



А.Н.Марьин-Островский

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНСТИТУТОВ СОБСТВЕННОСТИ И ВЛАСТИ: ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ АНАЛИЗА НА ПРИМЕРЕ ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

Разгоревшийся в конце 2008 г. мировой финансово-экономический кризис больно ударил и по России. Несмотря на все заверения правительства, мы воочию можем убедиться в глубине и масштабности стоящих перед страной проблем. Не случайно фокус внимания экспертного сообщества постепенно смещается с негативных тенденций в финансовой сфере к диспропорциям в российской экономике в целом. Но для понимания глубинных причин сложившейся ситуации этого совершенно недостаточно. Чтобы разобраться в существе происходящего, от критики стратегических решений власти в экономической области следует перейти к рассмотрению их политических оснований.

В данной статье предпринята попытка выработать методологический подход, позволяющий проследить связь между политической и экономической сферами. Согласно нашей гипотезе, корни экономических проблем современной России кроются в специфических характеристиках действующего в ней института собственности, которые, в свою очередь, детерминированы особенностями ее политического режима. Но прежде чем приступить к описанию предлагаемого нами подхода, необходимо вкратце остановиться на использованном при его разработке понятийном аппарате.

Основные аналитические категории

Базовой категорией нашего анализа является «*институт*». Согласно классическому определению, сформулированному одним из создателей неинституционализма Дугласом Нормом, «институты — это „правила игры“ в обществе, или... созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми»¹. Включая в себя «как формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), так и определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других»², институты уменьшают неопределенность и выполняют функции координации, кооперации и дистрибуции.

Исследователи неинституциональной школы подчеркивают необходимость четкого различения между институтами и организациями. Если первые трактуются ими как *правила игры*, то вторые — как

¹ Норм 1997а: 17.

² Норм 1997б: 7.

команды игроков. Полностью признавая обоснованность такого различия, в настоящей работе мы, однако, воздержимся от использования термина «организация», поскольку в обыденном и менеджериальном понимании он отягощен рядом коннотаций, искажающих его смысл. Так, в известном учебнике Ричарда Дафта организация определяется как «имеющее специально созданную структуру социальное образование, деятельность которого подчинена определенной цели»³. Между тем «игроками» могут быть и сетевые структуры (кланы, «обоймы», «семьи», интегрированные бизнес-группы⁴ и т.д.), не имеющие ни четкой структуры (тем более — специально созданной), ни ясно различимых границ, ни даже отчетливо выраженной цели. Гораздо более адекватным нам представляется понятие «актор» как «субъект социального действия, обладающий целями, ресурсами и стратегиями для достижения целей»⁵. Одно из достоинств данного понятия заключается в том, что оно позволяет выстраивать типологии как *самих акторов* (например, подразделив их на индивидуальных и коллективных, элитных и массовых⁶), так и их *композиций* (например, выделив системы с одним доминирующим актором и с множеством конкурирующих акторов⁷).

Теперь попытаемся провести разграничение между институтами и тем, что можно обозначить как *устойчивые поведенческие паттерны*. По справедливому замечанию Джона Коммонса, «иногда кажется, что институт подобен зданию, каркас которого сделан из законов и правил, а индивиды являются его жильцами. А иногда кажется, что институт — это само поведение жильцов»⁸. Не отрицая возможности и второй трактовки, мы все же полагаем, что первая намного точнее передает сущность института.

Стремясь к максимизации собственного выигрыша в рамках установленных правил, участники игры используют определенные игровые стратегии. Однако поскольку успех предпринимаемых ими шагов в немалой степени зависит от действий противоположной стороны, каждый из них просчитывает варианты своего поведения в случае наступления определенных событий. Количество таких событий и способов ответа на них не безгранично; соответственно, ограничено и число их сочетаний, сулящих победу одному из игроков. Обучаясь в процессе игры, участники производят селекцию эффективных моделей поведения. В простейшем своем выражении модель может быть представлена следующим алгоритмом: если первый игрок делает ход «А», то второй должен ответить ходом «А₁», за ходом «В» следует ход «В₁» и т.д. Так, в шахматах существуют классические дебюты и эндшпили, в современном боксе — классические связки атакующих ударов и контратак. Но сочетания подобных «игровых моментов» не являются правилами, а значит — и институтами.

Любое правило предполагает наличие некоего механизма, принуждающего к его соблюдению. А так как никакое принуждение не может быть безличным, необходим и *гарант* правила⁹. В роли такого гаранта может выступать как государство или другая силовая структура¹⁰,

³ Дафт 2008: 835.

⁴ Паннэ 2000.

⁵ Гельман, Рыженков, Бри 2000: 21. В западной литературе сходное определение использует, в частности, Джеймс Коулмен (Coleman 1990).

⁶ Карл, Шмиттер 1991.

⁷ Гельман, Рыженков, Бри 2000: 21—23.

⁸ Commons 1934: 69.

⁹ Аузан 2006: 22—24.

¹⁰ См. Волков 2005.

так и сам адресат правила. Однако в любом случае степень его исполнения зависит от гаранта, и при отказе последнего от своих функций правило может перестать действовать. В то же время следует понимать, что *гарант тоже является актором, и отличие его от других акторов состоит лишь в том, что — в идеале — он должен обеспечивать защиту правил и норм*. Подобно остальным игрокам, гарант находится не *над* системой, а *внутри* нее. Поэтому, говоря о механизмах принуждения к соблюдению норм и правил как о части институтов, мы имеем в виду только общее определение того, кто должен выполнять функции гаранта, какими методами он может действовать и к каким санкциям прибегать, но ни в коей мере не самого гаранта.

Анализируя свойства институциональной среды в целом, исследователи часто обращают внимание на наличие в ней элементов иерархизированной упорядоченности. Особенно четко такая упорядоченность прослеживается на уровне формальных институтов, где действует то, что в юридической науке именуется иерархией источников права. В большинстве современных политических систем наивысшей юридической силой обладает конституция, и при возникновении правовых коллизий они преодолеваются в пользу конституции. Вместе с тем в реальной жизни мы нередко видим отступления от данного принципа, то есть речь идет скорее о стремлении к иерархизации, чем о жестко иерархической институциональной структуре. Подобная несовершенная упорядоченность присуща и институтам, что позволяет рассматривать их как особого рода *институциональные кластеры* — совокупности функционально взаимосвязанных и относительно упорядоченных норм и правил.

Если мы внимательно присмотримся к структуре институционального кластера, то обнаружим, что, наряду с «жестоким ядром», в нем имеется и более гибкая «оболочка»¹¹. Элементы такой «оболочки» гораздо легче поддаются внешнему воздействию, нежели «ядро», но их изменение способно кардинальным образом повлиять на функциональную направленность института, *режим его функционирования*. Так, будучи не в состоянии ликвидировать институт выборов, доминирующий актор может создать такие процедурные условия голосования, которые полностью лишат этот институт его первоначального значения.

¹¹ Именно на эти универсальные элементы структурной организации институтов фактически и наткнулся Имре Лакатос, анализируя современную науку (Лакатос 1995).

Следующим концептуально значимым для нас понятием является «*стратегия*», то есть упорядоченная, осознанная последовательность действий, направленных на достижение некоей цели (применительно к интересующей нас здесь политической сфере — на приобретение, удержание и осуществление власти). Стратегия актора определяется не только теми задачами, которые он перед собой ставит, но и имеющимися у него ресурсами, а также характеристиками институциональной среды.

Существует два типа стратегий, различающихся по объекту направленности: *стратегии в отношении институтов* (институцио-

нальные стратегии) и *стратегии в отношении других акторов*. При анализе стратегий второго типа вполне можно использовать схему, предложенную Джованни Сартори¹², который, исходя из возможности двоякого толкования политики, подразделял их на стратегии «войны» (игра с нулевой суммой) и «торга» (игра с ненулевой суммой). Однако применительно к институциональным стратегиям требуется более сложная классификация. Мы выделяем три «чистых» вида институциональных стратегий (с последующей разбивкой двух из них на подвиды)¹³.

¹² Sartori 1987.

¹³ На практике, разумеется, гораздо чаще используются «смешанные» стратегии, где выделенные нами «чистые» присутствуют в качестве элементов.

1. *Стратегия институциональных изменений*, то есть действия, направленные на изменение имеющихся институтов:
 - *единоличная* (ситуация, когда у актора достаточно ресурсов для самостоятельного изменения институтов);
 - *коллективная* (ситуация, когда ввиду недостаточности собственных ресурсов актору приходится согласовывать свою стратегию со стратегиями других акторов).
2. *Стратегия институционального подчинения*, то есть пассивное принятие установленных норм и правил. Подобная стратегия способствует укреплению существующих институтов, и, если эти институты создают негативные стимулы, ее долгосрочным следствием может стать подрыв политической и/или экономической системы в целом (например, подчинение акторов запрету на высокопродуктивную предпринимательскую деятельность обернется экономической и социальной отсталостью).
3. *Стратегия институционального неподчинения*, то есть совершение действий, выходящих за рамки установленных правил, без попыток изменить эти правила:
 - *стратегия принятия рисков* (поскольку вероятность санкций в случае обнаружения нарушений никогда не бывает стопроцентной, нарушитель может просто уповать на благоприятный для себя исход);
 - *стратегия изменения режима функционирования института* (воздействие на механизмы принуждения к выполнению правил либо на способ правоприменения, например массовое неповиновение, лишаящее гаранта возможности использовать санкции ввиду ограниченности его ресурсов). По сути, подобная стратегия является базовой для «оранжевых революций»¹⁴.

¹⁴ Шарп 2005.

Чтобы инициировать ту или иную стратегию, акторы, ограниченные институциональной средой, нуждаются в *ресурсах*. «Ресурс — это атрибут, обстоятельство или благо, обладание которым увеличивает способность влияния его обладателя на других индивидов или группы»¹⁵. Можно выделить три вида ресурсов: *силовые ресурсы*, связанные с возможностью прибегнуть к физическому насилию; *экономические ресурсы*, позволяющие использовать материальное поощрение; и *символические ресурсы*, основанные на способности к убеждению. Ресурсы также делятся на отчуждаемые, которые могут быть переданы одним

¹⁵ Мшвениерадзе 1989: 74.

физическим или юридическим лицом другому (к этой категории относятся прежде всего ресурсы, имеющие вещественную форму), и неотчуждаемые, которые переданы быть не могут.

Ресурсы обладают несколькими интересными свойствами. Первое из них — способность к мультиплицированию (наличие потенциальной возможности после серии обменов приобрести свой первичный ресурс с положительной дельтой). Второе — ситуативная значимость, ибо никакой ресурс не обладает абсолютной ценностью, но приобретает ее при определенных обстоятельствах (эффект «глотка воды в пустыне»).

Помимо трех упомянутых видов ресурсов, существует еще один — политический «метаресурс», позволяющий влиять на «обменные курсы», по которым один ресурс конвертируется в другой. Обладающий этим ресурсом актер способен устанавливать правила игры, повышающие либо понижающие стоимость конкретных ресурсов.

Институт собственности

Определившись с понятийным аппаратом, мы можем перейти от общего описания институтов к анализу института собственности. В общем виде *институт собственности представляет собой совокупность норм и правил, регламентирующих возможности индивидов и организаций использовать ограниченные ресурсы, а также механизмы реализации этих возможностей*. Права собственности¹⁶ можно рассматривать как на макроуровне, в масштабах всего государства и общества, так и на уровне деятельности индивидов и организаций. «С точки зрения общества права собственности выступают как „правила игры“, которые упорядочивают отношения между отдельными агентами. С точки зрения индивидуальных агентов они предстают как „пучки правомочий“ на принятие решений по поводу того или иного ресурса»¹⁷. Суммируя теоретические изыскания в данной области, выделим шесть основных концептуальных положений, от которых отталкиваются исследователи прав собственности:

1. Термин «собственность» обозначает не какие-то материальные или нематериальные объекты, а определенные *наборы прав*. Собственностью является не сам по себе ресурс, но «пучок» или доля прав по его использованию.
2. Отношения собственности есть отношения именно между людьми, а не между человеком и «вещью». По сути дела речь идет о действующей в обществе системе, регулирующей доступ к материальным и нематериальным благам.
3. Институт собственности напрямую связан с ограниченностью ресурсов, ибо установление прав собственности имеет смысл только по отношению к ограниченным (редким) ресурсам. Именно ограниченность ресурсов обуславливает конфликтность их распределения, и институт собственности призван канализировать такую конфликтность и уменьшить ее потенциальные риски.

¹⁶ Основные положения неинституциональной концепции прав собственности сформулированы в работах Гарольда Демсеца и Армена Алчиана (см., в частности, Demsetz 1967; Alchian, Demsetz 1972, 1973; Alchian 1974, 1984).

¹⁷ Капелюшников б.г.

4. Права собственности носят всеобъемлющий характер и могут наделять властью как над материальными, так и над концептуальными объектами, вплоть до неотчуждаемых личных свобод.
5. Отношения собственности санкционируются обществом, но не обязательно государством. Они могут закрепляться и охраняться не только силой закона, но и авторитетом традиций, обычаев, нравственных и религиозных заповедей и т.п.
6. Права собственности имеют поведенческое значение. Они действуют как своеобразные стимулы, увеличивая издержки одних способов поведения и повышая привлекательность других.

При рассмотрении прав собственности на микроуровне перво-степенное значение приобретают элементы соответствующего «пучка правомочий» индивидов и организаций. Существует классический их перечень, состоящий из 11 элементов (право владения, пользования, управления, право на капитальную стоимость и т.д.)¹⁸. В свою очередь, при анализе института собственности на макроуровне упор должен быть сделан на следующие три группы его качественных параметров:

¹⁸ *Honore 1961.*

- 1) *степень спецификации прав собственности* (четкое определение объекта и субъекта собственности, а также всех правомочий, связанных с обладанием собственностью);
- 2) *степень защиты прав собственности* (наличие реально действующих механизмов, позволяющих защищать объекты собственности от посягательств, в том числе со стороны государства);
- 3) *степень управленческого контроля* (полнота контроля над объектами собственности).

Вполне очевидно, что ключевой здесь является первая группа параметров — ведь при отсутствии определенности относительно субъекта и объекта собственности совершенно непонятно, кого и что нужно защищать, кто и чем имеет право управлять. От того, насколько специфицирована и защищена собственность, зависит и доминирование тех или иных механизмов ее перераспределения. При высокой степени спецификации и защищенности наибольшее распространение получают рыночные и юридические механизмы перераспределения собственности, в противоположном случае — административные либо чисто силовые. В целом же можно выделить пять механизмов такого перераспределения:

- *экономический* (покупка, продажа, сдача в аренду, лизинг и др.);
- *юридический* (добровольная или принудительная передача собственности на условиях и в формах, установленных законом);
- *силовой* (захват собственности при непосредственном использовании или угрозе использования физического насилия);
- *налоговый* (фактическое изменение характеристик «пучка» прав собственности путем установления обязательных безвозмездных платежей в пользу государства или других силовых структур);
- *административный* (фактическое изменение характеристик «пучка» прав собственности за счет использования представителями

государства имеющейся у них возможности оказывать давление на собственников, действуя в рамках формально установленных юридических норм);

— *управленческий* (установление контроля над деятельностью предприятия через внедрение в его руководство «своих людей» или создание «вокруг» него цепочки организаций, которым фактически передаются ключевые управленческие функции — управление финансовыми потоками, сбыт продукции и т.п.).

Таким образом, характеристики института собственности определяют механизмы перераспределения материальных и нематериальных активов, а эти механизмы, в свою очередь, задают тип «титульного ресурса», обладание которым позволяет актору эффективно защищать и приумножать свою собственность. Соответственно, повышается спрос на ресурс этого типа, что отражается и на стратегиях игроков. Игроки, лишенные «титульного» ресурса и не имеющие возможности его приобрести, заинтересованы в изменении институциональной среды, а игроки, обладающие им, — в сохранении status quo. И поскольку доминирующие игроки всегда относятся к последней категории (именно обладание значительным объемом «титульных» для данной институциональной среды ресурсов и делает их доминирующими), возникает эффект «блокировки» институциональных изменений. Но как тогда возможно изменение сложившегося института собственности и чем оно может быть обусловлено?

Механизмы трансформации института собственности в постсоветской России

Подавляющее большинство моделей, описывающих институциональные изменения, так или иначе делают упор на экзогенные по отношению к институциональной среде факторы (например, цены на ресурсы¹⁹ или уровень знаний²⁰), подвижки в которых приводят и к трансформациям институтов. Однако подобные объяснения могут считаться достаточными лишь в долгосрочной перспективе и только применительно к относительно стабильной и эффективной институциональной среде с устойчивой композицией акторов, то есть при соблюдении условий, явно отсутствующих в постсоветской России.

На наш взгляд, в случае России динамика трансформации института собственности определялась и будет определяться последовательностью ситуативных решений ключевых акторов. Но раз так, то для ее вероятностного прогнозирования необходимо прежде всего идентифицировать таких акторов, проанализировать их цели и интересы, а затем попытаться определить ресурсы и стратегии, требующиеся для реализации этих целей и интересов.

На протяжении всего периода существования постсоветской России в ней отчетливо просматриваются две группы доминирующих игроков: *власть* и *бизнес*²¹. Конечно, разграничение этих групп в известной мере условно. Во-первых, ни властные субъекты, ни субъекты бизнеса четко не институционализированы. Во-вторых, границы данных

¹⁹ Demsetz 1967.

²⁰ Норт 1997а.

²¹ Мы исключаем общество из числа ключевых акторов, поскольку оно не только было отстранено от процесса институционального конструирования собственности, но и практически не участвовало в ее распределении на микроуровне.

субъектов крайне расплывчаты и не всегда поддаются определению, тем более что за последние 15—20 лет мы не раз были свидетелями явной диффузии власти в бизнес и бизнеса во власть. Тем не менее можно сказать, что в целом власть организована как некоторая совокупность клиентел²², а ключевые бизнес-акторы могут быть отождествлены с ФПГ, или интегрированными бизнес-группами (ИБГ)²³.

²² Афанасьев б.г.

²³ Паттэ 2000.

Какие же цели преследуют выделенные группы акторов? Можно принять за аксиому, что любой политический игрок будет пытаться максимизировать свою власть и влияние. Существует всего три способа решения этой задачи: принуждение (силовой ресурс), поощрение (экономический ресурс) и убеждение (символический ресурс). Аналогичным образом любой бизнес-актор, по определению, стремится к увеличению собственного капитала. Поскольку мы редуцировали нашу модель до двух участников, вопрос можно переформулировать следующим образом: в чем нуждалась власть из того, что ей мог дать бизнес, и в чем нуждался бизнес из того, что могла ему дать власть?

Анализируя интерес власти к бизнесу, мы выделили две группы интересов. Первая из них связана с *осуществлением функций социального обеспечения* (в самом широком понимании). Если в странах рыночной демократии эти функции осуществляет государство за счет налоговых поступлений, то в России еще в советские времена сложилась практика перекалывания их на плечи хозяйствующих субъектов. С распадом советской системы потребность власти в привлечении подобного рода структур (в лице бизнеса) к решению социальных задач не только не снизилась, но еще больше возросла.

Вторую группу интересов можно условно обозначить как *сбор политической ренты*. После того как в ходе политического транзита в России был сформирован институт выборов, пребывание политика во властной иерархии стало зависеть от его способности добиваться электоральной поддержки. Но для организации эффективной избирательной кампании требовались значительные финансовые средства, которые мог обеспечить только бизнес, ведь даже политики, обладавшие доступом к большому объему государственных ресурсов (как, например, губернаторы), не имели возможности использовать их напрямую для решения своих электоральных задач.

С интересами бизнеса дело обстоит еще любопытнее. Ввиду того что само государство не заинтересовано в создании высокоэффективного института собственности, неизбежно затрудняющего сбор политической ренты, *запрос на установление более специфицированной системы прав собственности мог прийти только от бизнеса*. Но этого запроса не последовало. Такое положение вещей, по-видимому, объяснялось несколькими обстоятельствами. Во-первых, «размытый» институт собственности позволял производить скрытую «приватизацию прибылей» предприятий, еще находящихся в руках государства. Во-вторых, вполне реальные конкурентные преимущества, которые приобрели бизнес-акторы, уже установившие связи с политическими игроками,

побуждали их делать ставку на упрочение своего взаимодействия с государством в ущерб увеличению «формально-институциональной» безопасности. В-третьих, появление высокоспецифицированного института собственности препятствовало бы «освоению» бизнесом громадного массива нераспределенного «госимущества». В-четвертых, устойчивый институт собственности требовал социальной легитимации, а с этим у бизнес-акторов всегда были проблемы. Обобщая, можно сказать, что *конъюнктурные* интересы бизнеса взяли верх над *структурными*, помешав ему вовремя осознать потенциальную угрозу со стороны государства и понять, насколько важную роль играет специфицированная система прав собственности с точки зрения его долгосрочных выгод.

Что касается *стратегий* бизнеса и власти, то они не отличались особым разнообразием. Основной стратегией властных акторов стала стратегия *институциональных изменений*, состоящая в постоянном вытеснении бизнес-акторов в «серые зоны», то есть в создании таких формальных правил, которые делали невозможной любую предпринимательскую деятельность, заставляя бизнес идти на нарушение законодательных норм, а затем налаживать «особые» отношения с государственными чиновниками. Особенно показательна в этом плане налоговая система РФ²⁴. Вместе с тем стоит отметить, что подобная стратегия не являлась полностью осознанной и ее доминирование отчасти было следствием ошибок в процессе принятия политических решений.

Бизнес-акторы, в свою очередь, использовали стратегию *институционального неподчинения*, либо просто принимая на себя риски, либо пытаясь изменить режим функционирования института (прежде всего через индивидуальные договоренности с властью).

Результатом такого взаимодействия власти и бизнеса стало формирование в России слабо специфицированного и слабо защищенного института собственности, о чем свидетельствуют не только исследования специальных аналитических агентств²⁵, но и обычные наблюдения (достаточно вспомнить дела ЮКОСа, «РуссНефти», «Мечела», ТНК-ВР и др.). Но хотя по сравнению с началом 1990-х годов сам по себе институт не изменился, за последние полтора десятилетия режим его функционирования несколько раз подвергался коренной перестройке.

²⁴ Яковлев 2007.

²⁵ Динамика 2009.

**Режимы
функционирования
института
собственности**

Поскольку из двух групп ключевых игроков явной инициативой и преимуществом в ресурсном потенциале обладали властные акторы, которые к тому же параллельно с достижением собственных целей должны были осуществлять и функции гаранта, стержневым элементом приводимой ниже типологии режимов функционирования института собственности будут именно они. Согласно нашей гипотезе, характеристики института собственности зависят от того, каким образом властные акторы обеспечили себе легитимность, от их организационной структуры и форм взаимодействия с другими игроками. Соответственно, мы имеем следующий набор классификационных критериев:

- 1) *тип организационной структуры* (степень институционализации);
- 2) *способ легитимации власти*;
- 3) *композиция акторов* (наличие иных релевантных акторов, специфика взаимодействия с ними).

В процессе борьбы за достижение своих целей акторы конкурируют за ресурсы, ведь при отсутствии необходимой ресурсной базы даже самая правильная стратегия не принесет результата. Ресурсы сосредоточены в определенных организациях, контроль над организацией означает и контроль над ее ресурсами. Наибольшие возможности для давления на противников открывает контроль над такими организациями, как *СМИ, политические партии и группы давления, бюрократический* (государственный) *аппарат* и *силовые структуры*, то есть эти организации являются своего рода инструментами, посредством которых взаимодействуют ключевые игроки.

Анализ трансформаций, происходивших в России с конца 1980-х годов, позволяет выделить три режима функционирования института собственности: *административный, сегментированный и бюрократический*. Вместе с тем по телеологическим соображениям мы включили в свою типологию и еще один тип режима — *рыночно-демократический*, в формировании которого подавляющее большинство исследователей видит конечную цель системных трансформаций института собственности в нашей стране. Для удобства восприятия результаты типологизации представлены в виде таблиц.

Рыночно-демократический режим предполагает наличие институционализированного актора, который приходит к власти посредством конкурентных выборов. При таком режиме доминирующий властный актор ограничен как юридическими нормами, так и воздействием других политических и бизнес-игроков. Он не может использовать для удержания власти ни силовые структуры, ни бюрократический аппарат. СМИ независимы. Права собственности хорошо специфицированы и защищены (см. *табл. 1*).

Административный режим в той форме, в какой он сложился в СССР, довольно хорошо описан в литературе²⁶, поэтому мы не будем подробно останавливаться на его характеристиках (см. *табл. 2*). Отметим лишь, что он начал последовательно разрушаться с 1986 г., когда была создана формальная база для ведения комсомолом частнопредпринимательской деятельности²⁷.

В 1991 г. был принят закон «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР»²⁸, что означало изменение самого института собственности, а не режима его функционирования. С этого момента в стране появилась, пусть в «дистрофической», убогой форме, частная собственность. В последующей истории России таких масштабных трансформаций уже не будет. Важным этапом в процессе становления нового института было принятие в 1993 г. Конституции

²⁶ См., в частности, Бессонова 2006; Кордонский 2006.

²⁷ Положение 1988.

²⁸ Закон 1991.

Таблица 1 Рыночно-демократический режим функционирования института собственности

<i>Актеры</i>	<i>Властные актеры</i>	1) Институционализированы 2) Электоральная легитимация 3) Наличие множества конкурирующих акторов
	<i>Бизнес-акторы</i>	Независимы от власти; влияют на выработку политического курса только через официальные механизмы лоббирования; взаимодействуют между собой по законам рыночной конкуренции
<i>Инструменты взаимодействия</i>	<i>СМИ</i>	Независимы; функционируют как обычные бизнес-структуры
	<i>Политические партии и группы давления</i>	Независимы; функционируют как автономные субъекты политического процесса; выполняют функции артикуляции и агрегации общественных интересов
	<i>Бюрократический аппарат</i>	Автономен от властных и бизнес-акторов; хорошо интегрирован и организован; низкий уровень коррупции
	<i>Силовые структуры</i>	Существуют только государственные силовые структуры (за исключением небольших «темных» зон); автономны от властных и бизнес-акторов
<i>Институт собственности</i>	<i>Спецификация</i>	Высокая; титулы собственности четко определены; низкие трансакционные издержки
	<i>Защита</i>	Высокая; доминирование юридических и экономических механизмов перераспределения при ограниченном использовании налоговых и административных механизмов
	<i>Управленческий контроль</i>	Высокий

РФ, где указывалось, что «земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности»²⁹. А окончательным завершением стало принятие в 1994 г. «Гражданского кодекса Российской Федерации».

²⁹ Конституция б.з.

Сегментированный режим характеризуется относительным паритетом сил властных и бизнес-акторов (см. табл. 3). Доминирующий властный актер не институционализирован и представлен клиентелой, обозначаемой как «семья» (Борис Ельцин и его ближайшее окружение). Активно пользуясь структурной слабостью власти и раскалывая по мере необходимости «семью» (удаление Александра Коржакова, отставка Анатолия Чубайса после неудачного конкурса по приватизации «Связь-инвеста»), бизнес продвигает необходимые ему проекты.

Таблица 2 Административный режим функционирования института собственности

<i>Актеры</i>	<i>Властные актеры</i>	1) Институционализированный доминирующий актер 2) Идеологическая легитимация 3) Отсутствие альтернативных центров власти
	<i>Бизнес-актеры</i>	Отсутствуют как субъект, влияющий на выработку политического курса; подчинены доминирующему актеру через специально созданные управляющие структуры
<i>Инструменты взаимодействия</i>	<i>СМИ</i>	Контролируются властным актером; осуществляют жесткое манипулятивное воздействие
	<i>Политические партии и группы давления</i>	Интегрированы с доминирующим властным актером
	<i>Бюрократический аппарат</i>	Интегрирован с доминирующим властным актером; институт «номенклатуры»
	<i>Силовые структуры</i>	Существуют только государственные силовые структуры; подчинены доминирующему властному актеру
<i>Институт собственности</i>	<i>Спецификация</i>	Высокая; фактически вся собственность принадлежит государству, «сросшемуся» с доминирующим актером; средние трансакционные издержки
	<i>Защита</i>	Высокая
	<i>Управленческий контроль</i>	Крайне низкий; отсутствие эффективных способов решения проблемы «принципал-агент»

Первый ошутимый удар по власти бизнес нанес в 1994 г., во время первой чеченской войны, когда находящийся под контролем «группы Гусинского» телеканал НТВ начал публично критиковать политику Кремля. В тот момент силовое превосходство власти было еще неоспоримым, что она незамедлительно продемонстрировала посредством приснопамятной операции «мордой в снег», однако уже полтора года спустя, в ходе президентской кампании 1996 г., бизнес явно обозначил свою способность диктовать политический курс страны. После 1996 г. бизнес не только приобрел за бесценок (в рамках второго этапа «залоговых аукционов») громадный объем активов, но и успешно начал экспансию во власть, получив ряд правительственных портфелей.

Бюрократический режим (см. табл. 4). В начале 2000-х годов прогрессирующее наращивание бизнесом своей ресурсной мощи не-

Таблица 3 Сегментированный режим функционирования института собственности

<i>Актеры</i>	<i>Властные актеры</i>	1) Не институционализованы (сетевой принцип организации) 2) Харизматическое лидерство 3) Асимметричная композиция акторов: один доминирующий и несколько подчиненных, но независимых акторов
	<i>Бизнес-актеры</i>	Тесно переплетены с властными актерами; оказывают влияние на власть за счет медийных, финансовых и организационных ресурсов; силовые и административные методы борьбы
<i>Инструменты взаимодействия</i>	<i>СМИ</i>	Контролируются бизнес-актерами
	<i>Политические партии и группы давления</i>	Финансово и организационно зависимы от бизнеса либо от властных акторов; нередко создаются под конкретный проект
	<i>Бюрократический аппарат</i>	Легко поддается воздействию со стороны как бизнеса, так и власти; атомизирован; высокая степень коррупции
	<i>Силовые структуры</i>	Сегментированы; наряду с государственными, существуют силовые структуры, принадлежащие бизнес-актерам, а также «силовые предприниматели»
<i>Институт собственности</i>	<i>Спецификация</i>	Низкая; крупный бизнес организован в виде ИБГ; крайне высокие транзакционные издержки
	<i>Защита</i>	Слабая; силовой, налоговый, административный и управленческий механизмы перераспределения; основную угрозу для бизнеса представляет сам бизнес
	<i>Управленческий контроль</i>	Низкий; государство с трудом управляет своими активами, бизнесу мешают структуры ИБГ

ожиданно было прервано стремительным укреплением властного актора. Доскональное изучение причин этого поворота, обычно ассоциирующегося с избранием на пост президента Владимира Путина, выходит за рамки рассматриваемой нами проблемы, но полностью обойти их мы тоже не можем. На наш взгляд, он был обусловлен целым комплексом благоприятных для власти обстоятельств (резкое уменьшение экономической мощи бизнеса после кризиса 1998 г., раскол бизнес-акторов на враждующие группы, все более выраженный «социальный заказ» на укрепление государственной власти и «обуздание олигархов» и, наконец, наличие депривированной, но при этом хорошо интегрированной группы «силовиков», обладающих потенциально значимым ресурсом и способных обеспечить властному актору кадровую опору),

наложение которых позволило ей воспользоваться преимуществами, заложенными в Конституции 1993 г. (что в свое время не смог сделать Ельцин).

Власть последовательно проводит серию атак на бизнес (ликвидация медиа-империи Гусинского, вытеснение в эмиграцию Березовского и — как кульминационный момент — уничтожение ЮКОСа), реализуя стратегию институциональных изменений и подавления альтернатив-

Таблица 4 Бюрократический режим функционирования института собственности

<i>Акторы</i>	<i>Властные акторы</i>	1) Неинституционализованный доминирующий актор (сетевой принцип организации) 2) Популистский способ легитимации 3) Подавление альтернативных центров власти
	<i>Бизнес-акторы</i>	Частичная автономия, ограниченная системой «кормлений»; преимущественно административные методы борьбы при минимальной рыночной конкуренции
<i>Инструменты взаимодействия</i>	<i>СМИ</i>	Контролируются властными акторами; осуществляют мягкое манипулятивное воздействие
	<i>Политические партии и группы давления</i>	Контролируются властными акторами, пользуются широкой административной поддержкой
	<i>Бюрократический аппарат</i>	Подчинен властному актору; средний уровень организации и интеграции; коррупция преобразована в систему «кормлений»
	<i>Силловые структуры</i>	Весом и необходимыми ресурсами обладают только государственные силовые структуры, подчиненные доминирующему властному актору, функции остальных редуцированы до поддержания безопасности; система «кормлений»
<i>Институт собственности</i>	<i>Спецификация</i>	Низкая; права юридического собственника размываются контролирующими его инстанциями, фактические правомочия которых юридически не закреплены
	<i>Защита</i>	Высокая по отношению к бизнесу и крайне низкая по отношению к государству; особая роль силовых и административных механизмов перераспределения (при сохранении экономических и юридических)
	<i>Управленческий контроль</i>	Средний; эффективное управление активами со стороны бизнеса затруднено системой «кормлений»

ных источников власти и активно используя силовые и административные механизмы перераспределения собственности в пользу государственных компаний, что позволяет ей усилить свои позиции и на других полях (федеративная реформа, создание «Единой России» и других лояльных партий, изменение электоральной формулы и др.). Однако степень институционализации самого доминирующего актора остается крайне низкой, общий механизм согласования интересов, приемлемый хотя бы для властной иерархии, фактически отсутствует. В результате ее единство носит преимущественно показной характер, о чем свидетельствуют инциденты вроде «дела Сторчака».

* * *

Подводя итог проведенному выше анализу, можно сделать следующие выводы.

1. Российский политический режим обладает довольно сильным потенциалом влияния на институциональную среду, задающую социальные и экономические параметры развития страны. Этот потенциал реализуется не через определенную государственную политику, а через взаимодействие между различными акторами. Другими словами, институциональная среда есть результат не целенаправленного институционального строительства, а политической борьбы.
2. В настоящее время в России утвердился бюрократический режим функционирования института собственности с одним доминирующим актором. Однако этот доминирующий актор не всемогущ, что связано как с его собственной неинституционализированностью, так и с «сопротивлением среды», то есть остаточной способностью бизнеса и общества противиться стороннему воздействию.
3. Динамика институциональных изменений не является жестко детерминированной, и в нее могут быть внесены существенные коррективы — при условии, что доминирующий актор откажется от стратегии единоличных институциональных изменений и продемонстрирует готовность к публичному диалогу с обществом и бизнесом.

Этот последний вывод представляется нам наиболее важным. На сегодняшний день уже никто не в состоянии навязать доминирующему актору какой-либо диалог, но сам он еще может его инициировать. Сейчас доминирующий актор стоит перед простым выбором: либо остаться «единоличным хозяином» периферийной страны, либо, уступив часть своей власти, попытаться вывести ее на позиции одного из мировых центров. И нынешний финансово-экономический кризис, развенчавший миф о «третьем энергетическом Риме», делает этот выбор неотвратимым. Все карты на руках у власти, однако слабая ее институ-

ционализация приводит к парадоксальному положению, когда доминирующий актор почти все может, но не знает, к чему стремиться в стратегическом плане.

Библиография

Аузан А.А. (ред.) 2006. *Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория*. — М.

Афанасьев М.Н. *Клиентелизм и российская государственность: исследование клиентарных отношений, их роли в эволюции и упадке прошлых форм российской государственности, их влияния на политические институты и деятельность властвующих групп в современной России* (<http://ecsocman.edu.ru/db/msg/4553>).

Бессонова О.Э. 2006. *Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации*. — М.

Волков В.В. 2005. *Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ*. — М.

Гельман В., Рыженков С., Бри М. (ред.) 2000. *Россия регионов: трансформация политических режимов*. — М.

Дафт Р. 2008. *Менеджмент*. — СПб.

Динамика индексов защиты прав собственности в России. 2009 // Тамбовцев В.Л. (ред.) *Права собственности, приватизация и национализация в России*. — М.

Закон РСФСР от 03.07.1991 № 1531—1 «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» (<http://www.consultant.ru>).

Капелюшников Р.И. *Новая институциональная теория* (<http://www.libertarium.ru/libertarium/10625>).

Карл Т., Шмиттер Ф. 1991. Пути перехода от авторитаризма к демократии в Латинской Америке, Южной и Восточной Европе // *Международный журнал социальных наук*. № 1.

Конституция РФ (<http://www.constitution.ru/>).

Кордонский С.Г. 2006. *Рынки власти: административные рынки СССР и России*. — М.

Лакатос И. 1995. *Фальсификация и методология научно-исследовательских программ*. — М.

Мшвениерадзе В.В. и др. 1989. *Власть: Очерки современной политической философии Запада*. — М.

Норт Д. 1997а. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. — М.

Норт Д. 1997б. Институциональные изменения: рамки анализа // *Вопросы экономики*. № 3.

Паппэ Я. 2000. *Олигархи: экономическая хроника 1992—2000*. — М.

Положение о центре научно-технического творчества молодежи. 1988 // *Документы ЦК ВЛКСМ*. — М.

Шарп Д. 2005. *От диктатуры к демократии: стратегия и тактика освобождения.* — М.

Яковлев А.А. 2007. *Агенты модернизации.* — М.

Alchian A.A. 1974. Corporate Management and Property Rights // Furuboth E.G., Pejovich S. (eds.) *The Economics of Property Rights.* — Cambridge.

Alchian A.A. 1984. Specificity, Specialization, and Coalitions // *Journal of Institutional and Theoretical Economics.* Vol. 140. № 1.

Alchian A.A., Demsetz H. 1972. Production, Information Costs, and Economic Organization // *American Economic Review.* Vol. 62. № 6.

Alchian A.A., Demsetz H. 1973. The Property Rights Paradigm // *Journal of Economic History.* Vol. 33. № 1.

Coleman J. 1990. *Foundations of Social Theory.* — Cambridge (Mass.), L.

Commons J. 1934. *Institutional Economics: Its Place in Political Economy.* — N.Y.

Demsetz H. 1967. Toward a Theory of Property Rights // *American Economic Review.* Vol. 57. № 2.

Honore A.M. 1961. Ownership // Guest A.W. (ed.) *Oxford Essays in Jurisprudence.* — Oxford.

Sartori G. 1987. *The Theory of Democracy Revisited.* — Chatham (NJ).