибыль может быть потрачена непосредственно РВК для выполнения своих программ развития. Мы в довольно больших объёмах заказываем всякого рода работы, в том числе размещая их результаты как публичные, проводим разного рода мероприятия, оказываем спонсорство конференций, конкурсов для инновационных идей и старт-апов и так далее вплоть до программ, которые мы запустили на телевидении. Мы запустили «Технопарк» – программу пропаганды истории успеха технологических предпринимателей, ученых, инженеров.

Б.Д.: Т.е. в полной мере формируя новую культуру новой эпохи?

И.А.: Мы пытаемся её формировать. Мы считаем, что это абсолютно необходимо. Надо признать, я не люблю излишне оптимистических тезисов и громких заявлений. Опыта в этой работе ни у кого практически нет, причём не только у нас в стране, но и в мире. Программы попыток перевода целой страны на инновационные рельсы предпринимались многими и неоднократно, но очень немногие были действительно успешны.

Б.Д.: Тем более – за более или менее короткие сроки.

И.А.: Да. Как правило, и я в этом твёрдо уверен, потому что мы это проанализировали, **успешными оказывались те попытки, которые изначально отстраивались на модели глобализации и интеграции в существующие международные цепочки добавленной стоимости.** А изоляционистские попытки, сфокусированные на своём национальном рынке, как правило, оказывались провальными.

Б.Д.: Спасибо.

И.А.: Спасибо вам.

Досье

Игорь Агамирзян родился 21 марта 1957 г. в г. Ленинграде. В 1979 закончил Ленинградский Государственный университет. Специальность: прикладная математика. Квалификация: математик, преподаватель.

В 1986 защитил диссертацию кандидата физико-математических наук. В 1979 – 1988 – стажер-исследователь, младший научный сотрудник, научный сотрудник Института теоретической астрономии Академии наук СССР. В 1984 – 1995 – лектор, доцент Кафедры вычислительной математики физико-механического факультета Ленинградского

Политехнического института. В 1988 – 1992 – старший научный сотрудник Ленинградского института информатики Академии наук СССР.

С 1991 г. – в бизнесе сферы информационных технологий. В 1991 – 1995 – технический директор Астрософт Лтд., Авторизованный партнер Майкрософт. В 1995 – 1996 – консультант Майкрософт Консалтинг, Майкрософт Ближний Восток (Дубай). В 1996 – 1997 – старший консультант / руководитель практики Майкрософт Консалтинг, Майкрософт Восточная Европа. В 1997 – 1999 – руководитель отдела по работе с корпоративными заказчиками, Российское представительство корпорации Майкрософт, Майкрософт Восточная Европа. В 1999 – 2003 – менеджер по связям с университетами, Исследовательский центр Майкрософт (Великобритания). В 2003 – 2005 – директор отдела по работе с государственными организациями, Российское представительство корпорации Майкрософт, Майкрософт Центральная и Восточная Европа. В 2005 – 2007 – директор по стратегии, Кабинет Президента Майкрософт в России и СНГ, Майкрософт Центральная и Восточная Европа. В 2007 – 2009 – генеральный директор, Санкт-Петербургский центр разработок EMC2, Корпорация EMC2.

В мае 2009 года назначен генеральным директором ОАО «РВК».

16 декабря 2010, 09:49