

ISSN 2076-6297

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Том 3

Номер 2

2011

Журнал издается при поддержке
Международной ассоциации институциональных исследований



Journal of Institutional Studies

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 20 мая 2009 г. Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС77-36310

Журнал издается с 2009 г., выходит 4 раза в год.
Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» **82295**

Учредитель:

ООО «Гуманитарные перспективы»

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Нуреев Р.М. (НИУ-ВШЭ)

Заместители: **Дементьев В.В.** (ДонНТУ), **Вольчик В.В.** (ЮФУ)

Члены редакционной коллегии:

Аронова С.А. (Орловский ГУ), **Аузан А.А.** (МГУ), **Белокрылова О.С.** (ЮФУ),

Кирдина С.Г. (ИЭ РАН), **Клейнер Г.Б.** (ЦЭМИ РАН, ГУУ),

Латов Ю.В. (Академия управления МВД РФ), **Левин С.Н.** (КемГУ),

Литвинцева Г.П. (НГТУ), **Малкина М.Ю.** (Нижегородский ГУ),

Лемещенко П.С. (БГУ)

Мау В.А. (Академия народного хозяйства при Правительстве РФ),

Полищук Л.И. (НИУ-ВШЭ), **Сидорина Т.Ю.** (НИУ-ВШЭ),

Розмаинский И.В. (СПб. филиал НИУ-ВШЭ),

Хасанова А.Ш. (КГТУ), **Шаститко А.Е.** (МГУ).

Ассистент редактора **Оганесян А.А.**

Международный редакционный совет:

Андрефф В. (University of Paris 1, France),

Гриценко А.А. (Институт экономики и прогнозирования НАН, Украина)

Кохен С. (Erasmus School of Economics, Holland),

Кэрл Леонард (University of Oxford, UK)

Маевский В.И. (ИЭ РАН), **Мизобата С.** (Kyoto University, Japan),

Цвайнерт Й. (Hamburg Institute of International Economics (HWWI), Germany).

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес редакции:

344082, г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.

Наш сайт: www.humper.ru.

Тел.: +7 (863) 269-88-13

e-mail: hp@donpac.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

Нуреев Р.М. Владимиру Ивановичу Маевскому — 70 лет! 4

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИРМЫ

Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С. Практики трудоустройства как элемент социальной организации российской фирмы 5

Шабанова М.А. Новое поколение предпринимателей и менеджеров в меняющейся институциональной среде 23

Левин С.Н., Курбатова М.В. Сетевые взаимосвязи российского бизнеса: деловая коррупция и органический институт реальной модели институциональной организации российской экономики 39

Шварцбурд Ц.В. Малый бизнес в российской олигополистической экономике 59

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКОВ

Виноградова А.В. Институциональный механизм диффузии природной ренты и его особенности в нефтегазовом комплексе России 98

Фомина Ю.А., Фомин Э.В. Электронная система товарного рынка для сельского хозяйства 104

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ РЕГИОНАЛИСТИКА

Колосовский А.М. Кризис российской экономики и инновации: региональный и ментальный аспекты 116

ВЛАДИМИРУ ИВАНОВИЧУ МАЕВСКОМУ — 70 ЛЕТ!



1 июня 2011 года Владимиру Ивановичу Маевскому исполнилось 70 лет. Он окончил Московский Институт народного хозяйства им. Г.В. Плеханова.

Почти вся его жизнь связана с Академией наук. Владимир Иванович специализируется в области воспроизводства и эволюционной макроэкономики. В 1986 году выходит его монография «Межотраслевые пропорции общественного производства», а в 1997 году — «Введение в эволюционную макроэкономику». Он — член редколлегии журнала «Вопросы экономики», журнала «*Journal of Evolution Economics*» и нашего «Журнала институциональных исследований». В.И. Маевский

является председателем экспертного совета по экономике Российского гуманитарного научного фонда.

В 1997 году В.И. Маевского избирают членом-корреспондентом, а в 2000 году — Академиком РАН.

В настоящее время он руководит Центром эволюционной теории и экономического развития Института экономики РАН. Этот Центр постоянно ведет научный семинар по институциональной — эволюционной теории, организует публикации западных ученых-эволюционистов на русском языке. Уже почти 20 лет Центр, возглавляемый В.И. Маевским, регулярно проводит Международные симпозиумы с участием крупнейших российских и западных ученых — специалистов по эволюционной экономике.

8–10 сентября 2011 года, в г. Пушкино состоится очередной IX Международный симпозиум по эволюционной экономике. IX Международный симпозиум посвящен обсуждению долгосрочных тенденций коэволюции современной финансовой системы и реального сектора. Основными темами, предложенными для обсуждения на IX симпозиуме, будут :

- ◆ взаимодействие финансового и реального секторов экономики в контексте фундаментальной экономической теории;
- ◆ инвестиции в реальный и финансовый секторы экономики и их влияние на краткосрочный и долгосрочный экономический рост;
- ◆ соотношение иерархической (вертикальной) и сетевой (горизонтальной) систем в финансовой сфере;
- ◆ «институциональный дизайн» финансовых систем в экономике различных стран;
- ◆ факторы посткризисной динамики российской экономики и программа модернизации.

Предполагается, что с ключевыми докладами на симпозиуме выступят:

Карлота Перес (Великобритания). Технологические революции и финансовый капитал;

Эрик С. Райнерт (Норвегия). Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными.

Мы поздравляемы Владимира Ивановича с юбилеем. Желаем крепкого здоровья, счастья и новых творческих успехов.

По поручению Редколлегии
«Журнала институциональных исследований»
Р.М. НУРЕЕВ

ПРАКТИКИ ТРУДОУСТРОЙСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ФИРМЫ

ЭФЕНДИЕВ АЗЕР ГАМИДОВИЧ,

доктор философских наук, профессор,
заведующий кафедрой «Управления человеческими ресурсами»,
Национальный Исследовательский Университет — Высшая Школа Экономики,
e-mail: efendiev@hse.ru

БАЛАБАНОВА ЕВГЕНИЯ СЕРГЕЕВНА,

доктор социологических наук, профессор,
кафедра «Управления человеческими ресурсами»,
Национальный Исследовательский Университет — Высшая Школа Экономики,
e-mail: balabanova@hse.ru

В статье рассматриваются социальные механизмы трудоустройства в российских фирмах. Анализируются социальные факторы отбора в процессе трудоустройства в российских фирмах. Исследуются характеристики социальной организации российских фирм.

Ключевые слова: социальная организация фирмы; бизнес-организации; факторы трудоустройства; протекционизм.

The social employment mechanisms in Russian firms are considered. The social selection factors in the employment process in Russian firms are analyzed. The author investigates the social organization characteristics of Russian firms.

Keywords: social organization of the firm; business organization; employment factors; protectionism.

Коды классификатора JEL: F16, J01, J24.

1. «СОЦИАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ФИРМЫ»: ВОЗРОЖДАЯ ЗАБЫТОЕ ПОНЯТИЕ

Развитие российских бизнес-организаций и более широко — российской экономики — сталкивается с рядом трудноразрешимых вот уже многие годы проблем. В числе наиболее острых из них отметим недостаточное развитие конкуренции, малого бизнеса, инноваций, отсутствие сдвигов в преодолении сырьевого характера экономики. На наш взгляд, эти и другие подобные проблемы российского бизнеса вызваны не только (а, может быть, и не столько) технологическими, экономическими причинами. Эти проблемы кроются в социальных причинах, представлениях о том, как должны строиться взаимоотношения между участниками бизнес-процессов; в реализуемых в практике российских фирм социальных стандартах практического взаимодействия руководителей и рядовых работников, менеджеров и топ-менеджеров, взаимодействия с партнерами, конкурентами, органами государственных и муниципальных властей.

Как показал наш анализ публикаций, в последние 10 лет наибольшее внимание отечественных исследователей привлекали такие социальные аспекты функционирования бизнес-организаций, как «деформализация» практик трудовой деятельности на предприятиях (Барсукова 2003; Заславская и Шабанова 2002; Захаров 2001; Клеман 2003); социальные аспекты модернизации предприятий (Балабанова, Грудзинский и Кудряшов 2002); тенденции развития рабочего класса как специфической социально-профессиональной группы (Темницкий 2004; Темницкий 2005; Лейбович и Шушкова 2005); развитие институтов коллективного представительства интересов наемных работников (Петрова 2001; Черныш 2004; Козина 2007). При том, что эти исследования, несомненно, внесли большой вклад в наше понимание «социального подтекста» экономической деятельности предприятий и организаций, основными их ограничениями были, с нашей точки зрения: 1) фрагментарность, узость предмета исследования (изучение частных аспектов социальных отношений в организациях вне более широкого социального контекста); 2) нерепрезентативность выборок эмпирических исследований. Изучение социальных процессов осуществлялось преимущественно на примере отдельно взятых предприятий; на малых выборках в 150–200 опрошенных работников; либо изучение социальных аспектов ограничивалось видением ситуации глазами топ-менеджеров компаний, когда выборка формировалась по принципу «один респондент — одно предприятие». Отдельные примеры изучения комплекса социальных отношений на предприятиях имеются, однако эти исследования базировались, опять же, на нерепрезентативных данных, качественной методологии, «кейсовом» подходе¹, не обеспечивая целостной картины происходящего в российских фирмах.

Помимо описания и понимания существующих практик трудовой деятельности в российских организациях, среди исследователей остается стабильно высоким интерес к изучению *ценностно-нормативных* аспектов социально-трудовой деятельности. Весьма информативными в данном плане являются, например, исследования В. Магуна (Магун 2007) и недавнее сравнительное исследование установок жителей гг. Санкт-Петербурга и Шанхая (Черныш, Данилова и Епихина 2009). В данном случае основными ограничениями, не позволяющими уверенно распространить выводы исследований на бизнес-организации, являются территориально-поселенческий характер выборок, оторванность подобных опросов от организационного контекста.

Отдельного упоминания заслуживают и методики проведения исследований ценностей в экономической сфере. Весьма популярной в России, а особенно — на Западе является, например, методика, основанная на пяти индикаторах Г. Хофштеда (Hofstede 1990; Hofstede 2001). Она используется как в своем оригинальном виде, в том числе российскими исследователями (Данилова и Тарарухина 2004; Латов и Латова 2007), так и в модифицированном. Так, в международном проекте «*Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness (GLOBE)*» количество индикаторов было увеличено до восьми². Основным недостатком этих методик, на наш взгляд, является неравнозначность, неравносность индикаторов измерения культурных установок. Так, из пяти широко известных хофштедовских индикаторов лишь один, на наш взгляд, — «*дистанция власти*» — позволяет вскрыть базовые, действительно важные для организации/страны отличия. Этот коренной и критически важный показатель рассматривается наравне с вторичными, поверхностными показателями, которые являются, возможно, интересными и любопытными, но при этом обусловлены

¹ См.: Становление трудовых отношений в постсоветской России / Под ред. Дж. Де Барделебен, С. Климовой, В. Ядова. М.: Академический проект, 2004.

² См.: Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies / Ed. by R.J. House et al. L.: Sage, 2004; Culture and Leadership Across the World: The GLOBE Book of In-Depth Studies of 25 Societies / Edited by Jagdeep S Chhokar, Felix C Brodbeck, Robert J House. L.: Routledge, 2007.

они лишь национально-культурными особенностями (*индивидуализм / коллективизм; избегание неопределенности; феминность / маскулинность; ориентация на долгосрочную / краткосрочную перспективу*). Проект *GLOBE*, несомненно, обогатил методику измерения установок такими базовыми, критически важными, шкалами, как «*ориентация на человека*» и «*ориентация на достижения*», но и они «тонут» среди второстепенных, на наш взгляд, шкал, в результате чего искажается итоговая типология. Упомянем и спорность используемых конкретных эмпирических индикаторов, выбранных для «наполнения» восьми переменных, однако в данном случае мы не имеем возможности останавливаться на этом аспекте подробно.

Проведенное нашей исследовательской группой³ в 2007–2008 гг. эмпирическое исследование «Управление человеческими ресурсами в российских бизнес-организациях: реальное состояние, проблемы, тенденции развития» представляло собой попытку преодолеть указанные выше ограничения в изучении социальных аспектов деятельности российских фирм. В содержательно-методологической части нашего исследования мы постарались реализовать следующие принципы:

1. *Комплексное изучение практик и ценностно-нормативной основы социальных взаимодействий в российских бизнес-организациях.* В своем исследовании мы попытались интегрировать эти два пласта — реальности и ментально-духовной сферы — в комплексном понятии социальной организации фирмы как единства, с одной стороны, устойчивых самовозобновляемых практик внутриорганизационных взаимодействий; с другой — организационной культуры как символически-духовного образования, включающего в себя ценности, установки, нормы, оценки. Мы используем понятие «социальной организации», в свое время введенное представителями Тавистокской школы (*Lawrence 1979*), но впоследствии не получившее широкого распространения.
2. *Четкое разграничение «культуры» и «практики» в индикаторах инструментария эмпирического исследования.* Необходимость такого разведения была подсказана нам результатами наших предыдущих исследований (*Эфендиев и Болотина 2002*), обнаруживших отсутствие прямой связи (а иногда и противоречие) «практик», то есть фактов реальной жизни респондентов, и «культуры» — оценок людей, их установок, представлений о (не)приемлемом.
3. *Выделение содержательных блоков исследования, которые бы вскрывали действительно основополагающие, всепроникающие, базовые параметры, характеризующие любую социальную систему, в том числе организацию.* Этим критериям соответствуют, на наш взгляд, следующие переменные.
 - ◆ Первая группа переменных вскрывает природу взаимодействия между любыми участниками социальной системы. Она описывает критерии найма и вознаграждения работников в организации и сформулирована нами как дихотомия «*Достиженчество / аскриптивность*», сформулированная в свое время Т. Парсонсом (*Parsons 2002*).
 - ◆ Вторая группа показателей ориентирована на раскрытие условий существования основополагающего элемента социальной системы — индивида. Она раскрывается нами в дихотомии «*Ориентация на работника как на средство / ориентация на работника как на партнера*» («*Эксплуатация / гуманизм*»).
 - ◆ Третья переменная ориентирована на раскрытие основополагающих принципов предотвращения хаоса и обеспечения порядка, то есть организации

³ Члены исследовательского коллектива — сотрудники факультета менеджмента ГУ-ВШЭ: А.Г. Эфендиев (руководитель), Е.С. Балабанова, А.С. Гоголева, Е.Б. Галицкий, О.И. Зеленова, К.В. Решетникова.

отношений власти в данной социальной системе, которая может быть сформулирована как дихотомия «Демократичность / Авторитаризм» в организации.

Нашей исследовательской группой был организован стандартизованный опрос работников 80 российских бизнес-организаций, проведенный в мае–июне 2008 г. На каждом предприятии по установленной квоте опрашивались 4 группы респондентов: 1) рядовые работники (рабочие + офисные работники без специального образования); 2) специалисты с высшим и средним профессиональным образованием, не имеющие подчиненных; 3) руководители нижнего и среднего звена; 4) специалисты служб управления персоналом.

Таблица 1

Регионально-отраслевые характеристики выборки исследования

Регионы/отрасли	Рядовые работники		Специалисты		Руководители	
	Количество, чел.	%	Количество, чел.	%	Количество, чел.	%
Регионы						
Москва	159	13	105	16	74	15
Санкт-Петербург и Ленинградская область	158	13	85	13	66	13
Уральский ФО	172	14	81	12	66	13
Приволжский ФО	188	16	115	17	82	16
Южный ФО	208	17	106	16	87	17
Сибирский ФО	120	10	65	10	49	10
Центральный ФО	105	9	60	9	45	9
Дальневосточный ФО	100	8	46	7	40	8
Всего	1210	100	663	100	509	100
Отрасли						
Финансово-страховая	24	2	28	4	14	3
Нефтепереработка	40	3	18	3	15	3
Автотранспорт	98	8	42	6	40	8
Телекоммуникации и связь	91	8	44	7	34	7
Энергетика и ЖКХ	41	3	19	3	17	3
Недвижимость и услуги	67	6	126	19	59	12
Машиностроение и металлообработка	150	12	69	10	53	10
Химическая	50	4	24	4	20	4
Строительство	148	12	71	11	58	11
Издательско-полиграфическая	68	6	23	3	21	4
Пищевая	48	4	30	5	21	4
Торговля	272	22	139	21	112	22
Ремонт автомобилей и бытовых изделий	60	5	13	2	24	5
Легкая промышленность	53	4	15	2	21	4
Всего	1210	100	661	100	509	100

Таблица 1 представляет регионально-отраслевые параметры выборки нашего исследования (специалисты служб управления персоналом не включены в таблицу, поскольку их ответы находятся за рамками анализа настоящей главы).

Ниже мы представляем результаты нашего анализа одного из ключевых элементов социальной организации российских фирм — практик трудоустройства рабочих, специалистов и руководителей, критериев найма, соотношения профессионально-квалификационных и кланово-аскриптивных механизмов этого процесса.

2. СОЦИАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА В РОССИЙСКИХ ФИРМАХ: ОБЩИЙ ОБЗОР

Какие качества, способности, свойства оказались наиболее востребованными при приеме на работу, на что ориентируется, чем мотивируется работодатель, отбирая себе работника? В этом заключается одна из ключевых проблем социальной организации бизнеса: какие критерии — достиженческие или кланово-аскриптивные — применяются при оценке кадров, их приеме на работу, их продвижении.

Таблица 2 представляет распределение ответов респондентов на вопрос о решающих факторах трудоустройства на данное место работы. Как видим, среди разных групп респондентов оказались разные комбинации вариантов-«лидеров».

Как видим из таблицы 2, у рядовых работников далеко опережает все остальные варианты «случайного» трудоустройства, отмеченный каждым третьим респондентом, далее по частоте упоминания следуют «опыт работы по специальности», «рекомендации родственников, знакомых» и формально подтвержденные «образование, уровень квалификации». Все прочие варианты набирают менее чем по 10% ответов.

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос «Что из перечисленного сыграло, на Ваш взгляд, решающую роль при Вашем назначении, трудоустройстве на должность, которую Вы занимаете сегодня?», % по столбцам

Варианты ответа	Рядовые работники	Специалисты	Руководители
Случай («оказался в нужное время в нужном месте»)	34	27	11
Опыт работы (стаж) по специальности	28	28	48
Рекомендации близких знакомых, родственников	20	17	14
Образование, уровень квалификации, зафиксированные в аттестатах	19	34	33
Опыт аналогичной работы, успешная реализация различных проектов	Вопрос не задавался	16	23
Рекомендации, отзывы о моей квалификации, деловых качествах с прежнего места работы	7	11	12
Не помню, это было давно	6	2	3
Отзывы о моей квалификации, деловых качествах на нынешней работе	5	8	22
Репутация человека, который стремится иметь бесконфликтные, лояльные отношения с руководителем	4	6	8
Не могли найти никого, кто бы согласился на предлагаемые условия	4	2	4
Рекомендации, отзывы обо мне как компанейском человеке, хорошо ладящем с людьми	3	4	4
Учили прежние заслуги, дали возможность поработать до пенсии	1,7	Вопрос не задавался	

Среди специалистов каждый третий отметил «образование, уровень квалификации» как главный критерий трудоустройства, далее следуют «опыт работы», «случай», рекомендации знакомых или родственников» и «опыт аналогичной работы, успешная реализация различных проектов».

И, наконец, среди руководителей половина в качестве решающего фактора своего трудоустройства отметили «опыт работы (стаж) по специальности», каждый третий — «образование, уровень квалификации», 23% — «опыт аналогичной работы, успешная реализация различных проектов» и 22% — «отзывы о моей квалификации, деловых качествах на нынешней работе».

Итак, наиболее распространенные варианты ответа позволяют выделить преобладающие в каждой из трех групп модели трудоустройства — «случайную» у рабочих, основанную на формальных образовательно-квалификационных показателях — у специалистов, безусловную значимость опыта, как по специальности в целом, так и в данной организации — у руководителей.

С какими **регионально-отраслевыми характеристиками** организаций наиболее тесно связаны определенные механизмы трудоустройства?

Как показал анализ, «случайное» трудоустройство рядовых работников — наиболее часто упоминаемый вариант респондентов на Дальнем Востоке (49%), в Сибири (43%), в торговле и на автотранспорте (по 39%). В отношении специалистов, доля «случайных» работников заметно выше среди работающих на производстве, чем среди офисных работников (31% против 20% соответственно), по регионам долей «случайных» специалистов заметно выделяется Сибирь (43%), а по отраслям — нефтепереработка (44%). Как видим, «случайное» трудоустройство наиболее тесно связано с кадровым дефицитом в восточных регионах страны.

Устойчиво высокие доли трудоустроившихся благодаря *опыту работы* наблюдаются в Центральной России (33% среди рабочих, 48% специалистов, 64% руководителей). Другие европейские регионы — Москва, Санкт-Петербург и Поволжье — выделяются большим удельным весом «опытных» рядовых работников, в то время как Дальний Восток — «опытных» специалистов и руководителей. «Опыт работы» рядовых работников и специалистов, судя по ответам, выше всего ценится в энергетике и ЖКХ (42% рабочих и 68% специалистов), а опыт руководителей — в таких отраслях, как связь и телекоммуникации (65%), банковско-страховая (64%), строительство (64%), пищевая промышленность (62%).

Наибольший спрос на *формально подтвержденное образование и квалификацию* предъявляет Дальневосточный регион (55% рабочих, 70% специалистов, 60% руководителей). «Квалифицированных» рядовых работников больше всего в «офисном» секторе занятости — недвижимости (39%) и банковско-страховой сфере (25%), в то время как специалистов и руководителей — в химической промышленности (58% специалистов и 45% руководителей).

Наконец, сильнее всего процветает *кланово-аскриптивный механизм трудоустройства «по знакомству»* на Юге России. При общей слабой распространенности этого механизма трудоустройства среди руководителей, — всего 14% по выборке, — этот показатель взлетает на Юге до 38%. Высок этот показатель и среди рядовых работников (27%). Ожидаемой оказалась высокая доля устроившихся «по благу» в банковско-страховом секторе (33% среди рядовых работников, 43% среди специалистов).

3. СОГЛАСОВАННОСТЬ ИЛИ КОНФРОНТАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ ОТБОРА В ПРОЦЕССЕ ТРУДОУСТРОЙСТВА В РОССИЙСКИХ ФИРМАХ?

Простые линейные распределения ответов респондентов о решающих факторах их трудоустройства на последнее место работы выделили четверку факторов-лидеров во всех трех группах: «случай», «опыт», «квалификация», «блат». Взаимодополняе-

мы эти факторы трудоустройства или находятся в оппозиции друг к другу? Может быть, само по себе трудоустройство «по знакомству» не позволяет делать далеко идущих выводов, являясь всего лишь иллюстрацией очевидных и банальных истин, что к экономически благополучным организациям «прилипает» большое количество просителей, которые стремятся устроить на «хорошее место» родственников и друзей? Или трудоустройство по протекции просто свидетельствует о развитой сети «слабых связей» конкретных работников, которые просто усиливают их индивидуальные профессионально-квалификационные преимущества? Ведь эффективность неформальных каналов поиска работы была обнаружена еще М. Грановеттером в 1970-е годы (*Granovetter 1973*).

Однако в нашем исследовании вопрос поставлен не об источниках *получения информации* о вакансиях (где значимость неформальных каналов действительно высока), а именно о мнениях респондентов относительно факторов, сыгравших *решающую роль* в трудоустройстве респондентов или их перемещении на данную должность. Поскольку при ответе на данный вопрос можно было выбирать до трех вариантов ответа, наши данные позволяют проверить, дополняет ли фактор «блата» профессионально-квалификационные критерии при трудоустройстве, или противостоит им.

Такая проверка была проведена нами путем анализа ответов респондентов на вопрос «*Что из перечисленного сыграло, на Ваш взгляд, решающую роль при Вашем назначении, трудоустройстве на должность, которую Вы занимаете сегодня?*» методом главных компонент с вращением Varimax и нормализацией Кайзера. Результаты этого анализа по всем трем группам респондентов представлены в Таблице 3. Количество выделенных факторов определялось падением объясненной дисперсии в каждой последующей выделяемой скрытой переменной («правилом спинки стула»), вследствие чего оптимальное количество факторов оказалось разным в трех группах респондентов.

Результаты факторного анализа, с одной стороны, показали, что «случайные» факторы трудоустройства противостоят «неслучайным», что было ожидаемым. Хотя особенности «случайного» трудоустройства и заслуживают специального рассмотрения, предметом нашего дальнейшего анализа в рамках данной главы будет более важное противостояние, зафиксированное в табл. 3.

Как видим, во всех трех группах респондентов переменная «устроился по рекомендации близких знакомых, родственников» как решающий фактор трудоустройства противостоит «опыту» и «квалификации». Мы наблюдаем это в первой, то есть главной, решающей компоненте среди рядовых работников и руководителей и во второй компоненте среди специалистов, где «блат» противостоит опыту. Переменная трудоустройства по рекомендации присутствует и во второй компоненте в подвыборке рядовых работников, где она согласована с переменными, отражающими «репутационное» трудоустройство и так называемые «социальные умения» (*social skills*) и бесконфликтность работника, которые, опять же, отделены от опыта и квалификации.

Таким образом, мы можем интерпретировать эти результаты как неподтверждение гипотезы о том, что социальные связи лишь дополняют профессионально-квалификационные преимущества кандидатов на вакансию. Скорее, наблюдается противостояние двух критериев приема на работу: человек принимается *либо* благодаря опыту и квалификации, *либо* по знакомству. Мы проверили этот вывод путем анализа социально-профессионального портрета трех групп работников — трудоустроившихся благодаря опыту; квалификации; знакомству (отметим, что хотя частично эти группы перекрываются, анализ позволяет выявить основные особенности каждой из трех групп).

Таблица 3

**Результаты факторного анализа распределения ответов на вопрос
о решающих факторах трудоустройства, факторные
нагрузки исходных переменных**

Рядовые работники, объясненная дисперсия 25%				
Фактор 1. «Опыт и квалификация vs. блат»		Фактор 2. «Блат + репутационное трудоустройство»		
Опыт работы (стаж) по специальности	,776	Случай («оказался в нужное время в нужном месте»)		-,720
Образование, уровень квалификации, зафиксированной в аттестатах	,654	Рекомендации близких знакомых, родственников		,504
Случай («оказался в нужное время в нужном месте»)	-,415	Отзывы о моей квалификации, деловых качествах со стороны коллег, руководства на нынешней работе		,499
Рекомендации близких знакомых, родственников	-,330	Рекомендации, отзывы обо мне как компанейском человеке, хорошо ладящем с людьми		,359
		Репутация человека, который стремится иметь бесконфликтные, лояльные отношения с руководителем		,321
		Рекомендации, отзывы о моей квалификации, деловых качествах с прежнего места работы		,317
Специалисты, объясненная дисперсия 32%				
Фактор 1. Квалификация vs. случайное трудоустройство		Фактор 2. Опыт vs. блат		Фактор 3. Репутационное трудоустройство
Случай («оказался в нужное время в нужном месте»)	-,854	Рекомендации близких знакомых, родственников	-,685	Репутация человека, который стремится иметь бесконфликтные, лояльные отношения с руководителем
Образование, уровень квалификации, зафиксированной в аттестатах	,515	Опыт работы (стаж) по специальности	,683	Отзывы о моей квалификации, деловых качествах, умении работать с людьми на нынешней работе
Рекомендации, отзывы о моей квалификации, деловых качествах с прежнего места работы	,403	Опыт аналогичной работы, успешная реализация различных проектов	,483	Рекомендации, отзывы обо мне как о компанейском человеке, хорошо ладящем с людьми
Опыт работы (стаж) по специальности	,347			
Руководители, объясненная дисперсия 24%				
Фактор 1. «Опыт и квалификация vs. блат»		Фактор 2. «Случайное трудоустройство vs. блат»		
Опыт работы (стаж) по специальности	,645	Случай («оказался в нужное время в нужном месте»)		,633
Рекомендации близких знакомых, родственников	-,599	Никого не могли найти, кто согласился бы на предлагаемые условия		,563
Образование, уровень квалификации, зафиксированной в аттестатах	,586	Рекомендации близких знакомых, родственников		-,424
Опыт аналогичной работы, успешная реализация различных проектов	,455	Опыт аналогичной работы, успешная реализация различных проектов		-,318

Данные, представленные в табл. 4, позволяют, на наш взгляд, делать вывод о том, что респонденты в целом достаточно объективно оценивают свои профессионально-квалификационные характеристики. Группа респондентов, считающих, что они трудоустроились благодаря опыту, действительно, самая возрастная и во всех трех группах имеет самый высокий медианный показатель стажа работы по специальности — 10 лет. Группа трудоустроившихся благодаря квалификации имеет самые высокие показатели ответственности образования той специальности, по которой они работают сейчас, — по 47%

среди рабочих и специалистов и 70% — среди руководителей. А вот группа устроившихся по протекции представляет, так сказать, «наихудший» человеческий материал — при тех же возрастных показателях, что и в группе «квалифицированных», в группе «блатных» резко падает доля работающих в соответствии с полученной специальностью — до 26% среди рабочих, 34% среди специалистов и 43% среди руководителей.

Таблица 4

Основные характеристики социально-профессионального портрета респондентов, отметивших различные решающие факторы своего трудоустройства

Рядовые работники			
Характеристики работников	«Что из перечисленного лучше всего объясняет, почему Вы работаете именно здесь?»		
	Опыт работы (стаж) по специальности	Образование, уровень квалификации, зафиксированной в аттестатах	Рекомендации близких знакомых, родственников
Возраст, медиана, лет	39	31	32
Образование полностью совпадает со специальностью, по которой работает, % по столбцу	48%	47%	26%
Стаж работы по нынешней специальности, медиана, лет	10	6	4,5
Специалисты			
	«Что из перечисленного лучше всего объясняет, почему Вы работаете именно здесь?»		
	Опыт работы (стаж) по специальности	Образование, уровень квалификации, зафиксированной в аттестатах	Рекомендации близких знакомых, родственников
Возраст, медиана, лет	39	31,5	29
Образование полностью совпадает со специальностью, по которой работает, % по столбцу	37%	47%	34%
Стаж работы по нынешней специальности, медиана, лет	10	5	4
Руководители			
	«Что из перечисленного лучше всего объясняет, почему Вы работаете именно здесь?»		
	Опыт работы (стаж) по специальности	Образование, уровень квалификации, зафиксированной в аттестатах	Рекомендации близких знакомых, родственников
Возраст, медиана, лет	40,5	38,5	38,5
Образование полностью совпадает со специальностью, по которой работает, % по столбцу	59	70	43
Стаж работы по нынешней специальности, медиана, лет	10	9	9

Таким образом, мы видим, что в российских бизнес-организациях протекция оказывается преимущественно в отношении хуже подготовленных и менее опытных работников. С точки зрения индивидуального выбора работника такая стратегия трудоустройства легко объяснима: не имея профессионально-квалификационных преимуществ, которые эти люди могут предложить в условиях «честной» конкуренции на рынке труда, они пытаются устроиться «по знакомству», то есть протекция может быть «компенсаторной» стратегией трудоустройства.

И вот тут возникает вопрос: «компенсаторной» или «предпочтительной»? В какие организации, на какие рабочие места попадают хуже подготовленные, но обладающие «социальным капиталом» работники? Это противостояние ставит перед нами следующий вопрос: каковы характеристики российских фирм, ориентированных на квалифицированных работников либо стремящихся принимать «блатных», а также работников, трудоустроившихся благодаря этим двум разным критериям?

4. СОЦИАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА И ХАРАКТЕРИСТИКИ РОССИЙСКИХ ФИРМ

Выше, комментируя данные табл. 2 о количественном преобладании тех или иных факторов трудоустройства в зависимости от регионально-отраслевой принадлежности предприятий, мы упомянули большую востребованность «опытных» респондентов в центрально-европейских регионах страны и в таких отраслях, как энергетика и ЖКХ; «квалифицированных» — в Дальневосточном регионе и промышленности. Устроившихся же по протекции заметно больше на Юге России и в банковско-страховом секторе.

Таблица 5а

Социальные механизмы трудоустройства и основные характеристики организаций, % по строке

Рядовые работники			
Характеристики предприятий	«Что из перечисленного лучше всего объясняет, почему Вы работаете именно здесь?»		
	Опыт работы (стаж) по специальности	Образование, уровень квалификации, зафиксированной в аттестатах	Рекомендации близких знакомых, родственников
По выборке	28	19	20
Когда было создано предприятие?			
Постсоветские	31	19	14
Новый частный сектор	27	20	22
Общая характеристика экономического развития предприятия за последние 2–3 года⁴			
Бурное поступательное	21	11	29
Постепенно поступательное	30	22	18
Неустойчивые темпы развития или отрицательная динамика	27	14	17
Уровень конкуренции на основных рынках, где присутствует предприятие			
Довольно слабая или практически неощутимая	32	15	16
Довольно ощутимая	32	25	16
Сильная или предельно жесткая	23	17	25

Поскольку эти данные обозначают тенденцию, что спрос на опытных и квалифицированных работников выше в не самых престижных отраслях со средним уровнем заработных плат, а доля «блатных» наиболее высока в отрасли с самыми высокими зарплатами по стране, наши распределения по отраслям носят справочный характер ввиду невозможности обеспечить достаточную представительность всех трех групп респондентов в каждой из 14 групп отраслей (см. табл. 1). Поэтому обратимся к данным о характеристиках предприятий и организаций, которые представляются нам более статистически надежными.

В предыдущих разделах данной главы мы показали, что основной разлом социальных механизмов трудоустройства в российских фирмах происходит по линии «Опыт

⁴ Качественная характеристика, полученная на основе ответов топ-менеджеров о своих предприятиях (организациях).

+ образование и квалификация *versus* протекция». Данные табл. 5а, 5б дают нам представление о характеристиках предприятий, ориентированных на эти механизмы трудоустройства.

Таблица 5б

Социальные механизмы трудоустройства и основные характеристики организаций, % по строке

Специалисты			
Характеристики предприятий	«Что из перечисленного лучше всего объясняет, почему Вы работаете именно здесь?»		
	Опыт работы (стаж) по специальности	Образование, уровень квалификации, зафиксированной в аттестатах	Рекомендации близких знакомых, родственников
По выборке	28	34	17
Когда было создано предприятие?			
Постсоветские	26	47	10
Новый частный сектор	29	31	19
Общая характеристика экономического развития предприятия за последние 2–3 года			
Бурное поступательное	24	20	21
Постепенно поступательное	30	38	15
Неустойчивые темпы развития или отрицательная динамика	24	35	26
Уровень конкуренции на основных рынках, где присутствует предприятие⁵			
Довольно слабая или практически неощутимая	37	37	14
Довольно ощутимая	28	43	19
Сильная или предельно жесткая	24	26	17
Руководители			
Характеристики предприятий	«Что из перечисленного лучше всего объясняет, почему Вы работаете именно здесь?»		
	Опыт работы (стаж) по специальности	Образование, уровень квалификации, зафиксированной в аттестатах	Рекомендации близких знакомых, родственников
По выборке	48	33	14
Когда было создано предприятие?			
Постсоветские	42	40	17
Новый частный сектор	49	31	13
Общая характеристика экономического развития предприятия за последние 2–3 года			
Бурное поступательное	39	16	29
Постепенно поступательное	51	39	10
Неустойчивые темпы развития или отрицательная динамика	37	23	19
Уровень конкуренции на основных рынках, где присутствует предприятие			
Довольно слабая или практически неощутимая	48	35	16
Довольно ощутимая	54	44	9
Сильная или предельно жесткая	43	25	17

Как видим, «опыт» как решающий фактор трудоустройства наиболее часто упоминается работниками «постепенно развивающихся» предприятий, что однозначно

⁵ Качественная характеристика, полученная на основе ответов топ-менеджеров о своих предприятиях (организациях).

просматривается во всех трех группах респондентов. Кроме того, существенно повышается доля «опытных» специалистов на предприятиях, функционирующих в условиях слабой конкуренции.

«Образование и квалификация» также наиболее востребованы при трудоустройстве в «постепенно развивающиеся» организации, а также в организациях, работающих в условиях «довольно ощутимой» (то есть не самой слабой, но и не самой жесткой) конкуренции. Среди специалистов и руководителей также повышается доля «квалифицированных» на старых, постсоветских, предприятиях (как мы помним из распределения по отраслям, именно промышленные предприятия испытывают наибольший дефицит специалистов и руководителей — производителей).

Иную картину представляют организации, где зафиксирована повышенная доля респондентов, трудоустроившихся по протекции. Бросается в глаза резкий взлет доли трудоустроившихся по знакомству в «бурно развивающихся» организациях среди рабочих (с 18% в «постепенно развивающихся» до 29% в «бурно развивающихся») и особенно — среди руководителей (соответственно, с 10 до 29%, т.е. в три раза!).

Несколько выпадают из этой тенденции специалисты, где наибольшая доля устроившихся по знакомству — в организациях с «неустойчивыми темпами развития». «Блатных» рабочих и специалистов заметно больше в организациях нового частного сектора; кроме того, организации, функционирующие в условиях предельно жесткой конкуренции, чаще берут на работу «по знакомству» рядовых работников.

Таблица 6

Распределение ответов на вопрос «Что из перечисленного лучше всего объясняет, почему Вы работаете именно здесь?», % по столбцам

Варианты ответа		Рядовые работники			Специалисты			Руководители		
		По выборке	Тип развития предприятий		По выборке	Тип развития предприятий		По выборке	Тип развития предприятий	
			Бурное	Постепенное		Бурное	Постепенное		Бурное	Постепенное
Ранее работали на этом предприятии	Работа меня устраивает	19	12	20	20	8	22	37	24	41
	Работа меня не устраивает, но вынужден оставаться	5	3	5	5	6	5	4	3	5
Нашли новое место работы	Нашел самое лучшее для меня	47	63	44	55	74	51	45	64	41
	Особо не выбирал, этот вариант был практически единственным	21	17	21	12	10	13	5	4	6

Итак, общая тенденция такова, что «сектор профессионализма» в российском бизнесе представлен постсоветскими промышленными предприятиями, в то время как кланово-аскриптивные механизмы трудоустройства чаще практикуются в новом частном секторе экономики. Более того, этот водораздел профессионализма и протекционизма проходит не только по формальным критериям — отраслевой принадлежности и давности возникновения предприятий. Наиболее ярко он проявляется в противостоянии стабильно существующих, постепенно развивающихся предприятий, с одной стороны, и динамичных бурно развивающихся — с другой.

Таблица 6 представляет еще одну закономерность трудоустройства в организациях с «бурным» и «постепенным» развитием.

Данные табл. 6 зафиксировали, на наш взгляд, очень важную «докризисную» тенденцию развития российских бизнес-организаций: «постепенно развивающиеся» организации были ориентированы на относительно маломобильных работников, в них значительно выше удельный вес тех, кто получил свои должности в результате внутренних перемещений в организации. Напротив, «бурно развивающиеся» организации значительно чаще замещают вакантные должности кандидатами извне. Помня зафиксированные выше особенности трудоустройства на предприятиях этих двух типов, можно сформулировать следующую тенденцию: постепенно развивающиеся организации значительно более ориентированы на систему внутренних карьерных продвижений работников, и во главу этих продвижений ставятся опыт и квалификация кандидатов на вакансию. Напротив, бурное развитие предполагает не «выращивание» своих работников, а набор их извне, причем значительно более активную роль при этом играют «случайные» и «кланово-традиционалистские» механизмы трудоустройства.

5. СОЦИАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА И ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ ФИРМ

Протекционизм в трудоустройстве ставит вопрос не только о «внешних» характеристиках организаций, но и об основных чертах социальной организации российских фирм, ориентирующихся на образовательно-квалификационные либо кланово-аскриптивные критерии отбора работников. Посмотрим, насколько согласованы соответствующие механизмы трудоустройства с двумя другими крупными блоками нашего анализа, обозначенными в разделе 1, — «гуманистическим» либо «эксплуататорским» отношением к работникам и «демократической» либо «авторитарной» системе организации власти в фирме.

Таблица 7а

Социальные механизмы трудоустройства и характеристики социальной организации фирм (значимые различия), % по столбцу

Рядовые работники			
Характеристики предприятий	«Что из перечисленного лучше всего объясняет, почему Вы работаете именно здесь?»		
	Опыт работы (стаж) по специальности	Образование, уровень квалификации, зафиксированной в аттестатах	Рекомендации близких знакомых, родственников
Уровень зарплаты...			
Устраивает	53	55	62
Не устраивает	46	44	36
Сколько примерно часов Вы работали на этой работе за последнюю полную рабочую неделю?			
40 и менее	49	60	42
41-47 часов	13	11	11
48 часов и более	38	29	46

Данные, представленные в табл. 7а, 7б, 7в, позволяют выявить следующие закономерности. Прежде всего, во всех трех группах респондентов устроившиеся по протекции выглядят более благополучными в плане материальных вознаграждений за свой труд. В группе рабочих это проявляется в несколько более высокой удовлетворенности «блатных» уровнем своей зарплаты, в группе специалистов — существенно большей долей указавших, что живут «обеспеченно», а в группе руководителей — более высокой долей считающих, что получают более высокую зарплату, чем в их горо-

дах за аналогичную работу. Таким образом, можно сделать вывод, что по протекции, действительно, устраиваются на более «хорошие» рабочие места, хотя различия и не столь велики, как можно было ожидать.

Таблица 7б

Социальные механизмы трудоустройства и характеристики социальной организации фирм (значимые различия), % по столбцу

Специалисты			
Характеристики предприятий	«Что из перечисленного лучше всего объясняет, почему Вы работаете именно здесь?»		
	Опыт работы (стаж) по специальности	Образование, уровень квалификации, зафиксированной в аттестатах	Рекомендации близких знакомых, родственников
Какая из фраз лучше всего отражает материальный уровень жизни Вашей семьи?			
Обеспеченные	3	6	12
Среднеобеспеченные	86	89	80
Малообеспеченные	11	5	8
Обсуждались ли с Вами изменения, нововведения в организации, касающиеся Вас лично?			
Да	31	31	19
Случалось ли вам выступить с инициативой, рацпредложением?			
Да	43	45	24
Руководители любят кричать на подчиненных, разговаривать с ними на «ты»			
В этом нет ничего особенного	7	9	22

Наше предположение о том, что устроившиеся по рекомендациям друзей/родственников будут находиться в лучших условиях труда, в целом не оправдалось. Ни среди специалистов, ни среди руководителей не обнаружено значимых отличий по группам с разными типами трудоустройства в плане продолжительности последней рабочей недели или продолжительности отпуска.

Выделяется в плане более высокой продолжительности рабочей недели группа «блатных» рабочих, что объясняется жесткой зависимостью уровня материальных вознаграждений от трудовых нагрузок в целом по группе рабочих, о чем мы писали ранее (Эфендиев и Балабанова 2009).

А вот что касается взаимосвязи доминирующих механизмов трудоустройства и системы организации власти в российских фирмах, наблюдается следующая картина. В ответах специалистов и руководителей на вопросы о том, привлекались ли респонденты к обсуждению изменений, нововведений относительно них самих или их подразделений, зафиксированы значимые различия между трудоустроившимися благодаря опыту и квалификации, с одной стороны, и протекции — с другой. Как видим из табл. 7а, 7б, 7в, в группе «блатных» резко падает доля тех, с кем эти нововведения обсуждались, то есть трудоустройство «по блату» не усиливает «голос» работника в своей организации, напротив, предполагает его покорность и лояльность руководству.

Более того, ответы устроившихся по знакомству руководителей показывают, что не только их реже привлекают к обсуждению решений, но и они сами менее склонны к «играм в демократию» со своими подчиненными. Специальный анализ показал, что, действительно, руководители, с которыми советуется вышестоящее начальство, сами чаще советуются со своими подчиненными; кого просто ставят в известность — сами не склонны привлекать подчиненных к принятию решений. Это позволило нам сделать вывод, что «авторитарная» или «демократическая» модель поведения руководителя не зависит от его личных расположений, а является проекцией той модели отношений,

которую реализуют вышестоящие руководители относительно него самого. Заданная «сверху» модель вертикальных коммуникаций, скорее всего, будет пронизывать все уровни иерархии организации.

Таблица 7в

Социальные механизмы трудоустройства и характеристики социальной организации фирм (значимые различия), % по столбцу

Руководители			
Характеристики предприятий	«Что из перечисленного лучше всего объясняет, почему Вы работаете именно здесь?»		
	Опыт работы (стаж) по специальности	Образование, уровень квалификации, зафиксированной в аттестатах	Рекомендации близких знакомых, родственников
Как Вы считаете, Ваша зарплата выше, ниже или примерно равна той, которую получают в вашем городе за аналогичную работу?			
Выше	17	12	24
Ниже	14	15	13
Обсуждаете ли Вы, советуетесь ли с Вашими подчиненными относительно изменений, нововведений в возглавляемом Вами подразделении?			
Да	55	63	35
Бывало ли, что Ваши подчиненные выступали с инициативой, рационализацией, рацпредложением?			
Да	60	66	43
Советовалось ли с Вами Ваше руководство относительно изменений, нововведений, касающихся Вас лично?			
Да	47	51	35
Советовались ли с Вами относительно последнего изменения, коснувшегося возглавляемого Вами подразделения?			
Да	58	62	49
Подчиненный, которого Вы считаете хорошим работником, должен подчиняться распоряжениям руководителя, быть послушным, не оспаривать его решений			
Обязательно	52	47	61
Подчиненный, которого Вы считаете хорошим работником, должен уважать своего руководителя, стремиться завоевать его симпатию			
Обязательно	36	35	44
По отношению к вышестоящему руководству хороший руководитель Вашего предприятия должен быть бесконфликтным, лояльным			
Обязательно	25	23	42

Тенденция к большему авторитаризму в тех организациях, где нормой является трудоустройство «по знакомству», наблюдается и в ролевом стандарте — представлениях о «нормальном», приемлемом поведении работников и руководителей в организациях. В группе специалистов заметные различия были зафиксированы только в значительно более высокой доле приемлющих буллинг, неуважительное отношение руководителя к подчиненным в группе трудоустроившихся по рекомендациям (22% против 7% среди «опытных» и 9% среди «квалифицированных» работников). А вот оценочные суждения руководителей дают целый ряд свидетельств большего авторитаризма «блатных» по отношению к своим подчиненным (значительно большая доля среди них считают «обязательными» такие качества своих подчиненных, как лояльность и послушность) и бесконфликтности, лояльности по отношению к вышестоящему руководству.

Итак, по результатам нашего анализа социальных механизмов трудоустройства в российских бизнес-организациях можно сделать следующие **выводы**.

1. Основное противостояние критериев приема на работу в российских фирмах заключается в ориентации организаций на найм по критерию опыта и квалификации *либо* по критерию протекционизма, рекомендаций родственников

- и знакомых соискателей вакансий. Способ трудоустройства «по рекомендациям близких знакомых, родственников» не *усиливает* роль профессионально-квалификационных преимуществ работника, а *противостоит* им.
2. Рабочие, специалисты и руководители, ведущими факторами трудоустройства которых были опыт, образование и квалификация, характеризуются более старшим возрастом, работой в соответствии с полученной в учебном заведении специальностью, меньшей трудовой мобильностью. «Зоной профессионализма» в российских фирмах остаются постсоветские промышленные предприятия — в этом сегменте доля трудоустроившихся благодаря профессионально-квалификационным показателям наиболее высока. Организации, наиболее высоко ценящие профессионалов, являются и наиболее демократичными, что проявляется в достаточно высокой доле специалистов и руководителей, привлекаемых к принятию решений в своих организациях.
 3. Протекция же чаще оказывается в отношении менее опытных работников и тех, чья полученная в учебном заведении специальность не совпадает с той, по которой они работали на момент опроса. Несмотря на худшие образовательно-квалификационные характеристики в группе устроившихся по протекции респондентов, данный механизм трудоустройства не является «компенсаторным». Напротив, «по знакомству» попадают на «лучшие» рабочие места, что проявляется в несколько более высокой удовлетворенности уровнем зарплат и лучшей материальной обеспеченности в данной группе.
 4. «Клановость» как элемент социальной организации российских фирм тесно связана с авторитаризмом как системой организации власти. Трудоустройство «по рекомендации» предполагает верность, лояльность, покорность работника начальству. «Клановость» и «авторитаризм» в организации взаимно усиливают, воспроизводят друг друга, что мы видим на примере трудоустроившихся «по знакомству» руководителей: будучи покорными в отношении вышестоящего начальства, того же самого они требуют и от собственных подчиненных.
 5. На найм по протекции, то есть менее компетентных, но «верных» и «удобных» сотрудников, в докризисной России в значительно большей степени были ориентированы организации нового частного сектора экономики, среди которых резко выделялись «*бурно развивающиеся*» организации. Получается, что новый российский бизнес, в особенности его лидеры, не несет в себе новых, более цивилизованных, достиженчески ориентированных, характеристик социальной организации. Скорее, наоборот: нередко он заключает в себе движение назад, к традиционалистским кланово-аскриптивным механизмам социального воспроизводства.
 6. Анализ социальных механизмов трудоустройства выводит нас на обсуждение проблем более общего плана, заставляя, в частности, задуматься об источниках «бурного развития» российских бизнес-организаций в докризисный период. Очевидно, что источником их конкурентного преимущества стал не «человеческий фактор», во всяком случае, не образовательно-квалификационные преимущества их работников. Скорее, ориентация на найм менее компетентных, но «своих» людей отражает закономерности докризисного «бурного» развития организаций, которое не было связано с качеством продукта, производимого организацией, а предполагало другие факторы успеха — способность действовать в неправовом поле, обеспечивать — через коррупционные механизмы — систему исключительных предпочтений, выводящую организацию из-под вли-

яния законов рыночной конкуренции. В этом случае, действительно, верность, лояльность сотрудника оказывалась для организации критически важной и перевешивала выгоды от найма пусть компетентных и квалифицированных, но «чужих» специалистов.

ЛИТЕРАТУРА

- Балабанова Е.С., Грудзинский А.О. и Кудряшов Ю.Г.* (2002). Модернизация предприятий: факторы и направления // *Социологические исследования*. № 6.
- Барсукова С.Ю.* (2003). Формальное и неформальное трудоустройство: парадоксальное сходство на фоне очевидного различия // *Социологические исследования*. № 7.
- Данилова Е. и Тарарухина М.* (2004). Российская производственная культура на фоне культур других стран мира // Становление трудовых отношений в постсоветской России / Под ред. Д. Барделебен, С. Климовой, В. Ядова. М.: Академический проект.
- Заславская Т.И. и Шабанова М.А.* (2002). Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России // *Социологические исследования*. № 6.
- Захаров Н.Л.* (2001). Воровство и льготы в структуре трудового поведения // *Социологические исследования*. № 6.
- Клеман К.* (2003). Неформальные практики российских рабочих // *Социологические исследования*. № 5.
- Козина И.* (2007). Постсоветские профсоюзы // *Отечественные записки*. № 4.
- Латов Ю.В. и Латова Н.В.* (2007). Открытия и парадоксы этнометрического анализа российской хозяйственной культуры по методике Г. Хофстеда // *Мир России*. № 4.
- Лейбович О.Л. и Шушкова Н.В.* (2005). Промышленные рабочие на уральском заводе // *Социологические исследования*. № 6.
- Магун В.* (2007). Как меняются российские трудовые ценности // *Отечественные записки*. № 3.
- Парсонс Т.* (2002). О социальных системах. М.: Академический проект.
- Петрова Л.Е.* (2001). Как «умирают» советские профсоюзы // *Мир России*. Т. X. № 3.
- Становление трудовых отношений в постсоветской России / Под ред. Дж. Де Барделебен, С. Климовой, В. Ядова. М.: Академический проект, 2004.
- Темницкий А.Л.* (2004). Ориентации рабочих на патерналистские и партнерские отношения с руководством // *Социологические исследования*. № 6.
- Темницкий А.Л.* (2005). Отношение к труду рабочих России и Германии: терминальное и инструментальное // *Социологические исследования*. № 9.
- Черныш М.Ф.* (2004). Противоречия становления социального партнерства // *Социологические исследования*. № 6.
- Черныш М.Ф., Данилова Е.Н. и Епихина Ю.Б.* (2009). Реформы в России и Китае: результаты сравнительного исследования // Россия реформирующаяся. Ежегодник / Отв. ред. М.К. Горшков. Вып. 8. М.: Институт социологии РАН.
- Эфендиев А.Г. и Балабанова Е.С.* (2009). Трудовые нагрузки и материальное вознаграждение работников российских бизнес-организаций: зоны гуманизма и эксплуатации // Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования: Сборник научных трудов. М.: ГУ-ВШЭ.
- Эфендиев А.Г. и Болотина И.А.* (2002). Современное российское село: на переломе эпох и реформ. Опыт институционального анализа // *Мир России*. № 4.
- Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies / Ed. by R.J. House et al. L.: Sage, 2004.
- Culture and Leadership Across the World: The GLOBE Book of In-Depth Studies of 25 Societies / Edited by Jagdeep S Chhokar, Felix C Brodbeck, Robert J House. L.: Routledge, 2007.

Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties // *American Journal of Sociology*. Vol. 78. Issue 6.

Hofstede, G. (1990). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. London: McGraw Hill.

Hofstede, G.H. (2001). *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* — Thousand Oaks. Calif.: Sage Publications.

Lawrence, V.G. (1979). 'Introductory Essay: Exploring Boundaries', *Exploring Individual and Organizational Boundaries. A Tavistock open systems approach* / Ed. W.G. Lawrence. Chichester.

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И МЕНЕДЖЕРОВ В МЕНЯЮЩЕЙСЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ¹

ШАБАНОВА МАРИНА АНДРИАНОВНА,

доктор социологических наук, кандидат экономических наук,
профессор кафедры социально-экономических систем и социальной политики,
Национальный Исследовательский Университет — Высшая Школа Экономики,
e-mail: mshabanova@hse.ru

В статье рассматриваются особенности нового поколения предпринимателей и менеджеров в институциональной структуре современной России. Анализируются образы деловой репутации и вектор институциональных сдвигов. Исследуются доверие и отношение к праву в проблемной социально-правовой среде.

Ключевые слова: институты; цивилизованный бизнес; предприниматели; менеджеры; акторы; бизнес.

A new generation of entrepreneurs and managers in the institutional structure of modern Russia is considered. The images of business reputation and a vector of institutional changes are analyzed. The confidence and attitude to the law in a difficult social-legal environment are investigated.

Keywords: institutions; civilized business; entrepreneurs; managers; actors; business.

Коды классификатора JEL: B52, L26, M21.

По сравнению с «дикими» 90-ми гг. — периодом первоначального накопления капитала со свойственным ему бурным переделом собственности, возведенной по существу в норму борьбой без правил, разрешением конфликтов методом «крыша на крышу» и прочими атрибутами «социального одичания», — 2000-е гг. ознаменовались более цивилизованными вызовами. На первый план выдвинулась задача эффективного управления обретенными активами, «мирного» освоения нового делового пространства и выстраивания результативных деловых стратегий более цивилизованными, чем прежде, способами. К этому подталкивали как внешние (актуальность интеграции российского бизнеса в международный), так и внутренние вызовы (постепенный рост конкуренции, взросление и профессионализация бизнес-сообщества, повышение его формальной и неформальной самоорганизации и пр.). В результате на рубеже веков заметно возрос спрос на *высококвалифицированных* управленцев, что положило начало активному формированию *нового* поколения предпринимателей и менеджеров России. Для преуспевания в новых условиях экономические акторы, прошедшие в 90-е гг. «огонь, воду и медные трубы», стали активно обращаться к ресурсу бизнес-образования, наращивать профессионально-деловой потенциал. Кроме того, деловое сообщество постепенно стало пополняться управленцами-профессионалами, не имевшими опыта работы в период первоначального накопления капитала («двухтысячн-

¹ Работа выполнена при поддержке Программы «Научный фонд ГУ-ВШЭ». Индивидуальный исследовательский проект № 09-01-0030 «Деловая репутация в проблемной социально-правовой среде (на примере нового поколения предпринимателей и менеджеров России)».

ками»). В результате за прошедшее десятилетие весьма заметная часть относительно молодых, образованных и преуспевших предпринимателей и менеджеров оформилась в одну из авангардных групп российского делового сообщества.

Как же соотносится *личный* деловой успех этой группы в современной институциональной среде с их вкладом в продвижение последней к более цивилизованным стандартам? Каковы основные особенности (социоструктурные, ценностно-деятельностные) этой группы преуспевающих экономических субъектов? Можно ли сегодня отнести их к модернизационным слоям (или «поколению М» в трактовке М. Ходорковского), т.е. к слоям, для которых модернизация есть «не фиктивная кампания, спущенная сверху, а вопрос выживания, самооформления в собственной стране» (*Ходорковский 2009*)? В какой институциональной среде они функционируют, как меняется эта среда, и как сказываются ее особенности на возможностях реализации модернизационного потенциала этой группы? Есть ли вообще какие-либо значимые различия в этом отношении между экономическими субъектами, пришедшими в бизнес в «дикие» 90-е и в более спокойные 2000-е?

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭМПИРИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ

Говоря о движении российского бизнеса к более *цивилизованной* системе социальных отношений, заметим, что понятие «цивилизованный бизнес» относится к числу предельных, или относительных (*Шабанова 2008, 18–35*). В каждый момент времени существуют хозяйственные системы, продвинувшиеся в этом направлении в большей или меньшей степени, вплоть до находящихся лишь на «старте», но идеально «цивилизованного» бизнеса, разумеется, нет нигде. Будем исходить из того, что на наполнение термина (актуальность его отдельных составляющих) оказывают влияние уровень и траектория развития более широкой социальной системы, в которую погружен бизнес, те вызовы (внешние и внутренние), с которыми она сталкивается в данный момент времени.

В «классическом» наполнении идеального образа цивилизованного бизнеса чаще всего присутствуют: 1) *законопослушность* и высокая роль *саморегулирующихся* институтов в обеспечении законности и прозрачности бизнеса; 2) высокая значимость *деловой репутации, этического* ведения дел с партнерами, конкурентами, клиентами (как следствие — высокий уровень доверия); 3) важная роль профессиональных *объединений, ассоциаций* в отстаивании интересов бизнеса как социальной *группы*; 4) *социальная активность* и социальная ответственность бизнеса (однако по поводу включения этой характеристики единой точки зрения нет).

Как можно заключить из такого понимания, важными факторами (ограничениями) формирования цивилизованного бизнеса выступают: 1) определенное качество *власти*: законопослушность самой власти, ее равноудаленность от бизнеса, стабильность правил игры власти с бизнесом; защищенность бизнеса со стороны правоохранительных органов и др.; 2) уровень *конкуренции* в деловой среде (что в значительной степени предопределяет значимость деловой репутации); 3) уровень развития *гражданских* структур (а следовательно, и степень развития коллективных форм самоорганизации как самого бизнеса, так и взаимодействующих с ним «неделовых» сообществ); 4) особенности *культуры* (правовое сознание, индивидуализм/коллективизм, социальные ожидания, важнейшие ценности и пр.).

Все это указывает на то, что осмысление соотношения между интересами и достижениями отдельных экономических акторов, с одной стороны, и их вкладом в продвижение бизнеса к более цивилизованным правилам игры, с другой, может быть весьма продуктивным на основе *деятельностно-структурного* подхода. В настоящее время

он активно развивается в мировой социальной науке (Заславская 2004; Заславская 2002; Заславская 1995; Заславская 1985; Штомпка 1996; Archer 1988; Mouzelis 1991), но опыт его практического применения к постижению «частных» проблем трансформирующихся экономик и социумов пока невелик. Осмысливая в рамках данного подхода вклад разных акторов в вектор институциональных сдвигов, важно акцентировать изменения в отношениях самых разных типов: «бизнес-власть», «бизнес-бизнес», «бизнес-общество» (принцип *многосубъектности*). Ибо в каждый момент времени признаки цивилизованного бизнеса могут присутствовать в разных типах отношений в неодинаковой степени; одни акторы активнее других могут выступать локомотивами прогрессивных институциональных сдвигов, другие, напротив, тормозить их.

Необходимо иметь в виду и то, что конкретный вклад предпринимателей и менеджеров в институциональные трансформации в значительной степени определяется *качеством более широкой социальной системы*, в которой функционирует бизнес: ресурсным потенциалом разных социальных групп (их местом в социально-групповой структуре общества, качеством этой структуры, уровнем развития человеческого потенциала), прогрессивностью и крепостью формально-правовых оснований для деловой активности, степенью их легитимности и пр. (принцип *системности*). Стремление учесть процесс (проблему) в двух ипостасях — в *потенциальной возможности* и в *действительности* — предполагает учет как свойств *сознания* экономических акторов (включая их предпочтения и готовность к определенной деятельности), так и *реального поведения* (добровольного или вынужденного).

Наконец, значимое преимущество деятельностно-структурного подхода — учет как *взаимосвязи* между разными уровнями (макро-, мезо-, микро-) социальной реальности, так и определенной *автономности* их друг от друга. В частности, экономические акторы в течение более или менее долгого времени могут оставаться индифферентными как к позитивным, так и к негативным импульсам извне и устойчиво придерживаться (или, напротив, не придерживаться) норм цивилизованного бизнеса. В свою очередь, целенаправленное следование нормам последнего до поры может оставаться незамеченным на макроуровне, особенно, если микро- и мезоакторы разобщены. Учитывая российскую специфику слабой социальной самоорганизации, особо важно подчеркнуть и то, что воздействие на макроуровень может быть результатом не только консолидированных, но и *непреднамеренных* действий очень многих микро- и мезоакторов, в одиночку преследующих свои прагматичные цели (*кумулятивный эффект*).

В принципе, высокостатусные и преуспевающие деловые люди мало доступны для широкомасштабных эмпирических исследований. Уникальную возможность изучения этой группы дают опросы слушателей программ MBA (*Master of Business Administration*) — в нашем случае в Академии народного хозяйства (АНХ) при Правительстве РФ. В настоящее время АНХ — лидер бизнес-образования высшей ступени в России; она занимает первое место по числу программ MBA и удовлетворяет, по разным оценкам, от трети до половины потребностей российского рынка MBA. На текущий момент проведены три исследования (с периодичностью 1 раз в два года): 2004 г. — 1016 чел., 2006 г. — 1445 чел., 2008 г. — 1279 чел.², причем последний опрос пришелся на кризисные месяцы — октябрь–декабрь. Каково же место этой группы предпринимателей и менеджеров в социально-групповой и институциональной структурах современной России? Сбалансированы ли их позиции на этих двух проекциях социальной структуры? Если нет, то к чему приводят рассогласования?

² В разные годы доля опрошенных составляла от 53 до 61% общего числа слушателей 2–4 семестров обучения.

Таблица 1

Оценка характера изменений «правил игры» властей с бизнесом за последние 2-3 года, % от занятых в бизнесе (% по строке)³

Правила игры	Улучшились	Не изменились	Ухудшились	Разность гр. 2-гр. 4
<i>Доминирование положительной динамики</i>				
Условия выхода бизнеса «из тени»	28	45	13	+15
<i>Отсутствие четко выраженной динамики</i>				
Система налогов на бизнес	14	56	17	-3
Преодоление экономической преступности	13	48	17	-3
<i>Доминирование отрицательной динамики</i>				
Поддержка бизнеса региональными и местными властями	13	48	19	-6
Влияние бизнеса на принимаемые властью законы	13	46	20	-7
Прозрачность, четкость и ясность правил игры	12	59	22	-10
Стабильность «правил игры»	13	47	26	-13
Справедливость отношений власти с бизнесом	7	50	27	-20
Защита бизнеса правоохранительными органами	5	50	29	-24
Защищенность частной собственности от огосударствления	7	40	33	-26
Возможность избежать произвола чиновников	5	43	37	-32
Преодоление коррумпированности гос. аппарата	3	39	42	-39

* Сумма по строке меньше 100% на величину затруднившихся с ответом.

2. НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И МЕНЕДЖЕРОВ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Место данной группы экономических факторов во второй проекции социальной структуры — *институциональной* — не столь благоприятно, как в первой — *социально-групповой*. Эта группа, как и весь российский бизнес, функционирует в весьма непростой институциональной среде, которая по ряду оснований в последние годы еще более ухудшилась. В первую очередь это касается отношений «бизнес-власть» (см. табл. 1).

Явное доминирование *положительной* динамики отмечено только по одной позиции — условиям выхода бизнеса «из тени». По большинству же позиций, характеризующих отношения «власть-бизнес», отрицательные оценки безусловно преобладают над положительными, идет ли речь о стабильности «правил игры», справедливости отношений власти с бизнесом, защите бизнеса правоохранительными органами, защищенности частной собственности от огосударствления, и особенно — о возможности избежать произвола чиновников и преодолеть коррумпированность властей. Между тем, даже сохранение *status quo* в этой области, на которое указала большая часть респондентов (39–59%), с учетом остроты накопленных правовых проблем в бизнесе следует признать крайне неблагоприятным (см. табл. 2).

Иными словами, весомых импульсов от властей к освоению более цивилизованных форм делового поведения абсолютное большинство предпринимателей и менеджеров пока не получает. Несмотря на то, что именно на власти лежит солидная доля ответственности за создание цивилизованных условий для развития бизнеса (охрана прав собственности, уровень развития конкурентной среды, стабильность правил игры, их

³ Вопрос звучал так: «В какую сторону изменились «правила игры» государства с бизнесом в сфере Вашей деятельности за последние 2–3 года? (в каждой строчке дайте один ответ)». В таблице ответы упорядочены, графа «трудно сказать» не приводится.

прозрачность, защита бизнеса правоохранительными органами), на *полное* отсутствие тех или иных *правовых* проблем во взаимодействиях бизнеса с властью указали весьма малочисленные группы респондентов. Так, проблемы стабильности «правил игры» нет лишь у 5%; возможности избежать произвола чиновников — у 6%, преодоления коррумпированности гос. аппарата — у стольких же (6%). По 8% набрали группы «беспроблемных» по таким позициям, как: «прозрачность, четкость, ясность правил игры», «система налогов на бизнес», «поддержка бизнеса региональными и местными властями», 9% — «влияние бизнеса на принимаемые властью законы». Чуть больше — «защита бизнеса правоохранительными органами» (11%), «преодоление экономической преступности» (11%), а также «защищенность частной собственности от огосударствления» (13%). Лидирующие позиции у «условий выхода бизнеса из тени», однако на полное отсутствие такой проблемы указали лишь 20% респондентов.

Таблица 2

**Оценка остроты отдельных проблем в отношениях бизнеса с властью
в сфере деятельности респондентов, %**

Характеристики отношений	Баллы*		
	1–2	3	4–5
Условия выхода бизнеса «из тени»	34	32	34
Система налогов на бизнес	21	36	43
Преодоление экономической преступности	26	37	37
Поддержка бизнеса региональными и местными властями	23	37	40
Влияние бизнеса на принимаемые властью законы	25	39	36
Прозрачность, четкость, ясность правил игры	24	37	39
Стабильность «правил игры»	18	41	41
Справедливость отношений власти с бизнесом	20	37	43
Защита бизнеса правоохранительными органами	27	32	41
Защищенность частной собственности от огосударствления	29	33	38
Возможность избежать произвола чиновников	19	26	55
Преодоление коррумпированности гос. аппарата	19	25	56

*1 — нет такой проблемы, 2 — слабая острота, 3 — средняя, 4 — высокая, 5 — очень высокая

Конечно, в разных секторах экономики, в деловых организациях с разным типом собственности или разными масштабами бизнеса⁴ степень проблемности отношений «бизнес-власть» неодинакова. В частности, она сильно различается в малом и среднем бизнесе, с одной стороны, и в крупном или транснациональном, с другой. Тем не менее острота проблемы отношений «бизнес-власть» повсеместно весьма сильна (см. табл. 3).

Настораживает то, что в последние годы негативные тенденции в отношениях «бизнес-власть» еще более усилились (см. табл. 4). И именно в такую среду «погружался» непрерывно увеличиваемый человеческий и социальный капитал преуспевающих предпринимателей и менеджеров из всех групп, независимо от времени вхождения в бизнес (90-е или 2000-е гг.). Не случайно в оценках характера изменений отношений «власть-бизнес» между разными поколениями экономических акторов значимых различий не оказалось. Таким образом, «двухтысячники» не только функционируют в неблагоприятной социально-правовой среде, но и сталкиваются с дальнейшим ухудшением (включая *U*-образное) правил игры по ряду принципиальных позиций. Это практически нивелирует их отличия от старшего поколения, связанные с приходом в бизнес в более спокойные времена. В принципе, стартуя в более благоприятных

⁴ В малом и среднем бизнесе занято 17 и 47% респондентов соответственно, а в крупном и транснациональном — 29 и 7%.

условиях, «двухтысячники» могли бы выступить носителями и более цивилизованного нормативно-правового сознания. Но фактически этого не происходит, ибо дело не столько в старте, сколько *в последующей динамике* «правил игры» в процессе деловой активности.

Таблица 3

Оценка остроты отдельных проблем в отношениях бизнеса с властью в сфере деятельности респондентов, % оценивших остроту проблемы как «высокую» или «очень высокую»⁵

Параметры	Всего	Масштабы бизнеса			
		малый	средний	крупный	транснац.
Преодоление коррумпированности гос. аппарата	56	62	61	47	40
Возможность избежать произвола чиновников	55	61	58	48	40
Справедливость отношений власти с бизнесом	43	50	47	38	33
Система налогов на бизнес	43	51	46	37	33
Защита бизнеса правоохранительными органами	41	46	45	36	30
Стабильность «правил игры»	41	42	46	33	35
Поддержка бизнеса региональными и местными властями	40	41	44	36	33
Прозрачность, четкость, ясность правил игры	39	40	41	35	26
Защищенность частной собственности от огосударствления	38	39	40	38	27
Преодоление экономической преступности	37	41	39	32	27
Влияние бизнеса на принимаемые властью законы	36	43	36	34	33
Условия выхода бизнеса «из тени»	34	45	37	26	17
Доля респондентов, не присвоивших ни одной из позиций остроту в 4–5 баллов	27	25	25	27	47
Среднее число позиций с высокой / очень высокой остротой проблемы	4.3	4.7	4.6	3.8	2.8
Медиана	4.0	5.0	4.0	3.0	1.0

Таблица 4

Оценка характера изменений «правил игры» властей с бизнесом за последние 2–3 года, % от занятых в бизнесе

Правила игры	Разность между ответами «лучше» и «хуже»		
	2004 г.	2006 г.	2008 г.
Условия выхода бизнеса «из тени»	+5	+14	+15
Система налогов на бизнес	+38	0	-3
Преодоление экономической преступности	X	+1	-3
Прозрачность, четкость и ясность правил игры	-15	0	-10
Защищенность частной собственности от огосударствления, национализации	X	-13	-26
Стабильность «правил игры»	-28	-11	-13
Справедливость отношений власти с бизнесом	-30	-19	-20
Защита бизнеса правоохранительными органами	-32	-12	-24
Возможность избежать произвола чиновников	X	-16	-32
Преодоление коррумпированности гос. аппарата	X	-22	-39

⁵ Каждую проблему респондент оценивал по 5-балльной шкале: 1 — нет такой проблемы, 2 — слабая острота, 3 — средняя, 4 — высокая, 5 — очень высокая. В таблице приведены упорядоченные данные суммарных оценок в 4 и 5 баллов.

Власти разных уровней были и остаются одними из решающих акторов, определяющих степень продвижения российского бизнеса к более цивилизованному. На это, в частности, указывает характер *непосредственных* взаимодействий с властями, имевших место в личной практике респондентов в последние два-три года. Так, 57% экономических акторов (64% топ-руководителей) вступали в те или иные *конфликтные* взаимодействия с властями. Чаще всего называлось *принуждение* к спонсорской и благотворительной деятельности властными структурами — 35% (42% топ-руководителей), вымогательство чиновников за выполнение *законных* деловых операций (30% и 34% соответственно), внеплановые налоговые проверки, начисление налогов «задним числом» (18% и 21%). Заметно распространены и *взаимовыгодные* неформальные соглашения с чиновниками и контролерами — 34% (37% топ-руководителей), однако они встречаются в 1,7 раза реже конфликтных⁶. В результате только треть респондентов *прямо* не вступали ни в какие взаимодействия с властями — ни в конфликтные, ни в солидаристические.

Примечательно, что *младшее* (не старше 35 лет) поколение топ-руководителей, не имевшее опыта работы в дореформенный период, чаще дистанцируется от *непосредственных* взаимодействий с властями, чем старшее (32–39% против 23–24%), независимо от времени прихода в бизнес (90-е или 2000-е гг.). Кроме того, они несколько реже взаимодействуют с властями на *конфликтной* основе (55–59% против 68–71%) и уступают более старшим коллегам по успешности налаживания *взаимовыгодных* отношений с представителями властных структур (29–34% против 38–46%). Однако, несмотря на эти различия, пока во всех группах топ-руководителей, как и по массиву в целом, *непосредственные* взаимодействия бизнеса с властью (не говоря уже об *опосредованных*, связанных с формированием правовой среды деловой активности) развиваются в значительной степени на *конфликтной* основе.

Таким образом, в современной институциональной среде сохраняются весьма сильные *барьеры* на пути продвижения к более цивилизованному бизнесу, которые исходят от *властей* разных уровней. В условиях слабости *формальных* и *публичных* способов влияния делового сообщества и других гражданских структур на власть перспективы ослабления этих барьеров, связанные с повышением цивилизованности самих властей, весьма проблематичны.

Таблица 5

Оценка изменений разных сторон бизнес-среды за последние 2–3 года, %⁷

Характеристики бизнес-среды	Выше	Так же	Ниже	Разность гр. 2-гр. 4
1	2	3	4	5
Острота конкуренции	70	22	3	+67
Роль деловой репутации	59	31	4	+55
Уровень профессионализма бизнес-сообщества	45	38	6	+39
Роль неформальных деловых сетей, связей	37	46	5	+32
Строгость соблюдения законов и правовых норм	33	50	4	+29
Строгость соблюдения деловых обязательств, этики	27	56	10	+17
Доступность неформальных деловых сетей для новых участников	11	43	21	-10
Уровень взаимного доверия бизнесменов	21	55	13	+8
Взаимопомощь постоянных партнеров	17	58	9	+8
Роль предпринимательских союзов, ассоциаций	12	46	12	0

⁶ Только в конфликтные взаимодействия с властными структурами вступали 33% респондентов, только в солидаристические — 10%, и в те и в другие — 24%.

⁷ Вопрос звучал так: «Как изменилась за последние 2–3 года окружающая Вас бизнес-среда? (в каждой строчке дайте один ответ)».

Более благоприятные импульсы в сторону движения к более цивилизованному бизнесу в России сегодня исходят не столько от властей разных уровней, сколько от самого *делового сообщества*, постепенно развивающегося и укрепляющегося. Среди первостепенных факторов укажем на *рост конкуренции, деловой репутации и общего уровня профессионализма бизнес-сообщества*. (Эти тенденции, зафиксированные в исследовании 2006 г., сохраняются и поныне.) Абсолютное большинство респондентов (70%)⁸ функционирует в секторах рынка, где в последние годы произошел *рост конкуренции*, причем острота этой проблемы оценивается как высокая (40%) или очень высокая (29%). Принципиально иные требования к профессионально-деловому потенциалу бизнесменов предъявляет и устойчивое *увеличение роли деловой репутации* (на него указали 59% в 2008 г. и 63% — в 2006 г.). В настоящее время основная часть респондентов (72%) оценивает эту роль как высокую (54%) или очень высокую (18%). Возрастание роли деловой репутации подкрепляется постепенным улучшением *правовой ситуации в бизнесе* (33%), а также более строгим соблюдением *деловых обязательств, этических норм* (27%) на фоне (и надо полагать, при посредстве) роста значимости *неформальных деловых сетей, связей* (37%) и постепенного их закрытия для новых участников (табл. 9,5). Все эти атрибуты более цивилизованного бизнеса накладывают на деятельность предпринимателей и менеджеров серьезные формально-правовые и этические ограничения, предъявляя принципиально иные требования к их профессионально-деловым и социальным качествам, по сравнению с периодом борьбы без правил⁹.

Таким образом, новое поколение предпринимателей и менеджеров в настоящее время функционирует в таких бизнес-сообществах, представители которых, остро конкурируя друг с другом, стремятся осваивать новые возможности все более профессионально и, по возможности, цивилизованно. Как можно судить по характеру этих благоприятных сдвигов (новых вызовов 2000-х гг. по сравнению с «дикими» 1990-ми), они касаются главным образом отношений деловых людей друг с другом, а не с властью, вырели в процессе спонтанного развития российского делового сообщества. Несколько лет назад Ассоциация менеджеров России прямо объявила своей главной задачей «формирование более цивилизованной среды ведения бизнеса» (*Литовченко 2005*). Рост внимания со стороны российского бизнес-сообщества к атрибутам более цивилизованного бизнеса (деловой репутации, социальной активности) фиксируется и в других исследованиях¹⁰.

Конечно, вряд ли кто-то возьмется оспаривать тот факт, что внутри делового сообщества сохраняется еще много «слабых звеньев». Это и невысокая строгость соблюдения правовых и этических норм, и ограниченная степень взаимного доверия, и крайне слабая включенность экономических акторов в разного рода деловые объединения, союзы, не говоря уже о слабости этих объединений, не позволяющей предпринимателям и менеджерам выйти за границы своих социальных позиций (непосредственных статусных возможностей) с тем, чтобы *открыто* влиять на макросоциальный уровень, где правит бюрократия, и пр. (см. табл. 6).

⁸ В 2006 г. — 79% респондентов.

⁹ Еще один важный вызов связан с ростом общего уровня профессионализма бизнес-сообщества (в 2008 г. на него указали 45% занятых в бизнесе, в 2006 г. — 60%) вкупе с обострением недостатка квалифицированных управленцев (47%).

¹⁰ См., напр.: Репутация России, бизнеса и тех, кто его возглавляет, глазами руководителей российских компаний. Опрос 175 руководителей крупнейших и наиболее успешных компаний России, проведенный The PBN Company и IRG в сотрудничестве с «Ренессанс Капиталом» и Taylor Rafferty. М., 2004; Доклад о социальных инвестициях в России / Под общ. ред. С.Е. Литовченко. М.: Ассоциация менеджеров, 2004, 2008.

Таблица 6

Оценка предпринимателями и менеджерами степени развития деловой среды (отношений «бизнес-бизнес»), % по строке¹¹

Характеристики бизнес-среды	Баллы*		
	1–2	3	4–5
Роль деловой репутации	4	23	72
Роль неформальных деловых сетей, связей	9	25	66
Уровень профессионализма бизнес-сообщества	12	46	42
Строгость соблюдения деловых обязательств, этики	15	44	41
Строгость соблюдения законов и правовых норм	18	49	33
Взаимопомощь постоянных партнеров	21	50	29
Уровень взаимного доверия бизнесменов	17	57	26
Доступность неформальных деловых сетей для новых участников	34	47	16
Роль предпринимательских союзов, ассоциаций	49	37	14

*1 — нулевая, 2 — низкая, 3 — средняя, 4 — высокая, 5 — очень высокая

В самом деле, как показало исследование, более половины респондентов (53–55%) в последние два-три года сталкивались с *противоправными* действиями других экономических акторов, будь то недобросовестное поведение со стороны партнеров, поставщиков, клиентов (45%) или/и насилие (угрозы насилия) со стороны конкурентов (10–12%)¹². Однако не меньше было и тех (52–55%), кто извлек преимущества из *солидаристических* взаимодействий внутри делового сообщества¹³. Так, весьма многочисленная часть респондентов (39%, а среди топ-руководителей — 42%) в трудных ситуациях получали деловую и финансовую помощь со стороны партнеров. Кроме того, постепенно развивается «*виртуальная сетевая взаимопомощь*» деловых людей. В последние 2–3 года в нее включались 17% занятых в бизнесе. Так, 12,5% респондентов получали полезные деловые советы от незнакомых лиц через Интернет, а 11% сами делились опытом с незнакомыми бизнесменами и менеджерами тем же способом (в том числе 6% делали и то и другое). Можно предположить, что *виртуальные сетевые* взаимодействия и далее будут нарастать и дополнять ресурсы *неформальных* деловых сетей, основанных на *персонифицированных* связях.

В целом, в отличие от отношений «бизнес-власть», в отношениях «бизнес-бизнес» в настоящее время сложился своеобразный баланс между конфликтными и солидаристическими взаимодействиями. Причем, как показало исследование, важную лепту в его построение внесли «двухтысячники», в то время как у пришедших в бизнес в 90-е гг. конфликтные взаимодействия до сих пор явно преобладают над солидаристическими.

Таким образом, хотя от отношений «бизнес-бизнес» в целом исходят более благоприятные импульсы к продвижению российского бизнеса к цивилизованным стандартам, чем от отношений «бизнес-власть», немало барьеров на этом пути ныне производится и в собственно деловом сообществе. Их некоторое ослабление — как правило, результат *не преднамеренных* действий экономических акторов, вставших на путь коллективной самоорганизации, а стихийного, слабоуправляемого процесса, связанного со взрослением и профессионализацией бизнеса, его интеграцией в междуна-

¹¹ Вопрос звучал так: «Оцените, пожалуйста, по 5-балльной шкале степень развития окружающей Вас деловой среды по следующим направлениям...». В таблице ответы упорядочены.

¹² По сравнению с исследованием 2006 г. ситуация в этих отношениях изменилась мало. На недобросовестное поведение со стороны партнеров, поставщиков, клиентов тогда указали 49% респондентов, а на насилие или угрозы насилия со стороны конкурентов — 12%.

¹³ Весьма многочисленная группа (26–29%) сталкивалась как с конфликтными (недобросовестными), так и с солидаристическими действиями со стороны других экономических акторов, 26–27% — только с конфликтными, столько же (26%) — только с солидаристическими, а 19–21% — ни с теми, ни с другими.

родный, ростом конкуренции и т.д. Иными словами, это результат *непреднамеренных* действий очень многих микро- и мезоакторов, как правило, в одиночку преследующих свои прагматичные цели (кумулятивный эффект).

Функционирование в такой проблемной институциональной среде не может не отражаться на модернизационном потенциале предпринимателей и менеджеров, какими бы продвинутыми они не были. В этой связи можно назвать, по крайней мере, три важных их качества как экономических *акторов*: специфическое понимание деловой репутации, уровень институционального и персонального доверия, а также особенности правового сознания и поведения.

3. ОБРАЗЫ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ И ВЕКТОР ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СДВИГОВ

Зафиксированный в нескольких волнах наших исследований рост роли деловой репутации мог бы интерпретироваться как устойчивое продвижение российского бизнеса к более цивилизованному, если бы не некоторые нюансы. Так, предприниматели и менеджеры, характеризуя сдвиги в окружающей их деловой среде, указывают на возрастание роли деловой репутации гораздо чаще (59%), чем на неразрывно связанные с ней (по крайней мере, в западной деловой традиции) феномены: строгость соблюдения деловых обязательств, этических норм (27%), законов и правовых норм (33%). Острота институциональных проблем в российской деловой среде сегодня такова, что эти феномены, характеризующие социальную организацию бизнеса, пересекаются лишь частично. В результате наблюдающееся повышение роли деловой репутации может сигнализировать как о продвижении российского бизнеса к более цивилизованному, так и о простом росте предсказуемости деловых взаимодействий, весьма выгодных бизнесу, но нейтральных в морально-правовом отношении. Длительное функционирование в противоправном поле, способствующее институционализации неформальных и неправовых практик в самых разных сферах, включая правосудие, может сегодня вносить весьма серьезные коррективы в представления о деловой репутации, даже несмотря на некоторое улучшение правовой ситуации в бизнесе в последние годы.

Для того чтобы понять, в какой мере рост роли деловой репутации действительно выступает индикатором продвижения российского бизнеса к более цивилизованному, важно выяснить, что же собственно сегодня имеют в виду предприниматели и менеджеры, когда говорят о деловой репутации; какой смысл они вкладывают в это понятие.

Наши продвинутые экономические акторы, хотя и указывают на усиление роли деловой репутации в окружающей их бизнес-среде и дают весьма высокую оценку той роли, какую она играет уже сегодня, тем не менее понимают ее весьма по-разному и не всегда «цивилизованно». Абсолютное большинство (80%) респондентов включает в «хорошую деловую репутацию фирмы» *строгое выполнение деловых обязательств*. Казалось бы, это именно то, что нужно для продвижения российского бизнеса к более цивилизованному. Если бы не одно «но». Более половины (55%) представителей этой группы не связывают хорошую репутацию фирмы ни с соблюдением ее сотрудниками моральных принципов, норм деловой *этики*, ни с неукоснительным соблюдением *законов*. Иными словами, чтобы иметь хорошую деловую репутацию, важно сделать то, что обещал (о чем договорились), зачастую *безотносительно к тому, как это соотносится с морально-этическими и формально-правовыми нормами*. В целом на соблюдение моральных принципов, норм деловой этики как неотъемлемый атрибут хорошей деловой репутации указали лишь 31% респондентов, а на неукоснительное

соблюдение законов еще меньше — 17%¹⁴ (см. табл. 7). Это свидетельствует о том, что в современных условиях отмечаемое возрастание роли деловой репутации, как и достигнутый весьма высокий уровень развития деловой среды по этому основанию (см. табл. 5, 6), в большей степени указывают на то, что среда становится *более определенной*, более предсказуемой, и в гораздо меньшей степени на то, что она становится более цивилизованной.

В совокупности по трем основаниям можно выделить три типа предпринимателей и менеджеров. Представители первого типа (36%), условно названные нами «*цивилизованные*», состоят из респондентов, в образах деловой репутации которых строгое выполнение деловых обязательств действительно подкрепляется соблюдением морально-этических или/и формально-правовых норм (законов). Второй самый многочисленный тип (44%) — «*предсказуемые*» — объединяет респондентов, которые, как и первые, связывают деловую репутацию со строгим выполнением деловых обязательств, однако не подкрепляют его ни соблюдением морально-этических норм, ни неукоснительным следованием закону. Третий тип — «*непредсказуемые*» (16%), представляет респондентов, в образах деловой репутации которых отсутствуют не только морально-этические нормы или законы, но и строгое выполнение деловых обязательств как таковых¹⁵. В отличие от других типов они чаще связывают хорошую деловую репутацию с *экономико-производственными* компонентами: прочными рыночными позициями, хорошим финансовым положением, успешностью экономической деятельности (75% против 58–63% в других типах), большими специальными расходами на создание имиджа, рекламу (21% против 7–10% в других типах) (см. табл. 7).

Таблица 7

Компоненты хорошей деловой репутации фирмы, % по столбцу

Компоненты деловой репутации	Всего	Типы бизнесменов		
		1	2	3
Строгое выполнение деловых обязательств	80	100	100	0
Соблюдение сотрудниками моральных принципов, норм деловой этики	31	80	0	0
Неукоснительное соблюдение законов	17	43	0	0
Высокое качество продукции и услуг	71	79	72	50
Прочные рыночные позиции, хорошее финансовое положение, успешность экономической деятельности	63	58	63	75
Высокая деловая репутация главы фирмы	44	40	50	43
Большие специальные расходы на создание имиджа, рекламу	11	7	10	21
Активная благотворительная деятельность	8	10	7	6

Примечательно, что сегодняшняя «репутационная продвинутость», которую демонстрирует тип «цивилизованных», базируется главным образом на *морально-этических*, а не на *формально-правовых* основаниях. В самом деле, 80% предпринимателей и менеджеров — представителей типа «цивилизованные» — включают в хорошую деловую репутацию фирмы соблюдение ее сотрудниками моральных принципов, норм деловой этики. А вот на неукоснительное соблюдение законов указывают лишь

¹⁴ В целом 61% предпринимателей и менеджеров не включают ни морально-этические, ни формально-правовые компоненты в те «кирпичики», с помощью которых они строят свой образ хорошей деловой репутации. Еще 22% настаивают на соблюдении моральных принципов, норм деловой этики, 8% — на неукоснительном соблюдении законов, а 9% — на том и на другом одновременно.

¹⁵ Еще 3% респондентов вошли в противоречивый тип экономических акторов, в образах деловой репутации которых нет строгого выполнения деловых обязательств, однако есть соблюдение морально-этических и/или формально-правовых норм. Из-за малой наполненности этого типа далее он не рассматривается.

43% респондентов из этого типа¹⁶. Таким образом, хотя «цивилизованные» существенно опережают представителей других типов по уровню правового сознания, даже они продолжают оставаться весьма проблемными в этом отношении.

Лидирующее место строгого соблюдения деловых обязательств в образах деловой репутации (в большинстве случаев не подкрепляемого соблюдением морально-этических или формально-правовых норм) вполне согласуется с тесной связью между ролью деловой репутации в современной бизнес-среде, с одной стороны, и значимостью *неформальных* деловых сетей и связей, с другой (см. табл. 8). Есть основания полагать, что здесь проявляется двойной этический стандарт, свойственный российской деловой культуре (*Мясоедов, Колесникова и Борисова 2009, 45–46*). Важно поддерживать и проявлять лояльность по отношению к «своим», с которыми связан *неформальными* связями, а не к «чужакам», отношения с которыми регулируются «всеобщими» морально-этическими нормами и законами. Нарушение последних чаще всего не вызывает осуждения со стороны «своих» и не сказывается на уровне репутации.

Другая сопутствующая высокой роли деловой репутации характеристика бизнес-среды — острота конкуренции — также находит отражение в образах репутации. Атрибуты, напрямую связанные с развитием рыночной среды, конкуренции, идет ли речь о *высоком качестве продукции и услуг*, внимательном отношении к потребителям (71%) или *прочных рыночных позициях*, хорошем финансовом положении, успешности экономической деятельности фирм (63%), существенно опережают *морально-правовые* атрибуты.

Таблица 8

Уровень развития отдельных сторон деловой среды в представлении респондентов, функционирующих в среде с ВЫСОКОЙ ролью деловой репутации, % по строке*

Характеристики деловой среды	Низкий	Средний	Высокий	Итого
Уровень взаимного доверия бизнесменов	12	54	31	100
Взаимопомощь постоянных партнеров	17	45	32	100
Строгость соблюдения законов и правовых норм	13	47	37	100
Уровень профессионализма бизнес-сообщества	9	41	47	100
Строгость соблюдения деловых обязательств, этики	8	41	49	100
Роль неформальных деловых сетей, связей	6	19	70	100
Острота конкуренции	7	18	75	100

* Сумма отличается от 100 на процент респондентов, затруднившихся с ответом.

Низкому уровню развития деловой среды соответствуют оценки 1–2 балла по 5-балльной шкале, среднему — 3 балла, высокому — 4–5 баллов.

В целом усиление роли деловой репутации в окружающей среде отмечают представители всех типов предпринимателей и менеджеров, однако в наибольшей степени «цивилизованные» и «предсказуемые» (62 и 60% соответственно против 49% у «непредсказуемых»). Достигнутую значимость деловой репутации находят весьма высокой¹⁷ также все типы предпринимателей и менеджеров, однако у «цивилизованных» и «предсказуемых» она заметно выше, чем у «непредсказуемых» (72 против 56%). Все это свидетельствует о том, что в ходе *спонтанного* развития и взросления российского бизнеса постепенно формируются такие репутационные ресурсы, которые позволяют *снизить уровень неопределенности экономической деятельности в условиях слабых*

¹⁶ В целом на соблюдение моральных принципов, норм деловой этики как атрибут хорошей деловой репутации указали 57% «цивилизованных», на неукоснительное соблюдение законов — 20%, на то и другое одновременно — 23%.

¹⁷ Оценки 4–5 баллов по пятибалльной шкале.

формально-правовых скрепов. Одновременно, хотя и в гораздо меньшей степени, они означают продвижение к более цивилизованным правилам игры.

4. ДОВЕРИЕ И ОТНОШЕНИЕ К ПРАВУ В ПРОБЛЕМНОЙ СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВОЙ СРЕДЕ

Длительное функционирование в бизнес-среде, пронизанной противоправными практиками, не может не сказаться на особенностях правового сознания экономических акторов, даже самых образованных и социально продвинутых. Сегодня оно пока весьма далеко от стандартов цивилизованного бизнеса, идет ли речь о значимости, придаваемой *законопослушности* или *этическому* ведению дел с партнерами, конкурентами, клиентами. Однако особенность этой группы экономических акторов состоит в том, что они чутко реагируют на изменения в деловой среде, демонстрируя высокую *потенциальную* готовность к перемещению в правовое поле, а вместе с тем и к интеграции в более цивилизованный бизнес. Так что фиксируемое ими постепенное улучшение правовой ситуации в бизнесе (см. табл. 5) закономерно сказывается на увеличении доли законопослушных респондентов в составе этой группы (см. табл. 9).

Напомним, что в группу «законопослушных» входят респонденты, считающие, что «хотя законы и несовершенны, их все-таки надо выполнять, потому что нарушение обойдется дороже». «Нарушители», или «противозаконники», напротив, твердо уверены в том, что в современных условиях вести бизнес только законными способами чаще всего невозможно. Менее же категоричные «релятивисты» (или «ситуативники»), исходя из своего опыта работы в бизнесе, полагают, что все зависит от обстоятельств: в принципе, нужно стремиться к исполнению законов, но иногда в интересах дела от них приходится отступать. Данная классификация интересна не столько тем, что часть респондентов отнесла себя к законопослушным, возможно не являясь таковыми. Важнее то, что более многочисленная их часть («релятивисты» + «нарушители») *открыто* заявляет о своей незаконопослушности. Снижение доли этих групп (59% — 2008 г. против 70% — 2004 г.) — несомненно, позитивный сдвиг.

Таблица 9

Особенности правового сознания занятых в бизнесе в 2004, 2006, 2008 гг., %

	2004 г.	2006 г.	2008 г.
«Законопослушные»	27	35	41
«Релятивисты»	45	50	37,5
«Противозаконники»	25	15	21,5
Затруднились ответить	3	—	—
Всего	100	100	100

Поскольку разные поколения предпринимателей и менеджеров функционируют в схожих деловых средах, то по доле «законопослушных», «релятивистов» и «противозаконников» значимых различий между ними нет. Что же касается восприятия *честного соблюдения деловых обязательств и этических норм* как фактора делового успеха, то здесь младшее поколение (не старше 35 лет) даже уступает старшему. Доля назвавших это качество среди шести важнейших качеств, необходимых для достижения успеха в бизнесе, сегодня во всех группах низка (28%), но в *младшем* поколении она в целом ниже, чем в старшем (23–26% против 32%). Исключение — группа руководителей-собственников/совладельцев (42–47%).

Таким образом, можно констатировать, что в сравнении со своими старшими коллегами, младшее поколение в нормативном отношении *априори* настроено более праг-

матично. Оно предъявляет гораздо меньший «спрос» на морально-этические нормы при примерно таком же спросе на формально-правовые нормы. По признанию более старших коллег, они *«более молодые и более голодные», «более амбициозные и жесткие»* и пр. В этом смысле, само по себе, обновление состава предпринимателей и менеджеров за счет молодежи, пришедшей в бизнес в более спокойные времена, не обещает продвинуть российский бизнес к более цивилизованному.

Такая сложная и противоречивая ситуация в современной деловой среде находит отражение в том уровне *доверия*, которое предприниматели и менеджеры оказывают как властным структурам, так и друг другу. Принято считать, что российской деловой среде присущ крайне низкий уровень доверия. Однако наше исследование нового поколения предпринимателей и менеджеров подтверждает этот вывод лишь применительно к *институциональному доверию*, отношениям «бизнес — власть». В самом деле, наши респонденты демонстрируют крайне низкий уровень *институционального доверия* (к власти, милиции, судебной системе) на фоне более высокого (*умеренного*) доверия внутри делового сообщества и *весьма высокого доверия* к своим подчиненным (см. табл. 10).

В первую очередь низкий уровень доверия проявляется в отношении к правоохранительным органам (милиции и судебной системе). По 5-балльной шкале в 1–2 балла оценили уровень своего доверия к милиции 68% опрошенных, к судебной системе (без арбитражного суда) — 54%, а к арбитражному суду — 40%. Весьма невысок уровень доверия респондентов и к местным органам власти (51% дали оценку 1–2 балла), повыше — к Правительству РФ. Крайне низкий уровень институционального доверия — важный сигнал неблагополучия современной деловой среды, наличия в ней большого числа барьеров и ограничений не только для эффективной деятельности, но и для становления более цивилизованного бизнеса. Он создает серьезные барьеры для разработки и реализации долгосрочных деловых стратегий (включая инновационные), без которых провозглашенная модернизация попросту невозможна.

Таблица 10

Уровень доверия предпринимателей и менеджеров, % по строке

	Баллы*					Всего	Медиана
	1	2	3	4	5		
Правительству РФ	8	21	44	22	5	100	3
Местным органам власти	14	37	35	12	2	100	2
Судебной системе (арбитражного суда)	21	33	34	10	2	100	2
Арбитражному суду	13	27	41	17	2	100	3
Милиции	33	35	27	4	1	100	2
Партнерам, контрагентам	1	4	37	54	4	100	4
Своим подчиненным	1	1	16	63	19	100	4

*1 — совсем не доверяю, ... 5 — полностью доверяю.

Что касается доверия хозяйствующих субъектов друг другу, то полученные нами данные 2006 и 2008 гг. не подтверждают весьма распространенного представления о том, что российскому бизнесу присущ *крайне низкий* уровень доверия. Основная часть наших респондентов (57%) оценила уровень *взаимного доверия бизнесменов* как умеренный — в три балла по 5-балльной шкале (в 1–2 балла его оценили лишь 17%) (см. табл. 6). Еще выше оценивают респонденты уровень *своего доверия* партнерам и контрагентам: 4 и 5 баллов поставили соответственно 54 и 4% респондентов (см. табл. 10). Весьма высок уровень доверия *своим подчиненным* (на 4–5 баллов его оценили 82%

респондентов). Причем в сравнении с 2006 г. наблюдается рост уровня как *межфирменного*, так и *внутрифирменного* доверия, что в современной весьма непростой институциональной среде выступает значимым фактором делового успеха, а также продвижения бизнеса к более цивилизованным правилам игры.

Поскольку создание «доверительного ресурса» требует времени, то наибольшие различия в его величине связаны со стажем работы в бизнесе. По мере накопления последнего растет как уровень взаимного доверия бизнесменов, так и уровень их доверия к своим подчиненным. В этом смысле некоторое снижение неопределенности деловых взаимодействий носит непреднамеренный характер и связано со взрослением российского бизнеса, обрастанием хозяйствующих субъектов длительными, устойчивыми деловыми связями, включением предпринимателей и менеджеров в разного рода деловые сети и объединения, побуждающим к честному соблюдению деловых обязательств (а в идеале и этических норм).



В целом можно заключить, что появление этой образованной, экономически и социально продвинутой группы предпринимателей и менеджеров, несомненно, — один из наиболее серьезных положительных результатов современных институциональных трансформаций, ставших возможными благодаря изменению *формально-правовых* основ экономики и общества. Есть весомые основания связывать надежды на продвижение российского бизнеса к более цивилизованному с расширением и укреплением именно этой группы, искать акторов дальнейших конструктивных преобразований прежде всего среди ее представителей. Иными словами, эта группа, несомненно, может быть отнесена к модернизационным слоям (или к «поколению М» в трактовке М. Ходорковского).

В рамках своих статусных позиций они пытаются быть эффективными, насколько позволяют постоянно наращиваемый профессионально-деловой потенциал и меняющаяся институциональная среда, на сдвиги в которой они чутко реагируют. В современных условиях эти экономические акторы, бесспорно, выступают локомотивами развития в прогрессивном направлении, подталкивая модернизацию «снизу». Но это *спонтанное* подталкивание, связанное со взрослением бизнеса, его профессионализацией, укреплением неформальных деловых сетей, постепенной интернализацией бизнеса, ростом конкуренции в ряде сегментов рынка, на фоне слабости коллективных действий, воспроизводства «островного сознания» (термин Г.Г. Дилигенского). Этот *кумулятивный* эффект *индивидуальных* поведенческих стратегий экономических акторов в российских условиях еще, по-видимому, очень долго будет определять характер *макросоциальных* изменений; по крайней мере, сказываться на последних сильнее, чем те или иные социальные движения. Сегодня это «подталкивание» чаще всего осуществляется не *благодаря* «способствующей» политике со стороны властных структур, а вопреки механизмам торможения с их стороны; реализуется в условиях, когда власть устойчиво тянет бизнес к нецивилизованным формам взаимодействий.

Поэтому не стоит культивировать и весьма оптимистичные общественные ожидания относительно этой группы как актора преобразований. Учитывая особенности современной институциональной среды и социально-групповой структуры общества, нет серьезных оснований ожидать, что эта группа в одиночку вытащит «бегемота из болота». Продвижение российского бизнеса к более цивилизованному зависит от усилий акторов *всех типов*, включая власти разных уровней, которые сегодня благодаря своим политическим, административным и силовым ресурсам возводят значительные барьеры на этом пути, удерживая теми или иными способами экономических акторов

в неправовом поле. Главное, что могут сделать власти, — совершенствовать институциональные условия ведения бизнеса. К первоочередным мерам государственной политики новое поколение предпринимателей и менеджеров относит: содействие развитию малого и среднего бизнеса (60%), установление *стабильных* «правил игры» с бизнесом (52%), действенную поддержку науки и высоких технологий (44%), совершенствование законодательной базы бизнеса (ясность, непротиворечивость и пр.) (41%), борьбу с коррупцией и экономической преступностью (39%), дальнейшее снижение налогов (36%), обеспечение независимости судов от исполнительной власти (34%) и пр. Именно улучшение институциональных условий ведения бизнеса может серьезно расширить этот модернизационный слой и усилить отдачу от его весьма высокого профессионально-делового потенциала (включая инновационный).

ЛИТЕРАТУРА

Доклад о социальных инвестициях в России / Под общ. ред. С.Е. Литовченко. М.: Ассоциация менеджеров, 2004, 2008.

Заславская Т.И. (2004). Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М.

Заславская Т.И. (1995). Социальный механизм трансформации российского общества // *СОЦИС*. № 3.

Заславская Т.И. (2002). Социетальная трансформация российского общества: деятельность-структурная концепция. М.

Заславская Т.И. (1985). О социальном механизме развития экономики // Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики. Новосибирск.

Литовченко С. (2005). АМР (Ассоциация менеджеров России) — микс профессиональной и деловой ассоциации // *Босс*. № 5.

Мясоедов С.П., Колесникова И.В. и Борисова Л.Г. (2009). Российская деловая культура: воздействие на модель управления. М.: Изд-во Дело АНХ.

Репутация России, бизнеса и тех, кто его возглавляет, глазами руководителей российских компаний. Опрос 175 руководителей крупнейших и наиболее успешных компаний России, проведенный The PBN Company и IRG в сотрудничестве с «Ренессанс Капиталом» и Taylor Rafferty. М., 2004.

Ходорковский М. (2009). «Поколение М» // *Ведомости*. 21 октября.

Шабанова М.А. (2008). Российский бизнес на пути к более цивилизованному? Статья 1. Новое поколение деловых людей в контексте взаимодействий с властью // *Общественные науки и современность*. № 5.

Штомпка П. (1996). Социология социальных изменений. М.

Archer, M.S. (1988). *Culture and Agency*. Cambridge.

Mouzelis N.P. (1991). *Back to Sociological Theory: The Constructions of Social Order*. New York.

СЕТЕВЫЕ ВЗАИМОСВЯЗИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА: ДЕЛОВАЯ КОРРУПЦИЯ И ОРГАНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РЕАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

ЛЕВИН СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

*доктор экономических наук,
профессор кафедры экономической теории
Кемеровского государственного университета,
e-mail: levin@kemsu.ru*

КУРБАТОВА МАРГАРИТА ВЛАДИМИРОВНА,

*доктор экономических наук,
заведующая кафедрой экономической теории
Кемеровского государственного университета,
e-mail: kmv@kemsu.ru*

В статье рассматривается региональная локализация и сегментация институциональной среды российской экономики, деловая коррупция. Представлена структура социального капитала как важнейший фактор институционального развития отечественной экономики; а также «структурные» характеристики типов социального капитала.

Ключевые слова: институты; деловая коррупция; бизнес; власть; сети социальных взаимодействий.

The article deals with the regional localization and segmentation of the institutional environment and business corruption in the Russian economy. The social capital structure as a major factor of institutional development of the domestic economy and «structural» characteristics of the social capital types are represented.

Keywords: institutions; business corruption; business; authority; the network of social interactions.

Коды классификатора JEL: B52, D73, H25, M21.

1. ДЕЛОВАЯ КОРРУПЦИЯ, «ДОФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИЙ» И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЛОКАЛИЗАЦИЯ И СЕГМЕНТАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Характерной особенностью сложившейся в России модели взаимоотношений государства и бизнеса выступает практика широкомасштабных дополнительных, не предусмотренных законом платежей последнего, инициируемых представителями власти на всех уровнях, особенно региональном и местном. Эти практики, как правило, рассматриваются в контексте проблемы деловой коррупции. Выдвижение проблем деловой коррупции в центр внимания во многом было обусловлено появлением

результатов исследования Фонда ИНДЕМ, в котором сделан вывод о ее резком росте в 2001–2005 гг. (Сатаров 2007, 4–10). Хотя данные других исследований расходятся с этими выводами, оценивая изменения в уровне деловой коррупции в этот период как незначительные, но и они характеризуют его как заметно более высокий, чем в странах с сопоставимым уровнем развития. С. Гуриев на основе обобщения результатов ряда таких исследований пишет: «Коррупция в России выше не только, чем в аналогичных по уровню дохода Бразилии и Мексике, но и в более бедных Индии и Китае. Россия так же коррумпирована, как Сенегал или Гаити — страны, где ВВП на душу населения в пять раз ниже, чем у нас» (Гуриев 2007, 17). Далее в качестве факторов, объясняющих избыточную для ее уровня развития коррупцию в России выдвигаются: отсутствие свободы СМИ и чрезмерное присутствие государства в экономике (Гуриев 2007, 17–18). Линия на борьбу с деловой коррупцией стала важной составной частью провозглашенной Д.А. Медведевым стратегии четырех «И», которая развернута в современных положениях о модернизации экономики и общества.

Однако вышерассмотренные оценки проблемы деловой коррупции вызывают ряд вопросов.

Во-первых, чрезмерно односторонним представляется выдвижение в центр внимания проблем свободы СМИ и роста роли контролируемых государством компаний в экономике. Например, в рамки предложенного объяснения явно не вписываются более низкие оценки уровня коррупции в Китае, в котором государство сохраняет контроль над крупными промышленными и инфраструктурными активами, а СМИ жестко контролируются.

Во-вторых, вызывает сомнения вопрос о включении России по уровню коррупции в одну группу со странами с очень низким уровнем ВВП на душу населения и примитивной структурой экономики. Если речь идет об однопорядковых явлениях, столь высокий уровень коррупции должен был блокировать функционирование достаточно сложных индустриальных производственных комплексов и относительно развитых отраслей производственной, социальной и институциональной инфраструктуры. В этой связи плодотворной представляется идея В.М. Полтеровича об особой важности учета применительно к условиям России структуры коррупции, выделения тех ее видов, которые порождены неэффективными институциональными реформами и частично корректируют их неблагоприятные последствия¹.

Представляется, что объективной основой для развития широкомасштабных практик внезаконных платежей явилось сохранение в постсоветский период ситуации неопределенности в вопросах, связанных с обязательствами государства перед населением по производству общественных благ и распределением сфер экономической и социальной ответственности государства, бизнеса и населения. Реализуемая на федеральном уровне программа институциональных преобразований либерального типа при общей ориентации на модель «малого» государства не включала в себя радикальный пересмотр социальных обязательств государства. Более того, в условиях острого трансформационного кризиса федеральная власть пошла по пути раздачи социальных льгот, смягчающих бремя кризиса для тех или иных групп населения. При этом обязанность финансирования этих льгот была спущена на региональные и местные бюджеты (в результате возникли так называемые федеральные мандаты по социальным гарантиям и производству социальных благ). С другой стороны, федеральное правительство, решая проблему балансирования государственного бюджета, перетянуло в центр более устойчивые налоги и снизило долю региональных и местных бюджетов в консолидированном бюджете. При этом поступления в региональные и местные бюд-

¹ См.: Коррупция: где, почему и что делать? // *Вопросы экономики*. 2007. № 1. 150.

жеты от налогов, в отношении которых региональные и местные власти могут хоть как-то влиять на базу или ставку (так называемых «собственных» налогов), покрывают менее 40% расходных потребностей региональных бюджетов и лишь порядка 13% расходных потребностей местных бюджетов². Это означает, что так называемые собственные доходы субъекта федерации или муниципалитета на самом деле таковыми не являются. Речь идет преимущественно все о тех же отчислениях от федеральных налогов, которые каждый год могут пересматриваться и пересматриваются. Фактически федеральная власть одной рукой наделила нижестоящие уровни власти функциями и полномочиями, а другой рукой существенно ограничила установленные центром источники их легального финансирования. При этом официальные объемы дефицита региональных и местных бюджетов далеко не в полной мере отражают объемы недофинансирования территорий. Даже при сбалансированном бюджете эта проблема является острой. Как отмечал губернатор Челябинской области П. Сумин, бездефицитный региональный и местный бюджет — это «от лукавого»: «Я знаю, что в области остается двадцать миллиардов рублей дохода налоговых поступлений. Не больше. Вот я под эти средства и рисую расходы. А, скажем, пять-семь миллиардов рублей, которые позарез нужны, отсекаю, потому что их нет. С муниципалитетами — та же проблема» (*Храбрый 2003*, 88).

Возникшая ситуация стимулировала действия региональных и местных властей по развитию практик «дофинансирования территорий» за счет бизнеса, под которым понимаются разнообразные, формально не регулируемые вложения бизнеса в территории (на благоустройство, в инфраструктурные проекты, на социальные программы власти и т.п.), которые организуют и координируют органы власти³. В этой связи принципиальное значение имеет выделение в системе неформальных взаимосвязей власти и бизнеса «черной» и «серой» зон. «Черная» зона представляет собой систему классических коррупционных взаимосвязей, связанных с удовлетворением индивидуальных корыстных интересов чиновников за счет заинтересованных в решении своих проблем предпринимателей. Отношения «серой» зоны основаны на интересе выполнения властью своих публичных функций и на взаимной заинтересованности сторон в выживании территории в условиях чрезвычайно рискованной и неопределенной экономической среды.

При этом именно неформальные торги бизнеса и власти, связанные с необходимостью дофинансирования территорий за счет бизнеса составляют ядро институциональной модели взаимодействия власти и бизнеса в постсоветской экономике России. Формальные институты взаимодействия (отношения «белой зоны», их формирование и последующее использование), оказывается, во многом подчинены нуждам дофинансирования территорий. Примером может служить практика дифференциации административных барьеров в интересах принуждения бизнеса к дополнительным расходам. Отношения «черной» зоны (коррупция, бизнес чиновников), имея свои корни, все же во многом завязаны на некриминальное, и часто поощряемое сверху, вымогательство с бизнеса средств для поддержки территорий. Вложения бизнеса в «хорошие отношения» с властью в форме взятки и в форме добровольно-принудительных отчислений бизнеса на развитие территорий часто дополняют друг друга. «Помощь» вуалирует коррупцию, обеспечивает для нее бо-

² См.: Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М., 2003. 30.

³ Анализ практик взаимодействия региональных и местных властей с бизнесом осуществлялся автором в ходе совместных исследований с д.э.н., проф. М.В. Курбатовой и к.э.н., доц. Н.Ф. Апаринной см.: Постсоветский институционализм — 2006: Власть и бизнес. Монография / Под ред. Р.М. Нуреева. Ростов-на-Д: Наука-пресс, 2006. 317–330; (*Курбатова и Левин 2005*, 119–131; *Левин и Курбатова; Курбатова, Апарина и Левин 2005*).

лее комфортную среду. В какой-то степени она служит оправданием для действия и чиновника и предпринимателя, идущих на сговор.

Взаимоотношения власти и бизнеса в рамках «серой» зоны характеризуются следующими основными чертами:

- ◆ во-первых, переплетением формальных норм и неформальных правил, при определяющей роли последних;
- ◆ во-вторых, внезаконным, но, как правило, не нарушающим прямо норм закона, характером неформальных правил. Наложение на бизнес дополнительных обязательств в данном случае непосредственно не связано с коррупцией и удовлетворением «частных», «коммерческих» интересов чиновников;
- ◆ в-третьих, представители органов власти используют внезаконные практики для реализации своих легальных «публичных» функций. Однако при этом их целевые функции как «публичных» агентов серьезно модифицируются по сравнению с формально заявленной ролью гаранта «правил игры» и производителя общественных благ. Местный орган власти выступает как «хозяин» территории, располагающий комплексом формальных и неформальных инструментов, превращающих его «административные решения» в часть реального «пучка правомочий» в формально частном секторе экономики. Главной целевой установкой местных властей является гарантированное обеспечение базового минимума потребностей населения как главного условия выживания регионального или местного социума (в этом плане можно говорить о следовании советской традиции поддержания «социального минимума»). Такая ориентация обусловлена необходимостью сохранить «клиентскую» лояльность населения. Последнее представляет собой слабоструктурированный низовой элемент «территории» как социальной сети закрытого централизованного типа, имплицитно признающий за «властью» функции центрального «актора», играющего роль «благодетельного диктатора». Неспособность или нежелание властей гарантировать «социальный минимум» подрывает доверие к ней как к «патрону», что нарушает социально-политическую стабильность. Это в свою очередь резко снижает «ценность» местных руководителей в глазах вышестоящего органа власти как «хозяина» более высокого уровня и может вызвать их санкции.

Основными формами привлечения дополнительных ресурсов бизнеса выступают «квазиалоговые» сборы и «организованное спонсорство». «Квазиалоговые» сборы представляют собой дополнительные, не предусмотренные законом платежи бизнеса в местный бюджет либо в специально создаваемые фонды. «Организованное спонсорство» представляет собой участие бизнеса в финансировании разного рода проектов администрации (социальных, по благоустройству территорий и т.д.). В отличие от «квазиалоговых» сборов оно носит целевой характер, а «взносы» делаются предпринимателями преимущественно в натуральной форме.

По понятным причинам корректные количественные оценки неформальных воздействий государства на бизнес существенно затруднены. Однако в приблизительном виде их можно сделать на основе собственных и уже имеющихся исследований.

Согласно В.Тамбовцеву, средства, собранные с представителей бизнеса на финансирование территорий, используются в трех основных направлениях путем создания неких фондов. «На уровне регионов обычно формируется три типа фондов:

- 1) фонды развития региона;
- 2) фонды поддержки жилищного строительства;
- 3) фонды поддержки правоохранительной деятельности» (Тамбовцев 2003, 97).

В Кемеровской области эта практика получила широкое распространение. Так, в январе 2004 г. администрация г. Кемерово, потеряв на отмене местных налогов и сборов 156,6 млн рублей, призвала предпринимателей осуществлять регулярные добровольные перечисления на социальное развитие города (*Карзова 2004*). В феврале 2004 г. в администрации г. Кемерово было подписано соглашение о партнерстве в сфере социального развития города, которое предусматривало введение с предприятий платежа в размере одного процента от фонда заработной платы. В обмен на платежи власти пообещали смягчение административных барьеров, учет рекомендаций, способствующих развитию промышленных предприятий, разработку программы поддержки местных товаропроизводителей⁴. В 2006 г., по предварительным оценкам департамента экономического развития администрации Кемеровской области, в соответствии с подписанными соглашениями ведущие предприятия, компании и холдинги обязались направить в социальную сферу около 4,8 млрд руб. (*Логинава 2006, 26*).

По подсчетам исследователей, годовые объемы фондов развития регионов оцениваются в масштабах РФ в 10–13% от суммы собираемых налогов или в 3–5% валового регионального продукта. В абсолютном выражении они составляют около 100 млрд руб. в год. Фонды жилищного строительства — 0,5% собираемых налогов или 0,13% промышленной продукции региона, то есть примерно 5 млрд руб. в год. Фонды поддержки правоохранительных органов — 0,7% собираемых налогов или 0,14% промышленной продукции, то есть примерно 7 млрд руб. в год⁵. Таким образом, в общей сложности ежегодное участие бизнеса в дофинансировании территорий составляет 110 млрд руб. Данные цифры свидетельствуют о достаточно широком и значительном распространении и использовании практик взаимодействия бизнеса и власти в пределах «серой» зоны в России. Приведенные расчеты учитывают преимущественно размеры «квазиналоговых» отчислений, поэтому с учетом еще более широко распространенных практик «организованного» спонсорства масштабы общей «квазифискальной» нагрузки на бизнес оказываются более чем существенными.

При этом практики дофинансирования территорий не являются специфической особенностью отдельных регионов, таких как Кузбасс. Напротив, именно 2000-е гг. стали временем их широкого распространения в самых разных субъектах РФ. Так, в 2004 г. в стране была широко прорекламирована соответствующая деятельность губернатора Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко. По ее инициативе был создан Фонд развития Санкт-Петербурга, и она призвала крупные компании сбрасываться в него. В Нижнем Новгороде при мэрии существует фонд инвестиций в инфраструктуру города. В него осуществляют перечисления все застройщики, выигравшие конкурс на получение площадей под застройку. В Татарстане действовал внебюджетный жилищный фонд при президенте М. Шаймиеве. В него каждый месяц все юрлица должны были перечислять не менее 1% от выручки. В Петрозаводске частные перевозчики ежемесячно с каждой маршрутки обязаны были перечислять 150 рублей на ремонт дорог и установку дорожных знаков.

Способы получения ресурсов от бизнеса варьируются от прямых угроз со стороны власти до обещания преференций. М. Шаймиев в свое время заявил, что «предприятие республики не вправе отказаться от уплаты целевого взноса, а кто не хочет этого делать — может убраться из республики» (*Черешнев 2004*). В.И. Матвиенко, напротив, гарантирует предпринимателям «предоставление самых комфортных условий, самый привилегированный инвестиционный климат и всевозможные преференции». В городе объявлено о создании «системы инструментов господдержки инвестици-

⁴ См.: Социальное партнерство: кемеровский вариант // Кузбасс. 2004. 27 февраля.

⁵ См.: Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М., 2003. 98.

онного процесса», среди которых — предоставление объектов недвижимости через открытые торги, льготы по налогам на имущество и на прибыль, регистрация вновь создаваемых юридических лиц по принципу «единого окна», антикоррупционная система госзаказа (*Роткевич 2004*). Фактически в обмен на финансирование городских проектов власть предлагает бизнесу создание таких условий развития бизнеса, которые и так должны существовать согласно нормативной модели взаимодействия власти и бизнеса (т.е. согласно действующему законодательству). Губернатор, таким образом, признает существенное отклонение сложившихся практик от установленных формальных норм. Соблюдение властью последних обуславливается дополнительными отчислениями бизнеса в пользу региональной власти. Следует заметить, что два выше приведенных высказывания отнюдь не исключают возможности, что обоими губернаторами использованы оба приема (и кнут, и пряник) для получения от бизнеса дополнительных ресурсов для финансирования территорий.

Многочисленные факты свидетельствуют, что практика принуждения бизнеса к сотрудничеству с властью по дополнительному финансированию территорий является повсеместной и повседневной. Более того, федеральные органы власти, несмотря на провозглашаемый курс на либерализацию, «снижение нагрузки на бизнес», также достаточно активно используют аналогичные инструменты. Примером может служить прозвучавший уже в 2010 г. призыв Президента РФ Д.А. Медведева к отечественному бизнесу об активном участии в финансировании проектов развития на территории вновь созданного Северо-Кавказского федерального округа. Другим показательным фактом является взятие на себя летом 2009 г. группой компаний функции спонсора футбольного клуба «Томь». Решение было принято после совещания, прошедшего под руководством Председателя Правительства РФ В.В. Путина. Сфера финансирования престижных с позиции политических рынков видов спорта, прежде всего футбола, в целом служит ярким примером, показывающим масштаб «организованного спонсорства» и тесное взаимодействие при его организации региональных и федеральных властей. Аналитик журнала «Эксперт», оценивая затраты на футбол, осуществляемые преимущественно бизнес-структурами, в один миллиард долларов, четко классифицирует их как проявление «организованного спонсорства». Он пишет: «Ссылки на то, что частные спонсоры и инвесторы сами выбирают вложения в футбол, не проходят, поскольку все по-настоящему крупные вложения в спорт делаются по согласованию с федеральными либо региональными властями» (*Михальчук 2010, 18*).

Сложившийся тип взаимодействия между местными администрациями и бизнесом можно определить как «иерархию». При этом орган власти выступает как «начальник», а бизнес — как «подчиненный». Между ними идут «статусные торги» о правилах, определяющих экономические и социальные обязательства бизнеса в масштабах территории. Характерными чертами этих «торгов» является реальное неравноправие участников и асимметрия информации. Аргументом администраций является власть, основанная на принуждении.

Администрация, как «хозяин территории», управляет экономикой в «ручном режиме». «Ручное управление» — это система, построенная на непосредственном воздействии субъекта управления на каждый из объектов управления. Такая система управления складывается в рамках «серой зоны» взаимодействия местных органов власти и бизнеса, поскольку дополнительные обязательства не базируются на законе, и поэтому в принципе не могут исполняться автоматически, как результат следования легитимным универсальным нормам. Характерными чертами «ручного управления» являются:

- ◆ совмещение органами власти функций «игрока» и «частного агента-гаранта». «Частным гарантом» они являются в том смысле, что действуют избирательно,

причем используя эту функцию как инструмент укрепления своих позиций в «статусных торгах» с бизнесом;

- ◆ патерналистский характер отношений власти и бизнеса: власть «хозяин» территории, ответственный за ее выживание, а предприниматели, зависимые от него, носители «обязательств»;
- ◆ преимущественная ориентация на решение локальных краткосрочных задач, возникающих в ходе текущего функционирования экономики «территории» (действия в режиме «пожарной команды»);
- ◆ преобладание взаимодействий «власть» — отдельный предприниматель над взаимоотношениями «власть» — «бизнес-сообщество».
- ◆ целенаправленная дифференциация бизнеса по степени его близости к власти и характеру обязательств перед ней.

Вышесказанное свидетельствует о том, что в отечественной экономике воспроизводятся в широких масштабах не характерные для рыночной системы хозяйствования практики взаимодействия власти и бизнеса. Возникшая ситуация отражает тот факт, что реализуемая на федеральном уровне программа институциональных преобразований либерального типа породила альтернативные проекты, направленные на восстановление нарушенного институционального равновесия путем рекомбинирования исторически сложившихся институциональных структур. Альтернатива политике либеральных реформ выступила как совокупность локальных проектов, реализуемых преимущественно на региональном уровне. Общность базовых подходов позволяет характеризовать их как разновидности определенного типа институционального проекта, ориентированного на поиск оптимальных вариантов интерпретации, корректировки и легализации в новых рыночных условиях правил государственно-патерналистского типа. Целью его является восстановление в новых формах контроля над ресурсами территории со стороны консолидированной региональной властной элиты, мотивируемое необходимостью выполнения ею функций «государства помогающей руки». При этом в действиях представителей региональных властных элит тесно переплетаются их интересы как частных и как публичных акторов. «Общественная» мотивация заключается в выполнении ими роли агента, представляющего агрегированный интерес населения территории, связанный с выживанием и развитием ее как целого в условиях рыночной трансформации. Как частный актор, региональная и местная власть стремится усилить свои позиции на бюрократическом рынке, продемонстрировав успех в решении поставленных центром задач в обеспечении стабильности на подведомственной территории, в обеспечении «нужных» результатов голосования. В дополнение к этому достаточно четко прослеживается мотивация, связанная с возможностью удовлетворения частных «коммерческих» интересов представителей местной властной элиты.

«Локальность» институционального проектирования заключается в целенаправленной ориентации региональной власти как субъекта институциональных изменений на территориальную сегментацию и локализацию институциональной среды. Все перечисленные выше интересы региональной и местной власти способствуют фрагментации, а не сохранению единства институциональной среды.

Результатом конкуренции институциональных проектов центра и регионов стало формирование устойчивого разрыва между нормативной картиной институциональной организации экономики и реальными моделями институционального устройства различных территорий РФ. В этой связи возникает вопрос о причинах того, почему альтернативные институциональные проекты, несмотря на то, что они продвигались на более низком уровне властной иерархии, оказались более результативными. По на-

шему мнению, возникшая устойчивая региональная локализация и сегментация институциональной среды является не следствием непоследовательности федеральной власти или ее ошибок, а обусловлена объективными характеристиками самого объекта реформирования.

2. СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

По нашему мнению, именно структура социального капитала выступает важнейшим фактором, задающим направленность институционального развития. Связано это с тем, что экономические институты, в том числе рыночные, могут функционировать, только будучи «социально укорененными». Это означает, что реальные хозяйствующие субъекты всегда функционируют в определенной сети экономических и социальных связей, скрепленной каналами поступления информации, общими правилами ее интерпретации и образцами поведения. Участники данной сети, имея общие ценностные ориентации, формируемые посредством культурных механизмов — через религию, традиции, исторические обычаи, а также практикой совместного решения проблем выживания и приспособления к новым экономическим условиям, одинаково воспринимают поступающую к ним информацию и точнее интерпретируют действия других участников сети. Обобщение данных явлений координации экономической деятельности, как известно, получило в понятии «социальный капитал» (Г. Лури и Дж. Коулман), введенного в оборот для характеристики влияния социокультурных факторов на экономическое взаимодействие.

Экономический подход к исследованию социального капитала должен исходить из того, что это — *ресурс* особого рода, который вносит вклад в производство стоимости посредством повышения отдачи от других ресурсов (земли, труда, капитала, предпринимательского фактора). С экономической точки зрения набор связей субъекта, норм взаимодействия, отношений доверия следует рассматривать не только как рамки экономической деятельности (т.е. как неформальные институты), определяющие уровень транзакционных издержек, но и как *ресурсы* хозяйствующего субъекта, определяющие уровень издержек производства, как инструмент для мобилизации ресурсов взаимодействующих с ним субъектов. Прямое указание на это можно найти как у Р. Патнэма, который утверждает, что «социальный капитал увеличивает отдачу от инвестирования в капитал физический и человеческий» (Патнэм 1995, 78), так и у Дж. Коулмана: «функция, определяемая понятием «социальный капитал», представляет собой ценность аспектов социальной структуры для акторов как ресурсов, которые они могут использовать для достижения своих целей» (Коулман 2001, 126).

Исследования социального капитала и его влияния на социально-экономическое развитие общества показали, что он как ресурс отдельных акторов может оказывать далеко неоднозначное влияние.

Данные интервью предпринимателей Кемеровской области за ряд лет позволили нам выделить в их взаимодействии социальный капитал двух типов⁶.

Во-первых, социальный капитал выступает в форме норм, правил поведения, *общих для всех* хозяйствующих субъектов; как деперсонифицированное доверие; в форме объединения, организующего коллективное действие хозяйствующих субъектов, преследующих частные интересы, в интересах достижения общих для них целей. Далее будем называть его *социальным капиталом первого типа*. Он представляет собой действующие социальные нормы и запас социальных контактов агента, позволяющих

⁶ В работе используются материалы экспертных интервью с предпринимателями, проведенных под руководством к.э.н., доцента Апаринной Н.Ф. в 2007–2008 гг.

ему принимать рациональные экономические решения, снижающие риски недобросовестной конкуренции. Он достается экономическому агенту как члену общества, так как является результатом предшествующего социально-экономического развития страны и усилий различного рода сообществ по формированию в обществе «правил игры», благоприятствующих экономическому и социальному развитию.

По своему характеру социальный капитал первого типа выступает как *общественное благо*. На то, что значительная часть форм социального капитала обладает качеством общественных благ, обращает внимание Дж. Коулман. Он пишет: «виды социальных структур, способствующие развитию и совершенствованию социальных норм и санкций, не приносят выгоды, прежде всего человеку или группам людей, чьи усилия были необходимы при их создании, но приносят пользу всем тем, кто является частью такой структуры» (*Коулман 2001, 136*). Как общественное благо, социальный капитал первого типа порождает обширные положительные внешние эффекты.

В то же время, по нашему мнению, он не соответствует критериям чистого общественного блага. По своим характеристикам он может быть отнесен к группе *исключаемых общественных благ*, потребление которых неизбирательно, но затраты на устранение дополнительных потребителей не являются запретительно высокими. Исключение обеспечивается взаимоконтролем акторов в рамках многостороннего сетевого взаимодействия. В то же время с ростом числа потребителей этого блага отдача от него возрастает. Поэтому сетевое взаимодействие носит в этом случае «открытый» характер, его участниками потенциально могут стать все хозяйствующие субъекты, действующие на территории данной страны или региона.

Во-вторых, социальный капитал выступает в форме *локальных групповых норм и правил*; как персонифицированное доверие; в форме личных связей хозяйствующего субъекта. Далее будем называть его *социальным капиталом второго типа*. Он представляет собой запас социальных контактов, позволяющий за счет локального взаимодействия обеспечивать устойчивость экономических агентов, повышать их конкурентоспособность за счет исключительного доступа к определенным видам экономических ресурсов. Связи и отношения, имеющиеся у хозяйствующих субъектов, позволяют им «вписаться» в существующую институциональную среду посредством получения привилегий, даваемых принадлежностью к определенной социальной группе. Он облегчает реализацию частных интересов в режиме преференций, частного обмена услугами.

«Если у меня возникают проблемы, то решать стараюсь только при помощи личных контактов. Если найдешь — решишь. Игра в две стороны: ты — мне, я — тебе» [Из интервью с руководителем риэлторской фирмы, г. Кемерово].

«Да нет, если неформально, там уже проверено, все нормально, ничего не меняется, ничего не повлияет. Там, где неформально, там все нормально. По крайней мере, у нас там все нормально. Неформальное общение способствует в большей степени у нас ускорению решения вопросов. Личные контакты играют большую роль в решении всех вопросов. Такая сеть есть, и через своих клиентов, через эту сеть так называемую, выход на администрацию есть» [Из интервью с руководителем страховой компании, Кемеровская область].

Социальный капитал второго типа требует от хозяйствующего субъекта специальных усилий по формированию сети индивидуальных связей или вхождению в какую-либо относительно замкнутую группу. По своей экономической природе он выступает как *клубное благо*, которое, как известно, отличается тем, что свойство неисключаемости в потреблении существует только для членов клуба, т.е. определенной группы людей, объединившихся с целью совместного производства и потребления. Причем в данном случае речь идет о «закрытом клубе», т.е. такой коалиции, члены которой

способны исключить из потребления этого блага всех тех, кто не принимает участия в предоставлении данного блага.

Оба типа социального капитала сосуществуют, взаимно дополняют друг друга и обладают свойством взаимозаменяемости. В странах, прошедших длительный путь рыночного развития, социальный капитал второго типа является дополняющим. Он повышает гибкость экономической системы, корректирует результаты ее функционирования за счет развития сетей неформальных межличностных связей. В менее развитых странах он замещает социальный капитал первого типа, еще не получивший должного уровня развития. В данном случае сеть межличностных неформальных связей делает в принципе возможным нормальное функционирование экономики в условиях дефицита формальных и неформальных норм деперсонифицированного рыночного взаимодействия.

«Мне бы хотелось поддерживать отношения с администрацией как с институтом и иметь личные контакты с чиновниками, ведь без личных контактов трудно решать проблемы. У меня, к сожалению, никаких отношений не сложилось» [Из интервью с частным предпринимателем, г. Кемерово].

«Предпочитаю личные контакты с чиновниками. На мой взгляд, отношения хорошие с властью — это когда на тебя не давят, ты участвуешь в конвертации ресурсов» [Из интервью с руководителем риэлторской фирмы, г. Кемерово].

«Вообще, бизнес пойдет в гору тогда, когда будут существовать личные контакты» [Из интервью с руководителем фирмы по производству упаковки, г. Кемерово].

Опора на существующие социальные сети в современной российской экономике характерна для большинства хозяйствующих субъектов. К началу рыночных реформ в рамках советской экономики уже был накоплен значительный запас социальных связей — социальный капитал, представляющий собой запас неформальных норм и являющийся особым *клубным благом* для ограниченного круга хозяйствующих субъектов. Этот социальный капитал характеризовался высоким уровнем персонального доверия. Он предполагал локализацию сделок, а также выработку особых механизмов принуждения к исполнению условий контракта, основанных на персональных связях между хозяйственными, советскими и партийными руководителями разных уровней. Мощные сети связей партийных, советских и хозяйственных руководителей, сформировавшиеся в результате длительного взаимодействия, создали общие схемы интерпретации информации, действий и взаимодействий с другими субъектами. Конкурируя друг с другом, они способствовали выживанию целых секторов экономики в условиях распада формальных каналов хозяйственных связей. Кроме того, для представителей партийно-хозяйственной элиты они стали мощным ресурсом сохранения властных позиций в экономической и политической сферах, а также источником неформальных институтов, вступивших в конкуренцию с импортируемыми формальными институтами.

Сформировавшиеся в советское время партийно-хозяйственные сети социального взаимодействия, наряду с социальными сетями родственников и близких знакомых составили две разновидности социальных сетей постсоветской России, которые способствовали выживанию хозяйствующих субъектов в условиях сильного экономического спада. Первая из них, со своей стороны, сохранила традиционные секторы экономики. Накопленный ранее запас социальных связей послужил фактором, не позволившем полностью разрушиться хозяйственные связи. Он обеспечил государственным структурам и постсоветским предприятиям доступ к необходимым для выживания ресурсам. Именно эти социальные сети стали важным ресурсом формирования крупной олигархической собственности, связывая пред-

приятия неформальными взаимными обязательствами их основных собственников или управляющих (*Паннэ 2000, 17*).

Вторая группа сетей обеспечила выживание населения в условиях резкого падения реальных доходов. Неформальные сети, основанные на семейно-родственных, дружеских отношениях, способствовали доступу к трудовым, материально-вещественным, денежным, информационным ресурсам их участников, компенсируя недостаток дохода от включения в сферу формальной занятости (*Барсукова 2004; Градосельская 1999, 156–163*). В то же самое время подобные сети в России не стали основой для широкого развития семейного бизнеса, хотя зарождение предпринимательства нашло в этих сетях достаточно широкую опору. На наш взгляд, это связано с тем, что в постсоветский период смешанные сети с участием представителей властных структур предоставляют доступ к более обширным ресурсам.

Недостаток запасов социальных связей у новых частных предпринимателей привел к переделу собственности в пользу групп предпринимателей, «своих» для власти, к затруднению доступа к бюджетным и другим ресурсам (например, получение лицензий на разработку полезных ископаемых и т.д.) для «чужих», к отсутствию защиты от конкуренции и возможностей разрешения конфликтов в частном порядке, которые широко использовались для «своих» предпринимателей. В результате, субъекты, опирающиеся на силу уже существующих социальных сетей, фактически захватили контроль над бизнесом, возникающим по частной инициативе, либо вытеснили его с рынка.

Используя ранее накопленный социальный капитал, власть реализовала стратегию «захвата бизнеса». Предприниматели же, вошедшие в соответствующие социальные сети, стали реализовывать стратегию инвестиций в сотрудничество с властью и действий в ее интересах. Бизнесом была реализована стратегия «захвата государства» на всех доступных для него уровнях (для крупных компаний — на федеральном и региональном, для средних — на региональном и местном). Данная стратегия оказалась связана с масштабными инвестициями в социальный капитал как в клубное благо. Как было показано в одном из исследований взаимодействий власти и бизнеса, «в настоящее время эффективным с точки зрения успешности бизнеса являются, по существу, лишь две стратегии: «сдача» своего бизнеса представителям власти и «взятие» представителей власти на регулярное содержание» (фактически — «захвата бизнеса», и «захвата государства») (*Галицкий и Левин 2007 39*). Интересы властных структур, реализующих стратегию «захвата бизнеса» и предпринимателей, реализующих стратегию «захвата власти», сошлись в том, что обе эти стратегии направлены на формирование локальных «правил игры», закрепляющих дифференцированный подход к предпринимателям и основанных на социальном капитале *как клубном благе, накопленном в смешанных сетях бизнеса и власти*.

Формами проявления социального капитала являются: социальные сети, социальные нормы и доверие (*по Р. Патнэму*), обязательства, информационные каналы (сети) и эффективные нормы (*по Дж. Коулману*). Соответственно можно выделить и разные подходы к его анализу: 1) структурный, подразумевающий анализ конфигурации социальных сетей; 2) содержательный, направленный на анализ качества отношений, прежде всего — уровня доверия. С нашей точки зрения, для понимания закономерностей институционального развития отечественного бизнеса в постсоветский период важно проанализировать структуру социального капитала, накопленного в регионах, на основе выделения основных признаков сложившихся в них социальных сетей.

3. «СТРУКТУРНЫЕ» ХАРАКТЕРИСТИКИ ТИПОВ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

3.1. Структура социального капитала первого типа: открытые предпринимательские сети

Первый тип социального капитала воплощен в *открытых предпринимательских сетях* (см. рис. 1). *Общность целевых функций акторов* таких сетей определяется их ориентацией на представительство коллективных интересов бизнеса во взаимодействии с властью, связанных с сохранением и накоплением социального капитала как исключаемого общественного блага.

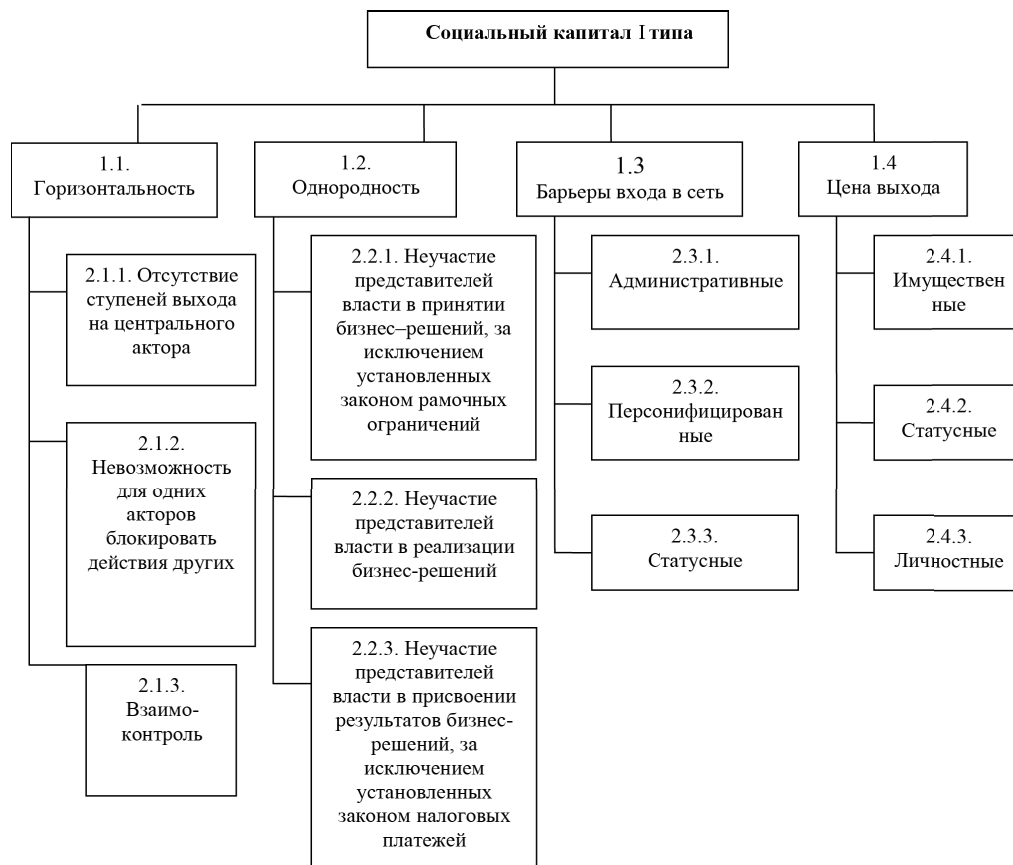


Рис. 1. Иерархия составляющих социального капитала первого типа

Основными признаками открытых предпринимательских сетей являются:

- 1. Однородность.** Это основополагающая характеристика, поскольку она закрепляет исключительный характер права частной собственности. В неинституциональной теории, как известно, признаками собственника является владение «связкой» из двух правомочий: на конечный контроль (права на принятие любых решений об использовании актива за вычетом тех, которые в явном виде не заданы законом и не переданы в соответствии с контрактом другим лицам) и остаточный доход (доход, остающийся после расчетов со всеми остальными сторонами). Поэтому важнейшими составляющими выделенного признака выступают: *неучастие представителей власти в принятии бизнес-решений и в присвоении результатов предпринимательских решений, за исключением установленных законом рамочных ограничений и налоговых платежей.* Третьим признаком, дополняющим два основных, является *неучастие представителей власти в реализации предпринимательских решений.*

2. **Барьеры входа.** Открытому характеру сетей соответствует относительно низкий уровень барьеров на входе и выходе. При этом основную роль играют барьеры входа, выполняющие роль своеобразного фильтра, обеспечивающего исключение из потребления тех акторов, которые не следуют принятым нормам сетевого взаимодействия. Они включают в себя: «клубные», административные и персонифицированные барьеры. На первом месте по значимости в открытых предпринимательских сетях находятся «клубные» барьеры, которые предполагают признание деловой репутации со стороны профессионального сообщества, на втором — административные, которые имеют при этом общий для всех (неизбирательный) характер. Персонифицированные же барьеры не имеют существенного значения.
3. **Цена выхода.** В случае открытых сетей общий уровень потерь относительно низок, при этом они преимущественно дополняют барьеры на входе. На первом месте находятся *статусные потери*, связанные с утратой публичной деловой репутации, на втором — *личностные*, связанные со снижением самоуважения и возможностей саморазвития, и только на третьем — *имущественные*.
4. **Горизонтальность.** Этот признак вытекает из предшествующих, которые совместно задают организационную структуру сетевого взаимодействия. Горизонтальность включает в себя такие характеристики как *непосредственный выход всех акторов на центрального актора; невозможность блокировать решения других акторов; взаимоконтроль центрального актора и остальных участников сетевого взаимодействия*.

Все эти признаки интегрируются тем фактом, что в роли центрального актора открытой сети выступает коллективный орган, представляющий интересы ее рядовых участников. При этом на «конституционном» уровне этот орган является агентом акторов, формирующих сеть как «широкую группу интересов», а на «постконституционном» уровне — рядовые акторы выступают как агенты, реализующие совместно согласованные цели.

3.2. Структура социального капитала второго типа: смешанные сети власти и бизнеса

Как уже отмечалось, наши исследования показывают, что в регионах к настоящему времени преобладают *закрытые социальные сети, включающие предпринимателей и представителей власти*.

«Органы власти, контролирующие и разрешающие, они не просто в этой структуре на всех уровнях, они как цементирующие. Структура сама по себе создается только тогда, когда там есть власть. В противном случае нам неинтересно дружить. А для чего тогда дружба? А только с этой целью дружба, потому что я знаю, что у него уровень общения тот, и он знает этого. Я иду к ним, дружу... Это групповая сеть» [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

Общность целевых функций акторов таких сетей определяется ориентацией на захват контроля над ресурсами территории и региональными рынками, совместной стратегией защиты от конкуренции со стороны других смешанных сетей и групп предпринимателей.

«Зачастую формируется, собирается группа не ради какого-то бизнеса, а ради того, чтобы потом что-то делать. И они, если сегодня не собрались в эту кучу, они сегодня не могут бороться с другой такой же группировкой. И такая же группировка в соседней области, в соседнем регионе, в Москве, и они, — те группировки лезут сюда и если не сгруппироваться, невозможно...» [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

Основными признаками закрытых социальных сетей власти и бизнеса являются:

- 1. Смешанность.** Это основополагающий признак таких сетей. Захват контроля над ресурсами региона невозможен без использования административного ресурса. Это требует включения представителей власти в сеть, причем не только первых руководителей, но и чиновников самого разного уровня.

«Они пронизывают низ и верх. Потому что представители власти, это может быть и мэр, и зам. мэра, простой клерк — это тоже представитель власти. Причем 90% возможностей — у клерка, а не у мэра. Мэр подписывает, но он подписывает готовый документ, подготовленный специалистом, а клерк готовит и доказывает необходимость подписи, и сегодня либо мэр, либо губернатор физически не в состоянии оценить глубоко, что он подписывает... И как поднесет ему этот клерк.» [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

По существу это означает, что формально частная собственность на уровне реальных прав собственности приобретает «смешанный» характер. Поэтому важнейшими составляющими такого признака рассматриваемых сетей как «смешанность» выступают: участие представителей власти в принятии бизнес-решений и в присвоении результатов предпринимательских решений, которые реализуются в рамках практик дофинансирования территорий за счет бизнеса. Третьим признаком, дополняющим два основных, является участие представителей власти в реализации предпринимательских решений.

- 2. Высокая цена выхода.**

«Зло это, сетевое, страшно чем? Ты можешь в любой момент стать изгоем этой группы, и тогда все тебе перекрывается моментально, и ты даже по законному пути будешь биться лбом долго, лоб будет разбиваться, а итога нет...» [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

Для закрытых смешанных сетей власти и бизнеса основополагающий характер имеют барьеры выхода. Они занимают центральное место в системе «избирательных стимулов», обеспечивающих производство и накопление такого клубного блага как социальный капитал второго типа. В этом проявляется как их преэминентность по отношению к сетям советской номенклатуры (как известно, исключение из КПСС вело к гораздо большим потерям, чем невхождение в нее), так и конгруэнтность принципов их функционирования правилам, принятым в рамках криминальных сетей («вход — рубль, выход — два»). Издержки выхода включают в себя: статусные, имущественные и личностные потери. Первое место по значимости занимает потеря статуса в рамках сети. Поскольку исключение из сети делает практически невозможным ведение бизнеса, за этим следуют имущественные потери. Так как в этой среде именно богатство является основой самоуважения, то его утрата ведет к личностным потерям, связанным со снижением самоуважения и возможностей для самореализации как личности.

- 3. Барьеры входа в сеть.** Они играют роль «фильтра», регулирующего доступ к клубному благу, которое накапливается в рамках сетей. В отличие от неотвратимости потерь на выходе, на этом уровне у человека сохраняется определенная свобода выбора. Но это только свобода выбора между той или иной закрытой социальной сетью. При этом, особенно на региональном уровне, количество альтернатив крайне ограничено.

«Определенный бизнес, приближенный к местной администрации, участвует в разработке программ социально-экономического развития, но, как правило, это люди, входящие в круг родственников и знакомых чиновников администрации и силовых структур. Лишних людей туда не пускают, так как здесь затронуты огромные бюд-

жетные средства. Попасть в участники этих программ практически невозможно» [Из интервью с руководителем риэлторской фирмы, г. Кемерово].

Барьеры входа включают в себя персонифицированные, «клубные» и административные барьеры. В условиях персонифицированности отношений главное значение имеет включение человека в круг «своих людей». На втором месте стоят «клубные» барьеры. В рамках закрытой смешанной сети как общего клуба выделяются профессиональные клубы. Поэтому, для вхождения на региональный рынок, например, новой страховой компании, необходимо ее представителям получить признание со стороны сложившегося сообщества местных страховщиков. Формальные административные барьеры носят преимущественно «инструментальный» характер. Их величина меняется в зависимости от включенности в сетевые связи и места в иерархии.

4. Иерархичность.

«Иерархичность до такой степени жесткая: этот человек может все, этот может только сюда, и ты, когдаходишь в эту группировку, попадаешь на самый низ и постепенно-постепенно, в зависимости от того, как часто ты пользуешься, и как часто тобой пользуются, начинаешь приподниматься» [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

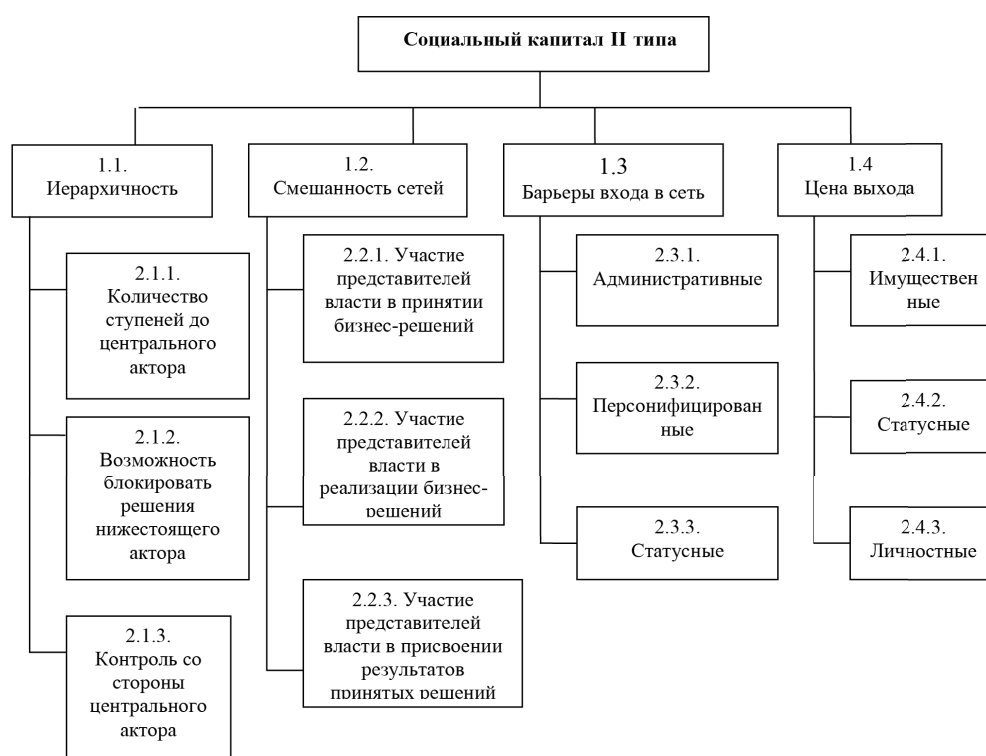


Рис. 2. Иерархия составляющих социального капитала второго типа

Этот признак занимает последнее место среди других, поскольку он преимущественно характеризует форму сети. Для оценки внутренней структуры и разновидностей иерархии необходимо выделить три дополнительных признака: количество ступеней иерархии до центрального актора, возможность блокировать решения нижестоящего в иерархии участника сетевого взаимодействия, контроль со стороны центрального актора за всеми членами закрытого «социального клуба». Первый признак характеризует общее строение той или иной социальной сети, второй — принцип взаимосвязи между ее уровнями, а третий определяет механизм, обеспечивающий целостность иерархической структуры.

Центральным агентом данной смешанной социальной сети является губернатор, использующий ее для мобилизации ресурсов при решении региональных проблем и укреплении собственных позиций на политическом рынке. Другие участники сети за счет облегчения доступа к ресурсам различного рода получают контроль над отдельными рынками.

Структуру социального капитала второго типа можно представить в виде двухуровневой иерархии признаков (см. рис. 2).

4. ПОСЛЕДСТВИЯ ГОСПОДСТВА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ВТОРОГО ТИПА

Как показывают интервью, преобладание в структуре социального капитала региона социального капитала второго типа имеет для экономики важные последствия.

Во-первых, смешанная сеть предпринимателей и представителей власти замещает отдельные коррупционные сделки, что и формирует высокую цену «выхода» из сети для предпринимателей. Дело в том, что на место отдельной коррупционной сделки, позволяющей решать проблемы предпринимателей, приходит систематический социальный обмен в сети. При этом если отдельную взятку мог давать любой предприниматель, а объем ресурсов для взятки определялся результатами деятельности, то систематический социальный обмен в сети предоставляет возможности и перекрывает пути независимо от объема экономических ресурсов, полученных от предпринимательской деятельности. Он основан на сложившейся структуре социального капитала отдельного предпринимателя.

«Знакомят, говорят — порешай проблему с этим человеком, и все — дальше идет как по маслу. Это неформальное, и тут не надо денег. Причем, если раньше ты мог прийти лет 10 назад, и не зная человека узнать у кого-нибудь — да вот этот решает, прийти и сказать: «на тебе деньги, реши», — и он мог за деньги решить. Сегодня это не работает, сегодня это ушло. Сегодня работают по-другому... Все зависит от вопроса, т.е. перешли мы с уровня ... когда пришел, пачку кидаю, и ты мне делаешь. Лет 10–12 назад это работало жестко, и тогда необязательно знать человека, в наглуу пришел, положил, и тогда пусть он не сделает» [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

«Если меня кто-то представил и сказал: «С ним можно работать, можно доверять и ему надо помочь» — люди начинают работать, а если этот кто-то, кто входит в этот круг, не сказал, хоть деньги неси, хоть ты бейся в дверь — бесполезно» [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

Во-вторых, в условиях, когда подобная сеть сформирована, перестают работать механизмы торга с властью, основанные на обмене ресурсов бизнеса для развития территории и встречном предоставлении льгот, доступа к ресурсам, информации. Возможности для подобного обмена остаются в основном у членов смешанной социальной сети с участием в качестве центрального актора главы города, губернатора и т.п.

«Имеется в виду спонсирование, чтобы решить какой-то вопрос? Если этот вопрос решится, то это можно рассматривать как инвестиции; если этот вопрос не решится, ... то это просто подарок. Порой это просто «спасибо». Порой есть обещание» [Из интервью с руководителем страховой компании, Кемеровская область].

Для предпринимателей альтернативной стратегией стремлению войти в смешанную социальную сеть могло бы стать создание ассоциаций предпринимателей, которые повышают переговорные позиции с властью при формировании правил игры. Реализация подобной стратегии потенциально способна привести к формированию социального капитала первого типа, выступающего как элемент общей институциональной среды, включающей формальные нормы взаимоотношений и механизм принуждения

к их исполнению. Однако, несмотря на то, что роль организаций бизнеса в экономической литературе оценивается очень высоко, примеры успешности подобной стратегии в современной российской экономике редки.

В конкуренции сетей чисто предпринимательские сети обычно проигрывают смешанным сетям, включающим представителей власти и бизнеса. Это связано, во-первых, с большими затратами на формирование таких сетей. Дело в том, что смешанные сети укоренены в истории и культуре определенного местного сообщества и вхождение в них оказывается менее затратным по сравнению с формированием чисто предпринимательских сетей, идущих фактически с «нуля». Во-вторых, с большими выгодами от функционирования смешанных сетей, контролирующими большой объем ресурсов, доступ к которым важен для предпринимателей. В этих условиях предпринимательские организации либо изначально не имеют, либо быстро утрачивают свой «общественный» характер. Фактически они защищают не общие интересы бизнеса, а интересы отдельных предпринимателей. Более того, существующие предпринимательские организации сами встраиваются в смешанную сеть.

«Считаю, что роль общественных организаций в бизнесе мала, почти никакой... Цель их создания — видимость. Как правило, они создаются по инициативе властей и под их контролем» [Из интервью с руководителем риэлторской фирмы, г. Кемерово].

«Фонд поддержки бизнеса — это фонд поддержки тех лиц, которых надо гнать поганой метлой! Это создается опять же под человека, под структуру, под орган, для того, чтобы выкачать, и прикрыться красивым флагом: ох, мы создаем фонд поддержки малого бизнеса! Создали! Но в этом фонде ни один нормальный предприниматель нормальным путем ничего не может достигнуть... И в результате проходят только строго те, кому они вовремя дали, за кого они сами сделали, и кто вовремя подсел туда. Либо их надо создавать, но на другой основе, или в другом обществе, потому что в нашем обществе при нашей системе получается, что бы мы ни создавали, все идет в сторону, на работу только одного человека... Короче, что ни создадим, ручей потек...» [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

В то же время у предпринимателей сохраняется запрос на универсальные и прозрачные правила взаимодействия с администрацией. Однако при благоприятных условиях они готовы в качестве ресурса широко использовать свои личные связи с чиновниками. Кроме того, они не демонстрируют готовность к коллективному действию по созданию этих единых и прозрачных правил, ссылаясь на собственную занятость. Ситуация усложняется тем, что создание сильных сетей взаимодействия предпринимателей в отстаивании собственных интересов сталкивается с проблемой «безбилетника». Как было показано выше, сеть взаимоотношений и возникающий при этом социальный капитал первого типа является общественным благом. Выгоды от создания благоприятной среды для реализации свободных контрактных отношений доступны всем, но делать вложения в социальный капитал данного типа мало кто заинтересован. Подобные инвестиции связаны с затратами, не приносящими текущих выгод, более того, для инициаторов усилия по защите общих интересов бизнеса перед властью создают риски ухудшения отношений. Инвестиции же в налаживание сети взаимоотношений с властью, напротив, приносят непосредственные и быстрые выгоды.

Так, проведенные в Кемеровской области исследования⁷ показывают, что существенная часть предпринимателей ориентирована на индивидуальные действия по

⁷ Здесь приведены данные анкетного опроса, проведенного на предприятиях Кемеровской области в 2004–2006 гг. В опросе участвовало 180 предпринимателей. Руководитель исследования — к.э.н., доцент Н.Ф. Апарина.

укреплению позиций своего бизнеса в рамках уже сложившихся «правил игры», на укрепление дифференцированных отношений с представителями власти. В ходе проведенного опроса тремя наиболее действенными механизмами реализации интересов бизнеса во взаимодействии с властью были названы: наличие «своих» людей в местных органах власти; установление неформальных отношений с представителями власти; четкое следование закону. Тремя же наименее действенными механизмами оказались: публичное обращение к власти и населению; участие в подготовке и экспертизе управленческих решений органов власти; лоббирование интересов бизнеса в местных органах власти. Как цинично высказался предприниматель в одном из интервью, «Хороший закон — это когда много связей, а плохой — когда таковых нет» [Из интервью с руководителем коммерческого учебного центра].

Фактически, в данной ситуации мы сталкиваемся с таким парадоксом коллективного действия, как отсутствие реального действия предпринимателей по достижению своих коллективных интересов.

«Не вижу смысла никакого, поэтому я считаю, что не нужно консолидироваться. Вообще я считаю, что все действия против чего-либо — это примерно, как письма в газету: кто-то пишет, а кто-то не пишет. Зачем мне афишировать какие-то свои проблемы, которые я самостоятельно могу решить?» [Из интервью с владельцем производительно-торговой фирмы, Кемеровская обл.].

Во-первых, группа предпринимателей оказывается достаточно большой, и издержки действия в интересах всей группы не покрываются возможными будущими выгодами⁸. Во-вторых, сложились такие социальные практики, при которых избирательные стимулы коллективного действия⁹ принимают форму избирательного стимулирования предпринимателей за продвижение проектов администрации либо избирательного наказания за проявления активности в отстаивании своих собственных интересов и интересов всего бизнес-сообщества.

«Никакого интереса менять ни у кого нет. Вы знаете, я вам сейчас объясню: теоретически конечно есть интерес у предпринимателей, но это чисто теоретически. Если взять практическую сферу, ну вот 5 лет назад и сейчас, сейчас хотя бы более понятно, что, где и как нужно сделать. 5 лет назад были менее понятные правила: сегодня так, завтра так. Сегодня все более-менее утряслось, и я думаю сейчас, даже практически никто из предпринимателей не хотел бы ничего менять» [Из интервью с владелицей сети предприятий, г. Кемерово].

При этом часть предпринимателей по интересам сохранения дифференцированных порядков срачивается с администрацией и превращается в активных игроков при формировании предложения норм дифференцированного отношения к бизнесу. В основе лежит социальный капитал второго типа, являющийся, по сути, клубным благом. Кроме того, создаваемая инфраструктура согласования интересов предпринимателей, в ходе функционирования которой и развиваются сети взаимодействия бизнеса, достаточно часто используется в целях реализации узкой группы интересов.

«При администрации города есть Фонд поддержки предпринимательства. Н, конечно, молодец. Он хорошо работает. Но работает на себя. Для других реальной поддержки нет. Поддержка оказывается в основном «своим» — узкая поддержка» [Из интервью с руководителем торгово-производственной фирмы].

⁸ Как пишет М. Олсон, «чем большее число индивидуумов или фирм выигрывают от коллективного блага, тем меньшая часть выигрыша от действий в групповых интересах достается индивидууму или фирме, которые предприняли эти действия. Следовательно, в отсутствие избирательных стимулов заинтересованность действовать в групповых интересах уменьшается с увеличением размера группы, так что большие группы менее способны действовать в общих интересах, чем малые».

⁹ По М. Олсону, «избирательные стимулы — это стимулы, которые применяются к индивидуумам избирательно, в зависимости от того, вносят они вклад в обеспечение коллективным благом или нет».

В других интервью дана следующая характеристика подобной практики: «Да, вообще вся эта структура (Совет по поддержке и развитию предпринимательства), скажем так, прикрытое для администрации, что они контактируют и помогают, но они не помогают, естественно» [Из интервью с владельцем мелкой фирмы сферы торговли].

Таким образом, в современной российской экономике бизнес явно недоинвестирует в создание собственных сетей социальных взаимодействий. Он инвестирует в конкретные контакты с властью и поэтому обречен на проигрыш в конкуренции с более сильными социальными сетями государственных структур и сетями взаимодействия власти и бизнеса.

По существу, бизнеса, в отличие от власти, как широкой группы интересов не существует. Он представляет собой конгломерат отдельных предпринимателей и узких по составу групп, которые выстраивают персонифицированные связи с властью. Это означает, что современный российский бизнес остается «полуавтономным» подчиненным элементом в рамках сформировавшейся «властной вертикали», построенной на сохраняющемся сращивании отношений «власти-собственности».

ЛИТЕРАТУРА

Барсукова С.Ю. (2004). Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / Гос. ун-т — Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М., 2003.

Галицкий Е. и Левин М. (2007). Коррупционные взаимодействия бизнеса и власти (опыт эмпирического анализа) // *Вопросы экономики*. № 1.

Градосельская Г. (1999). Социальные сети: обмен частными трансфертами // *Социологический журнал*. № 1/2.

Гуриев С. (2007). Что известно о коррупции в России и можно ли с ней бороться // *Вопросы экономики*. № 1.

Карзова В. (2004). Налог на любовь к городу // *Кузбасс*. 23 января.

Коррупция: где, почему и что делать? // *Вопросы экономики*. 2007. № 1.

Коулман Дж. (2001). Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. № 3.

Курбатова М.В., Апарина Н.Ф. и Левин С.Н. (2005). Взаимодействия власти и бизнеса на муниципальном уровне: практики, сложившиеся в Кемеровской области // *Экономическая социология*. Т. 6. № 2. (<http://www.ecsoc.msses.ru/Cont.php?tom=6&number=2>).

Курбатова М.В. и Левин С.Н. (2005). Деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса // *Вопросы экономики*. № 10.

Левин С.Н. и Курбатова М.В. Преобладание иерархического типа взаимодействия власти и бизнеса как проявление зависимости от предшествующего развития // Интернет-конференция «20 лет исследования QWERTY-эффектов и зависимости от предшествующего развития». (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/211519.html>).

Логонова Е. (2006). Союз по расчету // *Деловой Кузбасс*. № 5.

Михальчук П. (2010). Цусима при Ванкувере // *Эксперт*. № 8.

Паннэ Я.Ш. (2000). «Олигархи»: Экономическая хроника, 1992–2000. М.: ГУ-ВШЭ.

Патнэм Р. (1995). Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь // *МЭ и МО*. № 4.

Постсоветский институционализм — 2006: Власть и бизнес. Монография / Под ред. Р.М. Нуреева. Ростов на/Д: Наука-пресс, 2006.

Роткевич Е. (2004). Скинуться на Петербург // *Известия*. 31 июля.

Сатаров Г. (2007). Как измерять и контролировать коррупцию // *Вопросы экономики*. № 1.

Социальное партнерство: кемеровский вариант // *Кузбасс*. 2004. 27 февраля.

Тамбовцев В. (2003). Неформальные воздействия государства на бизнес // *Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива*. М.

Храбрый О. (2003). Железная стратегия // *Эксперт*. № 13.

Черешнев С. (2004). Регионы ввели новый налог // *Известия*. 2 декабря.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИЙСКОЙ ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

ШВАРЦБУРД ЦАЛЬ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

кандидат экономических наук,
директор ЗАО «Поволжский Дом Лизинга»,
e-mail: tsalsh@mail.ru

В статье анализируется положение российского малого бизнеса. Рассматриваются предпринимательские практики в Советской России; самостоятельная хозяйственная деятельность в СССР и российские традиционные хозяйственные институты. Исследуются институциональные особенности малого предпринимательства; категории капиталистического хозяйства и социально-экономический уклад малого предприятия

Ключевые слова: институты; малый бизнес; социальный капитал; социальные сети; труд; заработная плата; прибыль; капитал.

The situation of Russian small businesses is analyzed in the article. The business practice in Soviet Russia, the independent economic activity in the USSR and the Russian traditional economic institutions are considered. The author investigates the institutional features of small business; categories of the capitalist economy and the social-economic structure of small enterprise.

Keywords: institutions; small business; social capital; the social network; labour; wage; profits; capital.

Коды классификатора JEL: B52, L14, L21, N8.

РОССИЙСКИЙ МАЛЫЙ БИЗНЕС И «ДУХ КАПИТАЛИЗМА»

Российский малый бизнес в качестве объекта научного интереса не испытывает недостатка внимания. В последние годы тема малого предпринимательства расположилась на пике экономической, социологической, политологической и собственно политической моды. Практически любой более или менее серьезный разговор об «как нам обустроить Россию» не может претендовать на означенную серьезность без того, чтоб не был упомянут (пусть и всуе) малый и средний бизнес. Нет человека ни в политике, ни в науке, не желающего этому важнейшему сектору экономики всех развитых стран динамичного развития и успехов в нелегком деле создания рабочих мест и среднего класса. Нет недостатка в разного рода предложениях по созданию благоприятной для малого сектора институциональной среды. В последнее время многие разумные предложения воплощаются в реальность.

Но трудно избавиться от ощущения, что наш малый бизнес в своем существовании придерживается какой-то особой, только ему свойственной логики и не слишком бурно (как нам всем бы хотелось) реагирует на формальные институциональные изменения. В ответ на прогрессивные меседжи властей малый сектор нередко безмолвствует, т.е. ведет себя вполне **традиционно** для российского народа.

Отправляясь от тезиса о диалектической взаимосвязи исторического и логического, попытаемся понять логику российского малого бизнеса, опираясь на его **историю и традицию**, аналитически погружаясь в относительно «долгое время».

Без определенного исторического экскурса нельзя ответить на важный вопрос о том, какое институциональное наследие получил российский капитализм в самом начале своего развития в новейшей истории, какие правила и нормы хозяйственной деятельности были зафиксированы в социальной памяти пионеров российского бизнеса 1990-х годов.

Поэтому в контексте теории Path Dependence рассмотрим эволюцию предпринимательских практик «от залпа Авроры» и на протяжении опыта 3-х поколений.

1. Предпринимательские практики в Советской России (1917–1980-е гг.)

«Трудно найти в Советском Союзе человека, который ни разу в жизни не воспользовался бы услугой спекулянта или частного кустика, занимающегося незаконным промыслом» (Челидзе 1990, 264).

Советская государственная монополия возникла не на пустом месте, она была обусловлена особенностями исторического развития России и конкретной исторической ситуацией. В условиях продовольственного кризиса от снабжения армии и населения городов продовольствием зависела судьба любой власти. Городу фактически нечего было предложить крестьянам в обмен на хлеб, который в исторической обстановке того времени был типичным «товаром Гиффена».

Царское правительство еще в 1916 г. специальным законом ввело уголовную ответственность за повышение цен на продовольствие, причем вину нарушителей закона нужно было доказывать в судебном порядке. Такое следование презумпции невинности сделало указанный закон в обстановке 1916 г. практически неисполнимым (*Черноморец 1986, 36*). Хлебной монополии, которую пыталось ввести Временное правительство, так же было не суждено осуществиться (*Гимпельсон 1973, 56*). Почти сразу же после этой попытки появились крестьяне — скупщики зерна в деревне, наживавшие при торговле хлебом в городе стопроцентную прибыль (*Павлюченков 1997, 230*).

Изымать хлеб по низким закупочным ценам было очень сложно. Издержки такого «контракта» с крестьянами, тотально вооруженные сыновья которых были сконцентрированы в окопах мировой войны, были чрезвычайно высоки. «Чтобы реализовывать такие декреты, нужна готовность расстреливать и сажать в лагеря сотни тысяч людей» (—).

В терминах О. Уильямсона продовольствие в то время было высокоспецифическим товаром. Доля городского населения в 1917 г. была всего 18% против более 80% сельского (*Mitchell 1998*). Крестьянство как класс было фактическим монополистом на рынке продовольствия. В 1918 г. рыночная цена хлеба примерно в 10 раз превышала государственные цены (*Малафеев 1964, 22*). Возрастающий спрос на хлеб грозил серьезно возобладать над спросом на советскую власть, а норма замещения продовольствия советской властью на кривой безразличия населения российских городов неуклонно сокращалась. Для большевиков же жестокость по отношению к населению собственной страны оказалась предпочтительнее потери власти. В такой обстановке большевистское государство пошло на принуждение крестьянства с беспрецедентным масштабом применения силы.

Согласно теории фирмы Р. Коуза, централизованное управление является одним из возможных инструментов (институтов) снижения транзакционных издержек. Если издержки по заключению сделок на рынке высоки, то хозяйствующие субъекты укрупняются, создавая институты вне рыночного взаимодействия — приказы, предписания и т.д. В условиях, когда рынок может предоставить лишь контракты, характеризующиеся высокими издержками их заключения, административный централизованный

контроль обеспечивает экономию транзакционных издержек, и рынки вытесняются организациями.

Именно такая ситуация имела место в России в 1917–1920 гг.

В.И. Ленин писал, что центральным пунктом революционных преобразований является установление «строжайшей ответственности за исполнительские функции и, безусловно, трудовое дисциплинированное добровольное исполнение предписаний и распоряжений, необходимых для того, чтобы хозяйственный механизм работал действительно так, как работают часы» (*Ленин, 156*).

Можно считать, что советская государственная монополия вытеснила рынки, функционировавшие с огромными издержками в годы Первой мировой войны (1914–1918 гг.). Жесткая модель управления хозяйством была внедрена лишь в период 1929–1932 гг. При относительно небольшом числе предприятий в России издержки административного управления не были критичными. Административная модель управления имела изрядный запас прочности. В 1930-е гг. изначальный ленинский экономический проект был доведен до логического завершения. Первоначально сформированная на рынке продовольствия (продовольственная разверстка и нормированное распределение хлеба), монополия государства распространилась на промышленность, финансы и другие сферы. Сформировалась развитая система административного регулирования экономической жизни, заменяющая рынок¹. Фактически, это и был — госкапитализм².

До тех пор, пока предельные издержки административного управления ниже альтернативных (рыночных), иерархическая структура будет экономически предпочтительнее. Но только до тех пор. По мере роста советской экономики росли и издержки централизованного управления. На фоне неуклонного роста числа предприятий и их укрупнения³ эволюция легального хозяйственного механизма в СССР шла по линии

¹ Идеологи строительства советского государства, несмотря на политическую риторику о пользе для всего народа, имея в мыслях своих в качестве модели капиталистическую монополию, относились к этому процессу, как к созданию гигантского капиталистического предприятия, ориентированного на монопольную торговлю с внешним миром. После сворачивания НЭПа предприятия в России перестали быть самостоятельными хозяйствующими субъектами. Их можно рассматривать как своего рода большие цеха, звенья большой системы государственного планового хозяйства. Государство как бы выступало единым предприятием, в рамках которого осуществлялось централизованное руководство подразделениями (*Явлинский 2003*).

² Ленин считал, что «социализм есть не что иное, как государственно-капиталистическая монополия, обращенная на пользу всего народа и постольку переставшая быть капиталистической монополией» (*Ленин, 192*).

В 1928–1934 гг. товарно-денежные, рыночные отношения вытеснились и из сферы снабжения населения продовольствием, в городах действовало нормированное (карточное) распределение основных продуктов питания. При этом, однако, в торговом секторе действовала сеть государственных магазинов, посредством которых в Государственном банке аккумулировались валютные средства. Обмениваемая на рубли валюта иностранными моряками, журналистами, другими «иностранцами краткого пребывания в СССР» была своего рода предпринимательским доходом государства от сети магазинов Торгсин, которая действовала в СССР в 1930–1935 гг. Цены в Торгсине значительно превышали цены открытых и закрытых распределителей, как называли в 1930-е гг. магазины розничной торговли (*Осокина 2004, 76–81; Осокина 2007, 44–51*).

³ В июне 1918 г. под фактическим контролем правительственных органов находилось 500 предприятий, в основном тяжелой и пищевой промышленности (*Земляной С. Ленинский концепт. http://www.zlev.ru/59_8.htm*). В начале 30-х гг. в стране насчитывалось чуть больше 11 000 крупных государственных промышленных предприятий, на которых производилось 67,1% всего промышленного производства. К ним относились предприятия с числом занятых более шестнадцати человек и с одним механическим двигателем или предприятия с числом занятых более тридцати человек без механического двигателя. Количество же крупных предприятий с числом занятых более 1 000 человек составляло меньше 10% всех государственных предприятий. См.: СССР в цифрах. М.: Политиздат, 1935. В 60-х гг. общее количество государственных предприятий страны с числом занятых более 1 000 человек было уже 3 334, т.е. увеличилось более чем в два раза. Эти предприятия производили 58,6% всей промышленной продукции страны. Что касается предприятий с числом занятых более 10 000, то их количество выросло в три раза, а количество предприятий с числом занятых от 5 000 до 10 000 человек увеличилось в четыре раза. Количество министерств, осуществлявших руководство эти-

разукрупнения основных экономических агентов, понимаемых как центры принятия экономических решений: от наркоматов 1930-х гг., министерств 1940-х гг., областных и региональных СНХ (1957–1965 гг.) до предприятий и объединений периода косыгинских реформ (1965 г.) и до начала перестройки. В конечном итоге на уровне отдельного государственного предприятия на закате СССР *де-факто* уже начинает осуществляться самостоятельная экономическая деятельность при еще очень слабом развитии формальных институциональных рамок. Возрастание сложности экономики повлекло за собой и делегирование полномочий принятия экономических решений, и существенное смягчение политического (управленческого) режима.

На всем протяжении советской экономической истории в нелегальном секторе проявлялись стихийно возникающие механизмы (институты) снижения издержек централизованного управления, развивались различные и весьма масштабные неформальные и нелегальные хозяйственные практики, являвшиеся не аномалией, а необходимым компонентом системы (*Каценелинбойген 1988, 5–83*).

Советская история началась на фоне массовой нелегальной индивидуальной мелкой торговли продовольствием, за которой закрепилось название «**мешочничество**». Еще летом 1917 г. Временное правительство, введшее хлебную монополию, принимало меры против мешочников. А в период «военного коммунизма» (1918–1920 гг.) мешочничество приобрело огромные масштабы⁴. В годы Гражданской войны в первую очередь мешочничество обеспечило выживание населения⁵. Несмотря на то, что государство разрешило и поддерживало потребительскую кооперацию, крестьяне предпочитали обменивать сельхозпродукцию на промышленные товары не через потребительские кооперативы, а посредством мешочников. Некоторые исследователи вообще видели в мешочничестве олицетворение частной торговли «военного коммунизма» (*Жирмунский 1924, 7*).

В короткий период новой экономической политики основную массу нэпманов составляла мелкая буржуазия. Частная торговля в годы НЭП находилась в условиях неравной конкуренции: государство поддерживало кооперативы и сдерживало частный капитал, а индивидуальное предпринимательство рассматривалось как чуждое социализму явление. К концу 1920-х гг. с усилением налогообложения частных предприятий просматривается тенденция сокращения их количества⁶.

Апрельский пленум ЦК 1927 г. принял решение о повышении налогов на кулацкие хозяйства. Вслед за этим были снижены закупочные цены на зерно, что объектив-

ми предприятиями, увеличилось более чем в пять раз (более двадцати промышленных министерств). См.: СССР в цифрах в 1967 году. М., 1968. В 1980-х гг. в советской промышленности было уже более 45 000 крупных предприятий и объединений, руководство которыми осуществляли более пятидесяти отраслевых министерств. См.: СССР в цифрах в 1986 году. Краткий статистический сборник. М.: Изд-во Финансы и статистика, 1987. Рост размеров промышленного сектора сопровождался процессом расширения его географических масштабов, что также повышало издержки централизованного управления единой государственной хозяйственной монополией.

⁴ Ю.В. Латов приводит следующие данные из анкеты Калужского комиссариата продовольствия, отразившей ситуацию августа–декабря 1917 г.: «за хлебом совершали поездки хотя бы эпизодически порядка 40% населения губернии, заветный товар удавалось добыть примерно каждому второму <...> Из некоторых районов мешочники иногда за день вывозили больше хлеба, чем продотряды за месяц» (*Латов, 231–232*).

⁵ «Мешочники — мужчины и женщины с мешками, большей частью из фабричных и ремесленников, совершавших регулярные поездки в какую-либо деревню (иногда за 1000 верст) за хлебом и др. продовольственными продуктами. Эти мешочники многих спасли от голодной смерти» (*Давыдов 2002, 314*).

⁶ Структура внутренней розничной торговли СССР (в %)

Формы собственности	1923/24	1924/25	1925/26	1928	1929
Госторговля	15,7	15,3	13,2	15,9	18,9
Кооперативная торговля	26,6	42,2	44,5	61,6	67,6
Частная торговля	57,7	42,5	42,3	22,5	13,5

Источник: (*Сагг 1969, 926*).

но ударило по крестьянству и стало одной из главных предпосылок кризиса хлебозаготовок в 1927–1928 гг. В августе 1927 г. в городах началась повальная закупка про запас муки, сахара и других товаров первой необходимости. Выросли очереди за продуктами, активизировались черный рынок и спекуляция. Товарные запасы зерна, находившегося в руках государства, были исчерпаны. Возрастающие трудности со снабжением привели к тому, что в городах в конце 1927 г. в продаже не стало чая, мыла, масла, белого хлеба. Несмотря на высокий урожай, к январю 1928 г. возникли серьезные трудности в снабжении хлебом городов и армии. В срыве планов хлебозаготовок были обвинены зажиточные крестьяне, концентрировавшие основную часть товарных излишков хлеба. В ответ на крестьянский оппортунизм большевистское государство, следуя давним российским традициям⁷, в очередной раз предприняло широкое наступление на основную часть населения.

И тем не менее, рыночный сектор невозможно было вытеснить полностью. В период НЭПа наряду с бурно развивающимся легальным предпринимательством и на его фоне наметилась устойчивая тенденция к увеличению нелегальных хозяйственных практик.

Теневая экономическая деятельность обрела себе благодатную почву и во время Великой Отечественной войны⁸. Несмотря на господство административных методов управления, самостоятельные хозяйственные практики, как легальные, так и теневые, имели значительное распространение и в послевоенные годы. Их масштабы расширялись по мере роста транзакционных издержек системы. Негосударственный сектор (в том числе в значительной мере и неформальные хозяйственные практики) брал на себя те функции производства и обеспечения жизни людей, которые государственное централизованное хозяйство по определению не могло выполнить.

В 1950–1970-е гг. примерами легальных форм самостоятельной хозяйственной деятельности можно считать **деятельность старателей и шабашников**. Но легальность эта была весьма относительной. **Старательский способ** добычи драгоценных и дефицитных цветных металлов на золотодобывающих предприятиях был возрожден с 1956 г. С этого времени члены артелей (кооперативов) старателей были освобождены от уплаты местных налогов, налогов со строений, земельного налога и налога с владельцев транспортных средств, а также от уплаты подоходного налога по доходам, связанным с добычей золота и других цветных металлов⁹. Однако относитель-

⁷ «Борьбу с кулачеством придумали отнюдь не большевики. Русская интеллигенция 1870–1910 гг. — во всем ее спектре, от народолюбцев и агрономов до полицейских чиновников — всюду рассуждала о кулачестве, подкулачниках, сознательных и несознательных крестьянах, бедняках и середняках, о необходимости коллективизации крестьянского хозяйства и о мирооде-эксплуататоре, который сосет кровь из односельчан и стоит на пути прогресса. И почти всегда сходилась на мысли о необходимости его уничтожить — причем не столько экономическими, сколько административно-силовыми методами... Так что большевики действительно ничего нового не придумали: программу будущего колхозного строительства они вынесли из тех гимназий и университетов, где их учили благомысленные русские интеллигенты» (*Михайлин 2007, 48–51*).

⁸ Высокий спрос на продовольствие и промышленные товары стимулировал махинации с продовольственными карточками и другие спекулятивные операции теневых дельцов. Теневики, в свою очередь, предъявляли высокий спрос на средства накопления и обращения. Война резко обесценила деньги. В военные и первые послевоенные годы заметно активизировалась деятельность спекулянтов-валютчиков. «Цена 10 руб. золотом царской чеканки на черном рынке увеличилась по сравнению с довоенным временем в 10–30 раз. В то же время беженцы и другие сильно нуждающиеся люди, вынуждены были продавать принадлежащие им ценности значительно дешевле их фактической стоимости... Появились группы скупщиков золота в Москве, Ленинграде, Ташкенте, Баку, а также в Мурманске и Архангельске, куда заходили иностранные морские конвои» (*Тишков 2007*).

⁹ См.: Производственные кооперативы: новый старт — новые возможности. Выпуск 1. Часть 2. (http://www.nisse.ru/analitics.html?id=pr_coop&part=p2).

но развитые формальные нормы в частной золотодобыче появились спустя почти 20 лет¹⁰.

В середине 1960-х гг. был взят курс на «неуклонный рост» капитальных вложений в село. В сельском строительстве пропагандировался так называемый «хозспособ»¹¹. Сельскохозяйственные предприятия, испытывавшие острый дефицит рабочей силы, могли освоить выделенные правительством финансовые ресурсы только при условии привлечения дополнительных работников. Колхозы пользовались большей свободой по сравнению с государственными предприятиями в расходовании наличных для собственных нужд. Они имели право заключать хозяйственные договоры на строительство коровников, зернохранилищ, школ с временными трудовыми коллективами. Оплата наличными практически была основным стимулом, привлекавшим на эти работы различные временные бригады из трудоизбыточных южных и юго-западных районов страны, из ближайших городов. Участники таких бригад и получили название «**шабашников**» («шабашка» — строительное сезонное ремесло).

В деятельности шабашников безусловно проявлялись элементы предпринимательства. Они самостоятельно искали подряды, договариваясь с руководителями колхозов. Работали эти бригады в основном летом, в сезон отпусков по основному месту работы. За это короткое время они проявляли нехарактерную для советской экономики производительность труда, успевая выполнить в короткие сроки весь объем работ «под ключ»¹². При этом они довольствовались минимальными социально-бытовыми условиями. Шабашничеству принадлежит значительная роль в формировании через каналы трудовой миграции различных этнических диаспор, поскольку бригады шабашников очень часто формировались по этническому принципу. Государство смирилось и с «непомерно высокими» заработками участников бригад, и с продолжительным рабочим днем (рабочий день шабашников в 1,8 раза превышал нормативный), и с работой без выходных, и с прочими выбивающимися из привычного ряда явлениями¹³. Для административно-командной системы сезонные строительные «отходы» были выгодны, так как не требовали дополнительных государственных вложений и социальных обязательств. Только в 1986 г. государство с явным запозданием предприняло попытку ввести это широко распространенное явление в официальные институциональные рамки¹⁴. Но это мало что изменило.

Деятельность шабашников во многом сходна и с таким хозяйственным явлением, как **студенческие строительные отряды (ССО)**, которые всячески поддерживались идеологически и существовали под эгидой комсомола. Участие ССО в ударных комсомольских стройках, специальная униформа «бойцов», прочие атрибуты официальности не могут заслонить принципиального сходства с шабашниками, с которыми студенческие отряды довольно часто пересекались и конкурировали на рынках строительных подрядов на селе.

¹⁰ См.: Постановления Совета Министров СССР («Об утверждении Типового устава артели старателей» (1975), «О мерах по улучшению деятельности артелей старателей» (1984), уставы, утверждаемые Министерством цветной металлургии СССР).

¹¹ Форма организации строительных и монтажных работ собственными силами застройщика, без привлечения подрядных организаций.

¹² «За 5–7 месяцев в разных областях отходники выполняли 40–60% годовой строительной программы, а на отдельных сельскохозяйственных предприятиях и до 100%» (Шабанова).

¹³ Подробнее об этом см.: *Дятлов 2003*, 227–232).

¹⁴ Постановление Совета Министров СССР от 15 мая 1986 г. № 576 «Об упорядочении организации и оплаты труда временных строительных бригад», в частности, запрещало возлагать на них какие-либо снабженческо-сбытовые и посреднические обязанности, использовать сырье, материалы, оборудование, полученные не от заказчика (Об упорядочении организации и оплаты труда временных строительных бригад // СП СССР. 1986. Отдел первый. № 23. С. 134).

В 1960–1980-е гг. переживают расцвет нелегальные хозяйственные практики. Анализ судебных дел того времени наглядно иллюстрирует, как в широком масштабе на государственных предприятиях создавались неучтенные резервы сырья, из которого на государственном оборудовании изготавливалась продукция, реализация ее приносила «цеховикам» огромные доходы. Подпольное предпринимательство охватывало не только производство потребительских товаров, которые можно было сбыть населению на рынке, но и выпуск товаров сугубо индустриального назначения. Процветал натуральный обмен между директорами заводов. В условиях дефицита сбыт подпольно изготовленной продукции был практически гарантирован. Появились «подпольные миллионеры». Рабочие государственных предприятий, производивших «левую» продукцию, иногда получали за эту работу «доплату», но в большинстве случаев они и не знали, что их труд используется «цеховиками» (*Корж 2002, 47*). В подпольном бизнесе активно использовались инновации, внедрение которых в официальном производстве было существенно затруднено (*Ваганов 1991, 16*). Цеховики — явление неоднозначное, но нужно признать, что в определенном смысле «теневик» является одним из предтеч нового предпринимательства перестроечного периода.

VI Всемирный фестиваль молодежи и студентов (1957 г.) стал колыбелью такого социально-экономического явления, как «фарцовка» («фарца»). В основе этого явления лежал огромный неудовлетворенный спрос населения на качественные товары на фоне приоткрытого «железного занавеса», когда иностранцы получили возможность приезжать в СССР в качестве туристов. Фарцовка пережила свой расцвет в 1970-е гг. Отечественная промышленность и неразвитая торговля были не в состоянии ответить на вызовы потребительской революции 1960-х, насытить огромный неудовлетворенный спрос на модную, особенно импортную одежду — джинсы, дубленки, а также косметику, музыкальные записи, а позднее — видеофильмы, видеомэгафоны и аудиотехнику. Эту нишу, как могли, занимали фарцовщики. Исследовавший этот период Д. Васильев считает, что в 1970-е гг. фарцовка превращалась в довольно значимое социально-экономическое явление с развитым разделением труда и оборотами в тысячи и десятки тысяч рублей. Одни люди вступали в контакты с иностранцами и выменивали у них вещи, другие перекупали их у поставщиков и продавали покупателям, третьи были посредниками между продавцом и покупателем. Внутри этих специальностей тоже имелась своя специализация. Чаще всего выменивали вещи у иностранных студентов в столичных общежитиях. Поначалу это был натуральный обмен. В качестве средства платежа использовались дефицитные и качественные отечественные товары, например армянский коньяк, командирские часы и т.д. По мере развития фарцовки иностранные студенты не могли уже удовлетворить возросший спрос в качестве поставщиков. Возникли новые каналы поставки¹⁵.

Продажей товаров занимались скупщики, которые закупили товар оптом и поставляли их другим посредникам. При этом соблюдались строжайшие правила конспирации. Каждый фарцовщик имел знакомых покупателей, которые становились постоянными клиентами и обращались только к нему. Покупатели давали рекомендации своему фарцовщику среди своих знакомых. Это была типичная сетевая торговля.

¹⁵ Д. Васильев подробно их перечисляет и классифицирует. К каналам поставки он относит: 1) гостиничную и окологостиничную фарцовку, 2) «торгонавтов» — моряков торгового флота СССР, 3) шоферов-дальнобойщиков «Совтрансавто», 4) фарцовку в Интерклубах (закрытых клубах, созданных в портовых городах СССР специально для отдыха иностранцев), 5) гидов, сопровождавших иностранные делегации и туристов (*Вахитов 2007*).

По данным некоторых исследований, в конце 1980-х гг. в Москве, например, обувь и одежду у фарцовщиков покупали 63% опрошенных¹⁶, хотя масштабы теневого вещевого рынка в Советском Союзе, по мнению некоторых исследователей, были незначительны даже по сравнению с восточноевропейскими социалистическими странами¹⁷. Фарца процветала и в сфере книготорговли, и в сфере распространения билетов в популярные театры и некоторые крупные музеи и выставки. Клиентами фарцовщиков выступала преимущественно молодежь из обеспеченных семей, «а также другие граждане, имевшие финансовые возможности и стремившиеся к индивидуализации собственного стиля в соответствии с образцами престижного потребления» (*Романов 2005, 62–68*).

Торговля спекулянтов на рынках и в социальных сетях была, без сомнения, формой предпринимательской деятельности. Фарцовщики-профессионалы числились работающими на предприятиях и в учреждениях, но посвящали себя исключительно торговле. Они являлись наиболее молодой по составу группой теневиков (их возраст, как правило, колебался между 20 и 35 годами).

Элементы предпринимательства просматривались в деятельности **колхозов** и **личных подсобных хозяйств**, государственная политика в отношении которых была очень непоследовательной. Социально-экономическая структура негосударственного сектора была довольно сложной. Колхозы, промысловая и потребительская кооперация хотя и были включены в систему государственного планирования, но вели хозяйственную деятельность во многом за счет собственных средств и на свой страх и риск. В аграрном секторе существованию элементов предпринимательской деятельности отчасти способствовало само советское законодательство. Колхозникам и единоличникам, ведущим подсобное хозяйство рабочим и служащим и другим гражданам разрешалось продавать продукты своего хозяйства в сыром или переработанном виде. Десятки миллионов мелких подсобных хозяйств вывозили на рынок свою продукцию. Собственные садовые участки имели 8,3 млн городских семей¹⁸. Но даже столкнувшись в конце 50-х — начале 60-х гг. с проблемами продовольственного снабжения, государство в плену идеологических доктрин прибегает к ограничению деятельности личных подворий горожан и жителей рабочих поселков¹⁹. Государство стремилось выкорчевывать элементы рыночного поведения в городе и на селе²⁰, изживать любые институциональные формы самостоятельности хозяйствующих субъектов.

¹⁶ См.: *Теневая экономика* / А.П. Бунич, А.И. Гуров, Т.И. Корягина, А.А. Крылов, О.В. Осипенко, К.А. Улыбин: Сост. Б.А. Дружинин. М.: Экономика, 1991. 18.

¹⁷ См.: *Study of the Soviet Economy*, by International Monetary Fund et. al., February 1991. Vol. 1. 421–423; 435–442.

¹⁸ Цит. по: *Измерение скрытых личных доходов в СССР* // *Экономическая теория преступлений и наказаний*. №4. (<http://corruption.rsuh.ru/magazine/4-1/n4-05.shtml>).

¹⁹ См.: *Постановление бюро ЦК КПСС по РСФСР от 20 августа 1958 года «О запрещении содержания скота в личной собственности граждан, проживающих в городах и рабочих поселках»* // *Международный исторический журнал*. 2000. № 8. Март-апрель.

²⁰ В колхозах фонд оплаты труда твердо не фиксировался, ее уровень не был гарантирован. В качестве оплаты за работу выдавалась продукция (главным образом зерно), оставшаяся в колхозе после выполнения государственных заготовительных планов и создания семенных, фуражных и продовольственных фондов, а также часть полученных хозяйством денежных доходов. Действовавший порядок, пусть опосредованно, связывал размеры оплаты с конечными результатами производственной деятельности хозяйства в целом. Применялась в основном бригадная оплата. За бригадой на довольно длительный срок закреплялись и средства производства, и земельные участки (Карпунина, 35–56). В мае 1966 г. ЦК КПСС и Совет Министров СССР приняли постановление «О повышении материальной заинтересованности колхозников в развитии общественного производства». Этим постановлением рекомендовалось перейти на гарантированную денежную оплату труда членов колхозов на уровне тарифных ставок работников совхозов. В период с конца 50-х до начала 70-х гг. колхозы практически полностью заменили бригадную оплату на гарантированный персональный оклад, практиковавшийся в совхозах и на госпредприятиях (Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. М., 1968. Т. 6. 111–113).

И, тем не менее, масштаб рыночных операций в сфере снабжения населения продовольствием был весьма значительным. Можно сказать, что в 70–80-х гг. весьма значительную долю рациона горожан составляли продукты, приобретенные на рынках. Это была единственная легальная форма свободной частной торговли. Поэтому, естественно, появлялись лица, которые скупали у частных производителей товары относительно крупными партиями и везли их на рынок. По данным ряда зарубежных исследований, неформальному сектору снабжения доставалось от 30 до 40% бюджета советских семей (*Grossman and Trembl 1987, 285–296*).

В 1970–1980-е гг. доходы подавляющей части населения были весьма скромны, а возможности легальных дополнительных заработков были крайне ограничены. При этом существовал весьма обширный рынок неофициальных частных услуг. Люди зарабатывали **репетиторством, пошивом одежды, ремонтом квартир, квартирным маклерством** и т.д.

2. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СССР И РОССИЙСКИЕ ТРАДИЦИОННЫЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ

Степень нерасчлененности формальной и неформальной экономики в Советском Союзе беспрецедентна. Самостоятельные хозяйственные практики (особенно со второй половины 1960-х гг.), имели значительные масштабы, различные формы и виды (от торговой спекуляции до подпольного промышленного производства). В них проявился особый тип (если не сказать, стереотип) ведения самостоятельной экономической (предпринимательской) деятельности. При очень слабо развитых формальных институтах (законодательных рамках) институциональный вакуум быстро заполнили институты неформальные, строительным материалом для которых стали традиционные формы.

Так, мешочничество и шабашничество было явлением, не просто типологически сходным с давней российской хозяйственной практикой — **отходничеством** (*Шаховский 1896*), возникшим в России примерно в XVII в. Во второй половине XIX в. в пореформенной России отхожие промыслы достигли очень широких масштабов. Малоземельное крестьянское хозяйство не могло переварить всего имеющегося в его распоряжении запаса рабочего времени. Избыточное рабочее время поглощалось за счет временного отхода крестьян из своего селения в другие районы страны, где имелся сезонный спрос на рабочие руки и кустарный товар. Отход поглощал в основном мужскую рабочую силу. Часто родные деревни покидало почти все взрослое мужское население. Крестьяне заблаговременно выкупали паспорта на отход, организовывались в артели численностью от 3–4 до 15–20 человек, выбирали старосту для торговли с нанимателями, раздела доходов.

В отходничестве формировалась определенная социальная среда, вырабатывались весьма жесткие неписанные нормы и правила совместного труда, определенные стереотипы поведения. Отходник обязан был приносить все заработанное в семью. Но при этом, независимо от срока отхода, он сохранял права на имущество большой семьи. Жена и дети отходника в его отсутствие не испытывали поражения в правах. Так что связь отходника с семейным хозяйством не обрывалась (сфера семейного хозяйства распространялась на его деятельность).

Среди отходников было великое множество представителей различных специальностей, ремесленников, которые образовывали своего рода цехи.

Огромная масса отходников подавалась в бурлаки. Бурлаки объединялись в артели. «Каждая артель имела «артельного приказчика», ведавшего всеми делами артели,

«харчевого десятника», отвечавшего за питание из общего котла. Бурлацкие артели были многонациональны. Наем в бурлаки производился на специальных бурлацких базарах в ряде поволжских городов, куда съезжались крестьяне и судовладельцы во время Великого поста. На базарах заключались договоры («ряды»). Нередко вербовщики сами ездили по селам. Вербовка обязательно сопровождалась угощением²¹. Община подчас принуждала задолжавших в уплате податей и налогов селян к бурлачеству²².

Роль бурлачества в крестьянском отходе была столь весомой, что в некоторых областях словом «бурлак» именовали вообще всех ушедших в отход мужчин. Это слово нередко употреблялось в значении «разбойник», что само по себе многое говорит и о нравах, царивших в отходнических артелях, и об отношении к отходникам со стороны «оседлого» населения. Вообще в русском языке такие слова и выражения, как *удалье молодцы*, *удаль понизовая*, *бурлаки*, *вольница*, *ушкуйники* (речные разбойники) были синонимами (*Даль 1955, 471*). Кстати, и к мешочникам, и к шабашникам отношение населения было весьма настороженным. М.М. Пришвин назвал мешочников «ушкуйниками» (*Пришвин 1995, 15–16*).

Можно утверждать, что и мешочничество, и шабашничество являлись прямыми институциональными наследниками и продолжателями традиций крестьянского отхода с той разницей, что в отход в начале XX столетия за продовольствием, а во второй половине века — на заработки отправлялись представители городского населения²³. Важно, что отход был неотъемлемой составной частью традиционного крестьянского хозяйственного уклада.

Не менее традиционным было и отношение к фарцовщикам, и настолько же традиционной была и их деятельность. В ней легко угадываются черты добуржуазной традиционной торговли, осуществляемой торговыми общинами (артелями) коробейников или офеней — особой разновидностью все тех же отходников²⁴.

²¹ Характерно, что повсеместно, в частности, «у мордвы всякого рода договоры, в том числе на отходничество не могли быть заключены когда угодно, а лишь в дни, посвященные высшим божествам, которые в силу этого и принуждаются договаривающимися сторонами как бы к санкционированию договора, к его закреплению и соблюдению. Существовали различные формы закрепления договоров, одной из которых было рукобитие. Для крепости договора обычно приглашались свидетели, в особенности если дело касалось денег. Призывали в таких случаях соседа, преимущественно старика. Были и другие средства обеспечения договоров, такие, как порука, задаток, залог. Изредка практиковалась неустойка. Очень редко дела о договорах достигали волостного суда» (*Лузгин и Ниманов*).

²² Община фактически являлась регулятором сезонной занятости, особенно в трудоизбыточных районах.

²³ Это различие весьма условно, тем более, что крестьянский отход не исчез с приходом к власти Советов, о чем красноречиво свидетельствует принятое в 1933 г. постановление ЦИК и Совнаркома СССР «О порядке отходничества из колхозов».

²⁴ В XV в. на Русь переселилось значительное количество греков. Большинство из них занялось торговлей. Они называли себя выходцами из Афин. Русские называли их «афинянами», («офинянами», «офинейями», «офенями»). «Понадобилось более ста лет, чтобы на русских дорогах появились бродячие торговцы книгами и иконами, которые, переняв от странствующих скоморохов, купцов и ремесленников уклад жизни, а от старцев-паломников книжную премудрость и многочисленные греческие слова, — стали считать себя отдельным тайным миром внутри Руси. Сами себя они по старой памяти называли офенями, приняв по наследству как одно из самоназваний прозвище греческих торговцев-книжников. Сами офени вкладывали в это название уже другой смысл. Мир офеней возник словно из ниоткуда и ушел в никуда, оставив после себя лишь странный язык. Этот тайный профессиональный язык назывался «феней»... Почти двести пятьдесят лет странствующие торговцы иконами и книгами сохраняли свой специфический жизненный уклад и описывали мир на языке, впитавшем в себя вместе с самыми разными, часто замысловато измененными русскими словами многочисленные греческие, польские, тюркские, мордовские заимствования». Крестьяне Владимирской губернии в XVIII в. отправлялись в отход торговать по всей России иконами, лубочными картинками, книгами, холстом, кожей и прочим мелким товаром. Торговым центром и негласной столицей офеней, их основным перевалочным пунктом стал Суздаль. В основном офени известны как книготорговцы и продавцы икон. Подавляющее большинство офеней были грамотными, прекрасно знали жития святых, пересказывали содержание книг, которые продавали. На ярмарках именно офени за наибольшую плату составляли неграмотным крестьянам нужные бумаги. Офеням принадлежит известная роль в распространении грамотности (*Андрейчук*).

Фарцовщики, выделившиеся преимущественно из среды «стиляг», имели разделяемую всеми идеологию («западничество»), осознавали себя единым сообществом, торговали в основном престижными товарами, практиковали широкую взаимопомощь и практически не вступали в конкуренцию друг с другом. «Главным для них была не максимальная денежная прибыль, а безопасность, бесперебойность торговли и скромный достаток... Дети и внуки крестьян-общинников, купцов и коробейников не могли создать классический буржуазный рынок, архетип общинной небуржуазной торговли был у них в подсознании...» (Вахитов).

Итак, к началу 90-х гг. самостоятельная хозяйственная деятельность имела по меньшей мере вековую историю. У экономических агентов в нашей стране до официального признания частного предпринимательства практически не было другого институционального опыта ведения самостоятельной хозяйственной деятельности, кроме нелегального или квазилегального, а значит — неформального. Такая предпринимательская деятельность предполагала формирование небольших по числу занятых коллективов, опирающихся на взаимное доверие и сложившиеся неформальные правила и нормы поведения. Одной из основных норм стало дистанцирование от государства и защищаемых им формальных институтов.

3. МАЛЫЙ БИЗНЕС В ПЕРЕХОДНОМ ДВАДЦАТИЛЕТИИ (1990–2000 гг.)

С началом правительственного курса на перестройку социально-экономических отношений в СССР (1986–1991 гг.) началось активное законотворчество, поощрявшее самостоятельную хозяйственную деятельность²⁵. Кооперативы — первые независимые от государства малые предприятия — стали возникать еще в 1986 г. Кооперация была в то время единственно возможным способом легализации предпринимательской

²⁵ Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» (1986) устанавливал признаки индивидуальной трудовой деятельности, во многом базируясь на статье 17 Конституции СССР 1977 г., дополнив их положением о труде совместно проживающих членов семьи и родственников. Закон СССР «О государственном предприятии (объединении)» (1987) узаконил хозяйственную самостоятельность предприятий. Он предусматривал перевод предприятий с 01.01.1988 г. на полный хозрасчет, что, как ожидалось, превратит предприятия в действительно основное звено народного хозяйства. Они получили право самостоятельно расходовать свою прибыль, остающуюся после расчетов с государством. Допускались две модели хозрасчета. Первая из них предусматривала формирование прибыли после выплаты заработной платы работникам на основе нормативов. В этом случае величина прибыли, полученной предприятием, сказывалась лишь на размерах премий. Зато основная зарплата была работнику гарантирована. При второй модели хозрасчета зарплата зависела от полученной прибыли. Это позволяло резко поднять доходы работников, но создавало и значительный риск, так как при низкой рентабельности предприятий они могли остаться без зарплаты. Предприятия могли самостоятельно планировать свою работу, исходя из государственных заказов, контрактов, заключенных с поставщиками и потребителями. Они могли вести оптовую торговлю друг с другом. В ноябре 1989 г. были опубликованы «Основы законодательства СССР об аренде». Закон предусматривал возможность заключения договора аренды между трудовым коллективом предприятия и его вышестоящим органом, что повышало статус коллектива, а предприятию предоставляло ряд существенных прав (право выхода из состава министерства (ведомства), право собственности коллектива арендаторов на прибыль от реализации продукции и на имущество, приобретенное за счет этой прибыли, право выкупа (если оно предусмотрено договором аренды) предприятия за счет собственных и заемных средств, право трудовых коллективов самостоятельно выбирать, назначать или нанимать руководителей; нанимать и увольнять работников, право свободного установления цен по мере уменьшения доли госзаказа). Закон СССР «О кооперации в СССР» (1988) гарантировал свободный выбор форм хозяйственной деятельности кооперативов, открыл широкий простор для инициативы и самоуправления в области предпринимательства. Он стал первым законодательным актом, сделавшим реальный шаг к разгосударствлению экономики и переходу к рыночным отношениям. «Закон о предприятиях в СССР» (1990) признал равными перед законом предприятия различных организационных форм (индивидуальные, семейные, коллективные, кооперативные, акционерные, государственные, совместные, малые, арендные). Однако законодательного закрепления права частной собственности в СССР не произошло. В «Законе о собственности в СССР» (1990) закрепились «собственность трудовых коллективов». Нарубеже 1991–1992 гг. были подписаны Указы Президента РФ «О либерализации внешнеэкономической деятельности» и «О свободе торговли».

деятельности²⁶. Число граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, росло быстрыми темпами (429 тыс. человек в 1988 г., 723 тыс. человек в 1989 г.) (Останкович 1998, 156). К середине 1990 г. появилось 2000 арендных предприятий с числом занятых свыше 1,2 млн чел. (Черемисина).

Можно высказать предположение, что законы СССР, разрешавшие самостоятельную хозяйственную деятельность, фактически легализовали отношения сложившиеся в теневом секторе экономики страны предшествующего периода. По-видимому, с этим связан тот факт, что в начале 1990-х гг. для российского сектора малого предпринимательства был характерен очень динамичный рост.

Понятие «малое предприятие» в нормативных документах просматривается с 1990 г.²⁷. Официальные институциональные рамки деятельности предпринимателей были слабо развиты, но это была эпоха грюндерства, когда малые предприятия учреждались повсеместно. Значительное воздействие на малый бизнес, уже имевший к концу советского периода значительные масштабы, оказала приватизация государственной собственности, начатая в январе 1992 г. В ответ на появление либерального законодательства в 1992–1993 гг. количество мелких предпринимателей выросло, по данным официальной статистики, почти в 4 раза²⁸.

К 1994 г. в России насчитывалось, по официальным оценкам, около 900 000 действующих малых предприятий, обеспечивших занятость для 13% активной рабочей силы. Госкомстат РФ в эти годы не осуществлял сбора данных по числу индивидуальных предпринимателей, однако различные обследования рынка труда позволяют утверждать, что индивидуальным предпринимательством занимались, начиная с 1994 г. приблизительно 4–5 млн человек (6–7% населения трудоспособного возраста). Бурно развивавшийся малый бизнес быстро осваивал большое количество узких мест в постсоветской экономике, особенно в сфере торговли (в основном розничной) и услуг. В этот же период сложилась картина распределения малых предприятий по регионам страны, которая фактически сохраняется и по сей день²⁹.

К середине 1990-х гг. сложилась определенная отраслевая структура малых предприятий. В ряде сфер экономической деятельности малые предприятия заняли более весомую долю, чем крупные и средние (см. табл. 1).

Таблица 1

Отраслевая структура 1999 г. (в% от общего числа малых предприятий)

Торговля и общественное питание	43%
Строительство	16%
Промышленность	15%
Наука	5%
Деловые услуги (реклама, аудит и т.д.)	4%
Транспорт	2%

Источник: Госкомстат РФ. (<http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=1106001>).

²⁶ В 1987 г. кооперативов было 23, к январю 1988 г. — 13.2 тыс. кооперативов, после принятия 26 мая 1988 г. Закона «О кооперации в СССР» в январе 1989 г. насчитывалось уже 77.5 тыс. кооперативов, в январе 1990 г. — 193.5 тыс. За два года число кооперативов выросло почти в 15 раз. В 1990 г. выручка кооперативного сектора от реализации товаров и услуг составила 70 млрд. руб., или 8,7% национального дохода страны (Черемисина).

²⁷ К категории «малых» относили предприятия с численностью работающих в промышленности и строительстве — до 200 чел., в других отраслях производственной сферы — до 50 чел., в отраслях непроизводственной сферы — до 25 чел., в розничной торговле — до 10 чел. (Постановление СМ СССР № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» от 8 августа 1990 г. (http://www.lawrussia.ru/texts/legal_861/doc861a457x878.htm)).

²⁸ См.: Малое предпринимательство в России в 1994 году. М.: Госкомстат, 1995.

²⁹ Малый бизнес сконцентрировался в Центральном экономическом районе (более трети МП) с ядром в Москве (более 20% МП), затем в региональных (областных) центрах. Повсеместно в малых городах доля малого бизнеса на порядок ниже, чем в административно-экономических центрах.

Таблица 2

Распределение занятых в сфере малого бизнеса по некоторым отраслям на 1999 г. (% от общего количества занятых в сфере малого бизнеса)

Промышленность	21,8 %
Строительство	21,9 %
Торговля и общественное питание	33,5 %

Источник: Госкомстат РФ. (<http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=1106001>).

Основной сферой приложения мелких предпринимателей была торговля (см. табл. 2). В этой сфере действовало более 40% зарегистрированных малых предприятий и занято более трети работников малого сектора. При этом доминирующим видом малого бизнеса 1990-х в сфере торговли стало «челночество». Роль «челночной» торговли в новейшей истории малого бизнеса в России трудно переоценить.

По экспертным оценкам, «челночная» торговля начала 1990-х гг. превышала в несколько раз официальный товарооборот с некоторыми странами и достигала 10–15% российского импорта. На долю «челноков» приходилось до 70% ввозимой в Россию недорогой одежды, обуви, подавляющая часть дешевой бижутерии, примерно половина ввозимых в Россию изделий из кожи, до 30% аудио- и видеотехники. В экономике возникла целая отрасль, действующая в основном в рамках теневого оборота³⁰. По расчетам, основанным на данных Госкомстата России, в 1995–1996 гг. товары, ввозимые «челноками» из стран дальнего зарубежья, составляли почти третью часть всего российского импорта из этих стран (*Приходько 1997, 260–268*).

Ежегодно этот вид предпринимательства создавал приблизительно 210 тыс. рабочих мест в Москве и около шести с половиной миллионов рабочих мест в России. По некоторым оценкам, в течение 1990-х гг. челночной торговлей более или менее продолжительное время занимались около 10 млн. человек, что соответствует примерно **15% экономически активного населения**³¹.

«Челночная» торговля оказалась очень эффективной. Долгое время норма прибыли в этом бизнесе не опускалась ниже 100% за одну поездку даже при закупках всего на 500–600 долл. Индивидуальный импорт из Китая даже с учетом высоких транспортных расходов позволял извлекать до 200% прибыли. Такая эффективность и масштабы «челночной» торговли привели к формированию вокруг этого бизнеса развитой инфраструктуры³².

³⁰ См.: Экономико-политическая ситуация в России в сентябре 1997. (<http://www.iet.ru/en/ekonomiko-politicheskaya-situaciya-v-rossii-v-sentyabre-1997.html>).

³¹ О количестве «челноков» в 1990-х гг. см.: (*Неймышева 2001; Хренников 2001; Иванов 2004*).

³² В качестве отдельных видов бизнеса появились специализированные туристические компании, организующие шоп-туры, интенсивно развивались транспортные услуги для «челноков». В транспортном обслуживании «челноков» было задействовано более 100 автотранспортных компаний, использующих большегрузные грузовики европейского стандарта TIR-Carnet. Объем этого рынка сопоставим с «челночными» авиаперевозками. Для обслуживания основных направлений торговых маршрутов организуются специализированные чартерные рейсы. По оценкам туроператоров, «челноки» составляли основную долю пассажиров таких рейсов. К 2000 г. рынок «челночных» грузоперевозок авиатранспортом оценивается в 350 млн долл. Крупнейшие из 15–20 игроков этого рынка — домodedовский «Ист Лайн» и «Атлант-Союз» (созданный правительством Москвы). Они имели в своем распоряжении большие склады и терминалы. На их долю приходилось около половины рынка авиаперевозок «челночных» грузов.

В странах, где «отоваривались» новоявленные предприниматели, появлялись специализирующиеся на обслуживании российских клиентов отели, магазины, склады и фабрики. В России повсеместно появлялись оптовые и розничные вещевые рынки. Самые крупные рознично-оптовые рынки сложились именно в первой половине 1990-х гг. Сложилась система перевалочных пунктов для внутреннего «челночества». Крупнейшими перевалочными пунктами являлись города-миллионники — Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Самара и др. Крупные оптово-розничные базы возникали и в приграничных городах (Калининград, дальневосточные портовые города). До первой чеченской войны крупным «челночным» центром был Грозный.

В 1994 г. рост малых предприятий начинает замедляться, а среднесписочная численность занятых несколько сокращаться. Такой сценарий развития ситуации в секторе малого предпринимательства оказался для властей неожиданным. Для стимулирования малого бизнеса начали появляться различные законодательные инициативы на федеральном³³ и региональном³⁴ уровнях. Политику, направленную на поддержку малого и среднего предпринимательства, нельзя назвать последовательной³⁵ как с точки зрения институционального, так и налогового регулирования³⁶, но

³³ В 1994 г. появилась программа поддержки МСП (на 1994–1995 гг.), которая была окончательно принята лишь в 1995 г. В появлении этой программы огромная роль принадлежит международным финансовым организациям–донорам (ЕБРР, ЕС-ТАСИС, USAID), которые начали финансирование программ поддержки МСП в 1992–1994 гг.. Затем появилась и федеральная программа поддержки малого и среднего бизнеса (на 1996–1997 гг.), принятая Государственной Думой. Был принят Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г., который заложил правовую основу политики по отношению к малому сектору. Принятый Закон изменил официальные критерии отнесения российских предприятий к сектору малого предпринимательства. К субъектам малого предпринимательства были отнесены коммерческие организации (юридические лица), в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%, а доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней: в промышленности, строительстве и на транспорте — 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере — 60 человек, в оптовой торговле — 50 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

Для проведения политики, направленной на развитие малого бизнеса, были учреждены Государственный Комитет развития и поддержки МСП и Федеральный фонд поддержки МСП. В конце 1995 г. для малых предприятий была введена упрощенная система налогообложения и подачи данных о доходах. В феврале 1996 г. в Кремле Президентом РФ Борисом Ельциным был открыт первый российский конгресс представителей МСП.

³⁴ Более чем в 70 регионах были образованы специальные государственные учреждения для поддержки малого бизнеса. В ряде регионов России (таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород, Самара, Томск) к концу 90-х существовала относительно хорошо развитая инфраструктура поддержки МСП, однако в других регионах (в частности, в Чите, Магадане, на Северном Кавказе) ситуация была прямо противоположной.

³⁵ Специальная федеральная программа поддержки МСП не была профинансирована в 1996 г., в 1997-м она была недофинансирована, а новая программа поддержки МСП на 1998–2000 гг. была разработана, но не была принята. Между Комитетом по поддержке МСП и Федеральным фондом поддержки МСП не были четко разделены полномочия и сферы ответственности, что привело к роспуску Комитета в 1998 г. Федеральный фонд поддержки и развития МСП потерял свой статус главного исполнителя федеральной программы поддержки МСП после возникновения проблем со счетами в Межэкономбанке в 1996 г. и банке «СБС-Агро» во время кризиса 1998 г. Неэффективность деятельности этих учреждений, занимавшихся поддержкой МСП, отразилась в неудавшейся попытке направить ресурсы федерального бюджета на поддержку МСП в период с 1996 г. Специальные ассигнования в федеральный бюджет на поддержку МСП были потеряны, а налоговые льготы, ранее данные МСП, были упразднены. Несмотря на то, что институциональные системы поддержки МСП сохранились на региональном уровне, финансовая поддержка от федеральных источников была в значительной степени прекращена. Последовательность российских властей в политике по отношению к малому предпринимательству привела к закрытию ряда международных программ в этой области. Существенное негативное влияние на финансовую поддержку МСП оказал кризис 1998 г. В конечном счете функция координации политики поддержки малого бизнеса перешла к Министерству по антимонопольной политике и развитию предпринимательства (МАП), в котором было образовано специальное управление.

³⁶ В течение 1990-х гг. к субъектам малого предпринимательства применялось несколько режимов налогообложения. Налоговая политика носила исключительно фискальный характер. Ее целью было не стимулирование малого бизнеса к развитию, а снижение издержек налогового администрирования. Положение малых хозяйственных форм становилось хуже от налоговых нововведений. До 1996 г. никаких особенностей взимания налогов с мелких предпринимателей по существу не было. Только в декабре 1995 г. был принят Закон № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства». А 31 июля 1998 г. — Закон № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности». В соответствии с ним право устанавливать объект налогообложения передавалось регионам, которые в большинстве своем устанавливали объектом налогообложения выручку предприятия, с которой надлежало уплачивать 10%. Такой способ не учитывал различия в структуре затрат у разных предприятий, ставил их в неравные условия. В случае если доля затрат в выручке была высокой, такая система налогообложения могла просто разорить предпринимателей. Упрощенная система отменяла налог на добавленную стоимость. Поскольку НДС является косвенным налогом, то его отмена для части предприятий фактически устанавливала дополнительные препятствия для взаимоотношений с плательщиками НДС — крупными предприятиями, которые не могли засчитывать этот налог при расчетах с малыми предприятиями.

фактически с 1994 г. малый сектор экономики стал обращать на себя внимание властей. Однако, роста малого сектора, хоть сколько-нибудь сравнимого с его динамикой до 1994 г., так и не произошло. В ответ на внимание со стороны правительства малый бизнес безмолвствовал.

Чем же вызвана стагнация малого бизнеса с 1994 г.?

В самом конце 1993 г. произошло не столь существенное для экономики в целом, но ощутимое для российского малого предпринимательства действие Правительства. 23 декабря 1993 г. Правительство РФ приняло постановление №1322 «О порядке перемещения физическими лицами через таможенную границу Российской Федерации товаров, не предназначенных для производственной или иной коммерческой деятельности». Новый порядок уравнивал с точки зрения платежей личный и коммерческий импорт³⁷. Тот факт, что время выхода этого постановления правительства и остановка развития малого сектора совпадают по времени, не может не обратить на себя внимание, если учитывать доминирование челночной торговли в малом секторе того времени.

1995 г. стал первым годом, когда началось падение числа российских малых предприятий (- 8,8%) и среднесписочного числа занятых в этом секторе (- 4,5%). Несмотря на то, что это было время относительной макроэкономической стабильности, вклад малого бизнеса в выпуск товаров и услуг заметно уменьшился (с 8% в 1997 г. до 5,9% в 2000 г.). Уменьшились и инвестиции в основной капитал (с 5,4% в 1997 г. до 2,6% в 2000 г.).

С 1996 г. в малом секторе наметился некоторый рост, но число официально зарегистрированных МП так и не превысило отметку в 900 тыс. даже к концу 2000 г.

Кризис 1998 г. способствовал росту числа небольших предприятий в производственной сфере. Так, например, воспользовавшись падением спроса на импортную мебель, значительное число мелких предпринимателей начали приобретать оборудование для мебельного производства с целью занять освободившиеся ниши. Похожей была ситуация и в других относительно некапиталоемких отраслях производственной сферы³⁸.

Если в качестве объекта налогообложения выбиралась выручка предприятия, то предприниматели не имели права вычитать из налогооблагаемой базы расходы, связанные с капитальными вложениями (в том числе — износ основных фондов), что ограничивало инвестиционную активность предпринимателей и стимулировало к потреблению, а не к накоплению. Переход на упрощенную систему лишал предпринимателей возможности использовать те льготы, которые они имели в регионах, применяя обычную систему (в частности — снижение региональной части налога на прибыль). Поэтому абсолютное большинство малых предприятий не спешили воспользоваться налоговыми послаблениями.

С введением в 1998 г. единого налога на вмененный доход для предпринимателей была практически ликвидирована возможность использования упрощенной системы налогообложения. Единый налог на вмененный доход являлся обязательным, налогоплательщики не были вольны самостоятельно принимать решения о переходе к новому налоговому режиму. Введение единого налога отменило и возможность ведения упрощенного бухгалтерского учета и отчетности. Часть предпринимателей, которые видели в упрощенной системе налогообложения благо (это касалось тех видов деятельности, где в структуре затрат преобладающими были расходы на оплату труда), оказались в проигрыше. Поскольку оспорить размер вмененного налога было невозможно, то для некоторых видов деятельности он оказался просто разорительным и делал положение предпринимателя хуже того, которое было при использовании обычной системы налогообложения.

³⁷ Физические лица в соответствии с указанным постановлением могли беспоплавно ввозить товары на сумму до 2000 долл. На товары, стоимость которых превышала эту сумму, была введена единая таможенная ставка — 60%. Постановление Правительства РФ от 18 июля 1996 г. № 808 «О порядке перемещения физическими лицами через таможенную границу Российской Федерации товаров, не предназначенных для производственной или коммерческой деятельности» еще более ужесточило таможенный режим: были снижены нормы беспопластного ввоза товаров на территорию России частными лицами с 2000 до 1000 долл., при условии, что общий вес товаров не превышает 50 кг. Изделия любой товарной позиции при стоимости до 10 тыс. долл. (но не более 200 кг) облагались таможенными платежами по единой ставке в размере 30% таможенной стоимости, но не менее 4 ЭКЮ за 1 килограмм.

³⁸ Статистические данные зафиксировали рост совокупных показателей масштабов и эффективности малого предпринимательства по итогам 1999 г. Общее число МП увеличилось на 2,6%, численность постоянных работников — на 4,5%, объем произведенной продукции — на 61,8%. См.: Малые предприятия: последствия кризиса. (<http://www.rcsme.ru/libArt.asp?id=3825>).

Российские производители товаров потребительского назначения, и малые предприятия в том числе, сумели воспользоваться благоприятной экономической конъюнктурой, потеснив импортеров на отечественном потребительском рынке. В начале 1990-х гг. многие российские рынки были в большой степени монополизированы, что затрудняло проникновение на рынок для новых предприятий. Кризис же создал новые ниши. Выросший спрос на более дешевые отечественные товары дал импульс к развитию и производителям, и торговцам. Мелкие предприниматели, работающие на потребительском рынке с отечественным товаром, оказались, с точки зрения ликвидности, в выигрышном положении. Они широко использовали в расчетах свободно конвертируемую валюту и в малой степени зависели от банковского сектора, по которому кризис ударил в первую очередь. Кризис, судя по данным статистики, не смог существенно сократить сектор малого бизнеса в целом.

Последствия кризиса мало отразились на количестве рабочих мест в малом бизнесе, на его доле в производстве товаров и услуг³⁹. И тем не менее, в период 1999–2001 гг. наметились некоторые интересные тенденции в развитии малого сектора. В этот период количество малых предприятий снизилось примерно на 5%. Сокращение численности работающих в малом секторе за аналогичный период было менее заметным — чуть более 1,5%, что говорит о некотором укрупнении малых предприятий по показателю «количество работающих на одно предприятие». Причины этого явления, как будет показано ниже, по всей вероятности связаны с открывшимися после кризиса нишами для мелкого предпринимательства в производственной сфере и переориентации в производство части малых предприятий.

С 2002 г. в малом секторе начинается фаза роста, отражающая рост российской экономики в целом (см. табл. 3, 4, 5, 6).

Таблица 3

Число малых предприятий (на конец года), тыс.

гг.	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Число МП	882,3	893,0	953,1	979,3	1032,8	1137,4

Источник: Малое предпринимательство в России. М. Федеральная служба государственной статистики. 2008.

Таблица 4

Удельный вес малых предприятий в основных экономических показателях (в %)

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) — тыс. чел.	14,3	15,0	15,9	16,7	17,8	18,9
совместителей	34,4	36,6	38,7	39,6	40,5	39,5
лиц, выполнявших работы по договорам — тыс. чел.	21,4	22,6	22,0	22,8	19,8	22,4
ВВП ¹⁾ — тыс. руб.	...	9,8	12,5	12,0	11,6	...
Оборот организаций — тыс. руб.	26,0	26,3	26,6
Инвестиции в основной капитал — тыс. руб.	2,9	2,4	3,5	3,3	3,6	3,9

¹⁾ Удельный вес добавленной стоимости малых предприятий в валовом внутреннем продукте

Источник: Малое предпринимательство в России. М. Федеральная служба государственной статистики. 2008.

³⁹ Среднесписочная численность работников малых предприятий в 1997–1999 гг.: 1997 г. — 6514,8 тыс. чел.; 1998 г. — 6207,8 тыс. чел.; 1999 г. январь–сентябрь — 6450,5 тыс. чел. Источник: Госкомстат РФ. (<http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=1106001>).

Таблица 5

**Число малых предприятий по видам экономической деятельности
(на конец года)**

Виды экономической деятельности	2005		2006		2007	
	Тыс.	В % к итогу	Тыс.	В % к итогу	Тыс.	В % к итогу
обрабатывающие производства	120,0	12,3	123,4	12,0	128,6	11,3
строительство	109,3	11,2	117,1	11,3	130,7	11,5
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	448,8	45,8	464,6	45,0	510,6	44,9
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	151,9	15,5	163,3	15,8	181,3	15,9

Источник: Малое предпринимательство в России. М. Федеральная служба государственной статистики. 2008.

Таблица 6

**Распределение численности работников малых предприятий (тыс. чел.)
по видам экономической деятельности в 2007 г. (в % к итогу)**

Виды малых предприятий	Средняя численность работников — всего	в том числе		
		средне-списочная численность работников (без внешних совместителей)	средняя численность внешних совместителей	средняя численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера
обрабатывающие производства	19,3	19,6	14,5	20,5
строительство	17,5	17,6	14,9	21,3
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	32,1	32,6	31,7	17,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	13,7	13,1	20,0	20,7

Источник: Малое предпринимательство в России. М. Федеральная служба государственной статистики. 2008.

Одной из основных причин весьма продолжительного роста малого сектора, как считают многие исследователи, помимо благоприятной экономической конъюнктуры 2000-х гг., является вступление в силу ряда законов, направленных на снижение бюрократического пресса на малый бизнес⁴⁰. Существенную роль сыграло введение двух

⁴⁰ См.: Федеральный закон от 08.08.2001 № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)». Федеральный закон от 08.08.2001 № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

специальных режимов налогообложения: упрощенной системы налогообложения и системы единого налога на вмененный доход⁴¹.

Одной из основных проблем развития малого предпринимательства на протяжении всего двадцатилетия помимо проблемы бюрократического давления была низкая доступность банковского финансирования. Согласно опросам, проводившимся в начале 2000 г., по мнению руководителей малых предприятий, получение банковского кредита, прежде всего, затрудняют очень высокие проценты (50% ответивших), «нереальные» требования к залому и гарантиям возврата кредита (30%), ограниченность сроков кредитования (20%), длительность процедуры принятия решений, трудности, связанные с оформлением соответствующих документов, необходимость иметь личные связи в банке (10–15%)⁴². Как видим, практически все основные характеристики банковского кредитного продукта (цена, срок, требования к обеспечению, оперативность, технологичность) вызывали в той или иной мере неудовлетворенность со стороны потенциальных или действительных потребителей этого продукта⁴³.

Но и в конце 2000-х гг. ситуация качественно не изменилась. Исследование, проводившееся «Опорой России» в 2007–2008 гг., показало, что источником стартового капитала в подавляющем большинстве случаев (75%) являются «средства основателей». Значимость банковского финансирования существенно ниже (11%). Правда, необходимо отметить, что некоторое влияние на рост малого предпринимательства в последнее семилетие оказал бурно развивавшийся рынок потребительского кредитования. Мелкие предприниматели нередко использовали относительно доступные потребительские кредиты в предпринимательских целях. Но значимость такого канала доступа к финансовым ресурсам не слишком велика (13%).

Для сравнения: в странах Европейского Союза доля банковского финансирования в формировании капитала малых предприятий — 79%, средства частных инвесторов составляют лишь 8%; в России же доля банковского кредита — 21 %, доля средств частных инвесторов — 23%.

Вслед за Дж. Акерлофом можно констатировать наличие эффекта отрицательного отбора на российском рынке банковского кредитования субъектов малого бизнеса.

4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Есть веские основания утверждать, что **челночество** как специфическая форма самостоятельной хозяйственной деятельности **возникла в русле («колее») давних российских традиций крестьянского отхода, продолжая линию мешочничества, шабашничества, фарцовки**. Для обоснования этого, как нам представляется, важнейшего тезиса сделаем некоторое отступление.

В условиях резких изменений в период «шоковых» реформ рыночные агенты стихийно вырабатывали различные приспособительные механизмы (институты), смягчающие негативные эффекты. Так, хорошо известно, что в нашей стране практически не было массовой безработицы в ее классическом понимании. Поведение рыночных агентов в России во многом оказалось неожиданным для проектировщиков реформ. В

⁴¹ См.: Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее. Под. общ. ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева, О.М. Шестоперова. М.: Новое издательство, 2004. Мониторинг административных барьеров на пути развития малого бизнеса в России. Центр экономических и финансовых исследований (ЦЭФИР). Раунды 2, 3, 4.

⁴² См.: Рабочие материалы и Концепции государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства. М., 2001.

⁴³ Примечательно, что небольшая часть предпринимателей в качестве одного из препятствий для получения кредита в банке указывает на необходимость иметь личные связи. Такой ответ респондентов можно интерпретировать и так, что для остальных представителей малого бизнеса необходимость иметь личные связи в банке не воспринимается как проблема.

отличие от стран Центральной и Восточной Европы в России падение общей занятости составило в 90-х гг. лишь 12–14 %, что несопоставимо с масштабами сокращения ВВП, которые только по официальным оценкам достигали на пике 40% (*Капелюшников 2003, 20*). На фоне падения производства российские предприятия не торопились сокращать персонал, а предпочитали придеривать избыточную рабочую силу, переводя ее на сокращенное рабочее время, отправляя в вынужденные отпуска, задерживая зарплату и т.п.

Одна из причин этого явления состояла в том, что предприятия содержали внушительную по своим масштабам социальную сферу. Западные эксперты считали наличие развитой социальной сферы на советских предприятиях «следствием патологии рыночной системы» (*Роуз 1996, 13–19*). Но эта «патология» была частью неявного контракта. Лояльность трудового коллектива по отношению к администрации «обменивалась» на доступ к разнообразным гарантиям и льготам — от материальной помощи и медицинского обслуживания до льготного питания и снабжения дефицитными товарами⁴⁴. Доля социальных расходов (медицинское обслуживание, льготное питание, снабжение дефицитными товарами и т.п.) в общих затратах предприятий на рабочую силу достигала в 1994–1996 гг. 10–15 %, что было эквивалентно 20–25% денежной оплаты труда⁴⁵. Поэтому работники даже при длительных задержках заработной платы предпочитали сохранять доступ к социальным благам. Советское предприятие было своего рода общиной, где значение трудового коллектива была чрезвычайно высоким⁴⁶.

Высвобождая рабочее время, руководители предприятий давали рядовому работнику возможность зарабатывать в неформальной сфере, как на самом предприятии⁴⁷ (неофициальная заработная плата, по оценкам Госкомстата России, достигала 40% от официальной), так и в других сферах.

В период радикальных рыночных реформ российский малый бизнес, как свидетельствуют многочисленные социологические исследования, во многом формировался как способ адаптации к новым условиям — резкому падению уровня производства и уровня жизни. **Малые предприятия активно вовлекали в хозяйственную деятельность временно свободную рабочую силу, активно участвуя в формировании и закреплении российской модели рынка труда.** Особенности трудовых отношений начального периода рыночных реформ в РФ усилили действовавшие еще в СССР традиционные неформальные практики хозяйственного поведения населения, во многом сформировав институциональный уклад малого бизнеса. Неформальные адаптацион-

⁴⁴ Реформируемые в условиях приватизации предприятия дотировали рабочие столовые, работающие на их территории, содержали подсобные хозяйства, продукцию которых продавали работникам по льготным ценам, а то и распределяли бесплатно. Рабочие наделялись земельными участками, им оказывалась помощь в обустройстве этих участков. Весьма внушительной была и находящаяся на содержании предприятий медицинская сфера. Поликлинику или медсанчасть имели в начале 90-х гг. 55,6% предприятий, медицинский стационар — 11,3%, дом отдыха, санаторий или профилакторий имели 42,3% предприятий. Даже в середине 1990-х гг. (1996), по подсчетам отечественных исследователей, около 20% предприятий осуществляли дополнительное (помимо предусмотренного законом) медицинское страхование работников, почти 70% предприятий оплачивали своим работникам путевки в санатории, 45,8% предприятий — амбулаторное и стационарное обслуживание. К началу реформ 1990-х гг. около 80% предприятий имело свои детские сады (*Капелюшников; Кара-Мурза*).

⁴⁵ См.: Информационный статистический бюллетень. М.: Госкомстат, 1996. Октябрь. № 12. 19; Статистический бюллетень. М.: Госкомстат, 1998. Январь. № 10. 66.

⁴⁶ «Моя гипотеза состоит в том, что к началу шоковой терапии на предприятиях сложилась система отношений и интересов, характерная для особого типа кооперативных фирм. Фактически предприятия перестали быть государственными и рассматривались трудовыми коллективами как неотъемлемая собственность, получение дохода от которой обеспечивалось членством в трудовом коллективе. Увольнение работника выглядело отчасти как посягательство на права собственника, нарушение кодекса товарищества и создание опасного для всех прецедента. Менеджеры ощущали свою зависимость от коллектива и вели себя как его представители» (Полтерович 1993).

⁴⁷ В середине 90-х гг. теневая часть рабочего времени составляла приблизительно 12–15% от всего объема рабочего времени (*Косалс 1998*).

ные практики становились все более устойчивыми, воспринимались экономическими агентами как норма, достаточно быстро приобретали все характеристики социально-экономического института.

Неполная занятость на крупных предприятиях порождала вторичную занятость взрослого населения в значительной части в сфере малого предпринимательства.

Таблица 7

**Доля лиц, имевших вторичную занятость
(в% от численности взрослого населения)**

Данные:	1993 осень	1994 осень	1995 весна	1995 осень	1996 весна	1996 осень	1997 осень
По данным ВЦИОМ	16,8	18,6	14,6	16,6	16,6	13,5	14,9

Источники: (Симагин 1998, 100); Статистический бюллетень. М.: Госкомстат. Ноябрь 1998. № 9. 64; Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1998. № 1. 63.

Если принять во внимание тот факт, что в 1990-е гг. наиболее массовым видом российского мелкого предпринимательства был челночный бизнес, где действовали и юридические лица, и зарегистрированные предприниматели, и неинституционализованные предприниматели⁴⁸, то сопоставление данных по вторичной занятости (см. табл. 7) и по занятости в челночной торговле вряд ли нуждается в дополнительных комментариях. Налицо существенное пересечение двух множеств.

Это был **типичный для российской традиции отход**. Практически все его признаки наличествуют в челночестве. Это **смена деятельности** (переток из промышленности в торговлю рабочей силы, использовавшей **высвобождающееся рабочее время, вынужденные отпуска при неформальном попустительстве общин — постсоветских предприятий**). Это **ярко выраженный сезонный характер**⁴⁹. Это вне всяких сомнений **в основном семейный характер бизнеса**. Это **ярко выраженная артельная организация**⁵⁰.

Институциональная специфика российского рынка труда сделала свое дело. На этом рынке было очень мало в полном смысле слова **свободной рабочей силы**, что, как известно, является неременным условием развития капиталистических отношений⁵¹. Челночная торговля — институт традиционный, не капиталистический, а докапиталистический, «эксполарный».

Безусловно, нельзя свести весь российский малый бизнес 90-х гг. к челночеству. Однако нельзя не признать, что влияние этого вида малого предпринимательства существенно сказалось на институциональной структуре малого сектора в целом.

⁴⁸ В 1990-х гг. доступные предпринимателям институциональные формы ведения бизнеса не вполне отражают реальное положение дел. Количество юридических лиц далеко не совпадает с количеством предприятий как бизнес-единиц. Как свидетельствуют многочисленные опросы, предприниматели создают несколько мелких фирм, опасаясь налоговых и других властей, учредителями значительного числа малых предприятий являются другие малые предприятия. Однако это не значит, что численность занятых увеличивается пропорционально росту таких предприятий, поскольку значительная доля работников числится во всех предприятиях, принадлежащих одному предпринимателю или группе предпринимателей. Ведь создание юридического лица в российском малом бизнесе подчас имеет целью «образовать нечто вроде фасада или, лучше сказать, маски, обращенной к <...> государственным организациям» (Широнин 2001, 100).

⁴⁹ По сведениям туроператоров, более 50% туристов, выезжающих за рубеж с целью закупки товаров, приходится на весенне-осенний период. Наименьшая доля «челночных» поездок приходится на зимний период (15,9 %).

⁵⁰ «Челноки» отправлялись за товаром за границу, как правило, группами по 15–20 человек, в складчину (артелью) откупаясь от проводников, носильщиков, рэкета, таможенников, в складчину (артелью) фрахтовали большегрузные автомобили (Яковлев 2007, 84–106).

⁵¹ «...Владелец денег лишь в том случае может превратить свои деньги в капитал, если найдет на товарном рынке свободного рабочего...» (Маркс 1995, 179).

Большинство российских малых предприятий и в 90-е гг. и сегодня можно считать микропредприятиями. Во всем массиве малых предприятий доля тех, что обеспечиваю-ют занятость менее чем 10 чел., составляет подавляющее большинство — 80%. Лишь 7% малых предприятий имеют более 50 работников. Среднее число работающих в ре-жиме полной занятости на одном МП в 2000-х гг. — приблизительно 8. чел., а с учетом частично занятых — 9–10 чел.

Сопоставление данных по отраслевой структуре малого бизнеса (см. табл. 1, 5) и распределению занятости в этом секторе (см. табл. 2, 6) позволяет сделать весьма важ-ное наблюдение: предприятия производственной и строительной сфер создают почти в 2 раза больше рабочих мест в расчете на одно предприятие по сравнению с пред-приятиями торговли и примерно в 1,5 раза больше средней численности занятых на одном предприятии по всем отраслям.

Малый бизнес больше представлен в отраслях, где технологии достаточно про-стые. Алгоритмы бизнес-процессов на малых предприятиях в основном «состоят из коротких цепочек действий» и в производстве, и в сбыте, во внутренней системе взаи-моотношений, во взаимодействиях с внешними партнерами.

Очевидно, однако, что уровень сложности технологий в производственной сфе-ре выше, чем в сфере торговли и общественного питания. И если производственные предприятия создают больше рабочих мест, то напрашивается гипотеза о зависимости, которая выражается следующим утверждением: **чем сложнее технологии (в том чис-ле производственные) на малом предприятии, тем большее количество рабочих мест оно создает**. При этом здесь под технологией понимается совокупность стан-дартных операций, повторяющихся алгоритмов действия⁵². Поэтому институциональ-ная структура предприятия, по-видимому, находится в состоянии соответствия его производственным и сбытовым технологиям, т.е. является элементом его технологии в широком смысле слова.

Н. Клягин, используя выводы из количественной теории информации К.Э. Шен-нона, выдвинул гипотезу о фундаментальном количественном соответствии степени сложности технологии по отношению к численности практикующего ее человеческого коллектива. Отсюда следует, что изменения численности человеческих коллективов должны сопровождаться изменениями степени сложности практикуемой ими техноло-гии. Исследователь вводит понятие «*демографо-технологической зависимости*» (Кля-гин). Н. Клягин считает, что отношение степени сложности технологий к количеству использующих их людей — величина в истории человечества статистически постоян-ная, а поэтому значимая⁵³.

Но и на микроуровне, на уровне малых предприятий, можно наблюдать эффект аналогичной «*демографо-технологической зависимости*» — численность персонала малого предприятия коррелирует со степенью сложности его технологий и, следова-тельно, степенью его институциональной сложности.

В связи с этим интересно понимание технологии, высказанное В. Найшулем: «Рас-сматривая действующую экономику, полезно считать технологиями не только произ-водственные процессы, но и самих людей, участвующих в хозяйственной деятельно-

⁵² Такое понимание технологии Н. Клягина (Клягин) перекликается с трактовкой институтов, принад-лежащей Д. Нортю. По Д. Нортю, институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выпол-нение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми. (Норт 1993, 73). В определенном смысле институты — это технологии взаимодействия.

⁵³ Соображениям Н.В. Клягина созвучна выдвинутая А.П. Назаретяном гипотеза о фундаментальном соответствии технологического потенциала социума и его культурно-институционального строя (закон техно-гуманитарного баланса) (Назаретян 2001). Мысль о соотнесенности в историческом процессе демографических и технологических характеристик социума близка и С.А. Нефедову (Нефедов 2001, 93–107.)

сти и в воспроизводстве рабочей силы. Человек... представляет из себя технологию, весьма эластичную по отношению как к входным ресурсам (имеется возможность замены одних предметов потребления на другие), так и к возможным применениям его в производстве..., степень универсальности труда в сильной степени определяется физическими и интеллектуальными данными работника, характером полученного им образования» (*Константинов 1986*).

Здесь необходимо заметить, что **степень универсальности труда** может повышаться в результате снижения уровня сложности применяемых на том или ином предприятии технологий. **При относительно низком уровне технологической сложности человеческий капитал может быть в достаточной мере универсален** в рамках того или иного предприятия. В этом случае доля трудового фактора в выпуске повышается. Как правило, крупномасштабные сложные производственные технологии требуют и высокого уровня специализации трудовых ресурсов, что снижает значение их универсальности, а значит, и требует усложнения институциональной структуры для увеличения степени согласованности их действий.

Институциональная сложность предприятия поэтому проявляется в уровне его внутренней стратификации, что неизбежно в целях управляемости и согласованности порождает иерархические отношения. Иерархические отношения (порядок подчинения низших объектов высшим) возникают, когда в системе имеют место элементы различной значимости. Но тогда это противоречит принципу универсальности навыков и умений работников. Универсальность предполагает, что уровень сложности технологий позволяет большинству работников успешно с ними справиться. Это означает, что для целей выпуска продукции большинство работников относительно равноценны. Отсюда понятно, почему **субъекты малого бизнеса слабо внутренне стратифицированы, практически не имеют сложных иерархических структур**⁵⁴.

В свете вышеизложенного можно предположить, что существует **связь между институциональной структурой малых предприятий и представленностью малого бизнеса в различных отраслях экономики**. Это, по всей вероятности, связано и с тем, что **отбор кадров в малый бизнес осуществлялся в первую очередь не по человеческому капиталу (квалификации), а по принципу принадлежности к близкому кругу лиц**⁵⁵. В близком окружении предпринимателя вовсе не обязательно преобладают лица с высокой квалификацией и узкой специализацией. Преобладание такого человеческого капитала — статистически скорее исключение, чем правило. Этим может быть обусловлено преобладание предприятий, использующих технологии относительно невысокого уровня сложности. А поскольку существует положительная

⁵⁴ Исследователи отмечают, что из-за небольшой численности персонала руководители малых фирм, участвующие в социологических опросах, даже затруднялись провести градацию занятых у них работников. Опыт и стаж работы не имеют особого значения для возникновения внутрифирменных различий. По мнению большинства руководителей, ко всем работникам, независимо от времени прихода на фирму, отношение со стороны руководства ровное. Директора стараются особенно никого не выделять, опасаясь, что излишняя дифференциация может привести к оттоку персонала. При этом важно, что в большом числе малых предприятий слабо выражена ротация персонала. Многие работают «практически со дня основания бизнеса». Поэтому и «неравенство» по признаку стажа работы и даже по признаку власти выражено очень незначительно (*Бухвальд, Чепуренко и Обьеденнова*).

⁵⁵ Исследователи высказывают мысль о низкой значимости «институциональных механизмов подбора рабочей силы» у малых предпринимателей. Это вообще характерно для российского рынка труда, но, что касается малых предприятий, то по данным исследований, подавляющая часть субъектов малого бизнеса набирают работников из ближайшего окружения (бывших коллег, родственников, друзей) либо при посредничестве и рекомендациях ближайшего окружения. «Система подбора персонала на российских малых предприятиях характеризуется гипертрофированностью роли личных связей и отношений...». См.: (*Обьеденнова*); Библиотечка малого предпринимательства. Выпуск 3. М.: РНИСиНП, 1997; Изучение ситуации в секторе малого и среднего бизнеса. Институт социально-экономического анализа и развития предпринимательства. М., 2001. 26.

зависимость между сложностью технологий и их стоимостью, то **институциональным укладом, определяющим взаимодействия людей близкого круга может быть объяснена и низкая капиталоемкость мелких предприятий.**

Отсюда же производны **неформальные трудовые отношения**, доминирующие в малом бизнесе, **незарегистрированная занятость**. При этом неформальные соглашения не уступают формальным трудовым контрактам по вероятности соблюдения условий. При устном найме условия договора соблюдаются не реже, чем при найме формальном (*Барсукова 2003, 3–15*). **Российская малая фирма** в 1990–е гг. **представляет собой преимущественно неформальное институциональное соглашение.**

По данным опросов известно, что в России крупные и средние предприниматели чаще, чем малые, жалуются на неотрегулированность отношений собственности (*Паддаев, 186*). Мелкие предприниматели в неотрегулированности отношений собственности просто не видят особой проблемы. **Низкий уровень спецификации прав собственности в малом бизнесе** по-видимому также связан с неформальностью институционального соглашения.

И еще одна чрезвычайно важная институциональная характеристика малых предприятий: предприниматели привлекают рабочую силу в основном на сдельную работу. **Вознаграждение подавляющего числа занятых на малом предприятии напрямую зависит от их вклада в конечный результат деятельности фирмы.** Главный (или единственный) критерий, который лежит в основе установления вознаграждения работников, — это выручка. **Неформальный контракт типа издолящины — наиболее распространенная форма отношений между владельцами и работниками малых предприятий.**

Таким образом, **ключевые институциональные характеристики российского малого предпринимательства, находящиеся в тесной связи друг с другом, следующие:**

- гипертрофированность роли личных связей и отношений при подборе персонала;
- неформальные трудовые отношения (отсутствие контракта о найме);
- высокая степень универсализации человеческого капитала работников малых предприятий (низкая степень профессиональной специализации);
- низкая степень внутренней стратификации и сложности институциональной структуры;
- низкая степень сложности используемых производственных технологий;
- низкий уровень спецификации прав собственности;
- преобладание негарантированной сдельной оплаты труда, пропорциональной доле работника в конечном результате деятельности предприятия.

Можно сказать, что в совокупности эти характеристики составляют **модель социально-экономического уклада (институциональную модель)** российского малого предприятия.

5. «КАТЕГОРИИ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА» И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УКЛАД МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В современной политической экономике стало принято осмысливать все экономические явления исключительно в образах капиталистической экономики... Все другие (некапиталистические) типы хозяйственной жизни считались либо незначительными, либо вымирающими, во всяком случае, считалось, что влияния на фундаментальные взаимосвязи современной экономики они не оказывают и поэтому в теоретическом плане интереса не представляют... С помощью одних лишь категорий капиталистического

хозяйства мы будем не в состоянии экономически осмыслить действительность, поскольку очень большая часть хозяйственной жизни... основана не на капиталистических, а на совершенно иных принципах. А.В. Чаянов (Чаянов 1989, 114).

5.1. Труд и заработная плата

Как уже отмечалось, вознаграждение за труд в малых фирмах носит преимущественно сделельный характер, зависит от вклада того или иного их работника в конечный результат деятельности предприятия. Ключевой характеристикой такого способа оплаты труда является ее **негарантированность**. Сотрудник малого предприятия может не быть учредителем малой фирмы, но независимо от этого он является не нанятым по контракту «фактором производства», а своего рода партнером, участвующим в конечном результате экономической деятельности фирмы. Зависимость вознаграждения за труд от конечного результата деятельности предприятия, от доли работника в этом конечном результате представляет собой нечто отличное от «выплаты фактору производства» на основе складывающейся на рынке цены труда (арендной платы⁵⁶), как это происходит на капиталистическом предприятии, где выплата заработной платы гарантирована формальным контрактом.

Функциональная зависимость размера заработной платы W_k работника капиталистического предприятия может быть представлена в следующем виде

$$W_k = f(W_p, L, k, \bar{\gamma}) \quad (1)$$

где W_p — уровень заработной платы, сложившийся на рынке, L — количество затраченного труда (рабочего времени), k — человеческий капитал (квалификация, умения, навыки), $\bar{\gamma}$ — другие определяющие параметры.

На малом же предприятии мы наблюдаем не столько передачу работником капиталисту за плату монополии на использование рабочей силы, сколько трудовой вклад в общее дело с негарантированным результатом. Это не столько способ найма рабочей силы, сколько одна из форм партнерства.

У малых предприятий в большинстве своем просто **не существует отношений найма рабочей силы. Поэтому применять к анализу малого предприятия экономическую категорию «заработная плата» некорректно**. А это, в свою очередь, означает очень важную для понимания экономики малого предприятия вещь — **доходы работников малой фирмы не являются расходами предприятия**.

И другой чрезвычайно важный момент — **поскольку доходы большинства работников малого бизнеса негарантированы, то каждый из них в той или иной мере разделяет риски предпринимательской деятельности**. При таком институциональном соглашении рядовой работник малого предприятия может не участвовать в убытках — это, как правило, «прерогатива» хозяина бизнеса, но он в полной мере разделяет риск напрасной траты сил и времени, поскольку за время, потраченное в процессе экономической деятельности, ему не платят или платят незначительно. Это позволяет высказать тезис **о нерасчлененности в малом бизнесе трудовой и предпринимательской деятельности**. Доход работника малого предприятия «не поддается объективному расчленению» (Чаянов 1989).

Вознаграждение за труд конкретного работника малого предприятия выражается следующим образом:

⁵⁶ «Сделка между собственником рабочей силы и капиталистом является ... арендой, ведь рабочая сила всегда сохраняется в личной собственности работника, который только на определенное время передает монополию ее использования тому или иному функционирующему капиталу» (Гребнев 1991).

$$W_M = f(I, P, k, L, \bar{\gamma}) \quad (2)$$

где I — выручка предприятия, P — риск, L — количество затраченного труда (рабочего времени), k — человеческий капитал (квалификация, умения, навыки), $\bar{\gamma}$ — другие определяющие параметры.

Для упрощения будем считать, что человеческий капитал и другие параметры мало различаются. Тогда

$$W_M = f(I, P, L) \quad (3)$$

$$W_K = f(W_P, L) \quad (4)$$

Из уравнений (3) и (4) видно, что **вознаграждение за труд в малом предприятии и в капиталистическом зависят от разных переменных.**

Представим функцию (3) следующей зависимостью:

$$W_M = AI^{a_1} L^{a_2} P^{a_3}, \text{ где } a_1 > 0, a_2 > 0, a_3 < 0^{57} \quad (5)$$

Преобразуем выражение (5) относительно L и получим:

$$L = aI^{c_1} W_M^{c_2} P^{c_3}, \text{ где } c_1 < 0, c_2 > 0, c_3 > 0 \quad (6)$$

После логарифмирования получим:

$$L = b_0 - b_1 I + b_2 W_M + b_3 P, \text{ где } b_i > 0 \quad (7)$$

Из выражения (6) следует, что количество труда на малых предприятиях положительно связано с риском, т.е. при увеличении риска и неизменности остальных параметров требуется большее количество труда. И еще одно следствие: при увеличении выручки и/или снижении риска потребность в трудовом факторе уменьшается, а значит, в благоприятной ситуации без изменения типа контракта малое предприятие не предъявляет дополнительного спроса на труд, и рост малого сектора может выражаться в росте количества предприятий, а не в их укрупнении⁵⁸.

В пользу такого утверждения свидетельствуют, например, некоторые результаты исследования В.Г. Басаревой, проведенного с помощью эконометрических методов. Исследование в частности показало, что чем больше риск инвестора в том или ином регионе России (по индексу инвестиционного риска агентства Эксперт-РА), «тем больше спрос на труд в сегменте малого предпринимательства». Этому «странному» феномену приводятся следующие объяснения: во-первых, ставится под сомнение «правильность» индекса инвестиционного риска; во-вторых, выдвигается гипотеза о

⁵⁷ Выражение (5) отражает такой вид контракта, когда, например, предприниматель-«челнок» привлекает продавца на рынке, заработок которого (W_M) пропорционален объему его личных продаж. Хозяин товара и продавец заключают неформальный контракт, по которому первый вкладывает в общее дело капитал, воплощенный в товаре, второй — труд. Предприниматель при благоприятных событиях получает выручку за свой товар, но и несет риск того, что товар не продается в противоположной ситуации. Продавец в первом случае получает вознаграждение за свой труд и несет риск того, что трудовые усилия не будут вознаграждены во втором случае. Вознаграждение хозяина товара в этой ситуации также зависит от качества и количества труда продавца. Этот тип контракта практически идентичен древнему институту «морской ссуды».

⁵⁸ Указанная модель не учитывает капиталовооруженность труда. Роль капитала в институциональной структуре малого предприятия будет рассмотрена ниже.

том, что «в регионы с высоким показателем инвестиционного риска не идут солидные внешние инвесторы, создается низкоконтурная среда, где остается ниша» для малого предпринимательства (Басарева). Такие объяснения представляются малопродуктивными прежде всего потому, что приводящий их автор имеет целью объяснить «спрос на труд».

В рамках неоклассической парадигмы, на основе которой построено исследование В.Г. Басаревой, изменение «спроса на труд» должно сопровождаться изменением заработной платы — платы за наем рабочей силы. По этой логике тот факт, что «спрос на труд» при неблагоприятном изменении «индекса инвестиционного риска», по результатам исследования В.Г. Басаревой, повышается, не укладывается в теоретические построения. Действительно, какой смысл увеличивать расходы на оплату труда при неблагоприятной конъюнктуре?

Но если попытаться увидеть в этом другую логику, состоящую в том, что при повышении риска малое предприятие стремится увеличить количество партнеров, принимающих на себя риск, то многое становится на свои места. При увеличении количества участвующих в риске персон, малое предприятие получает возможность функционировать. Ведь при возрастании риска и пропорциональном увеличении количества принимающих риск, среднее значение риска в расчете на одного участника не увеличивается по сравнению с исходным состоянием. При этом не происходит увеличения расходов предприятия, поскольку не существует отношений найма. Хотя доход в расчете на одного работника может и снижаться, в условиях неблагоприятной конъюнктуры предприятие стремится не к увеличению эффективности, а к самосохранению, к воспроизводству, к сохранению уровня полезности для каждого партнера.

Если принять допущение о рациональности участников малого бизнеса, то в этих условиях предприятие будет стремиться к увеличению количества партнеров до тех пор, пока на его карте безразличия полезность, выраженная отношением «доход/риск», не найдет своей предельной точки при имеющихся бюджетных ограничениях.

Капиталистическое предприятие в аналогичных условиях стремится снизить издержки и обязательства (потенциальные издержки). Поэтому оно среди прочих мер снижает уровень занятости, проводит сокращение персонала — расторгает формальные контракты найма рабочей силы. Уменьшая обязательства и издержки, капиталистическое предприятие стремится к сохранению дохода на капитал (прибыли). Чем с меньшими издержками сопряжено сокращение персонала, тем легче владельцы предприятия на это идут. В условиях неблагоприятной конъюнктуры такое действие имеет тот же смысл при наличествующей производительности труда, что и расширение занятости в условиях благоприятных. То, что в капиталистическом предприятии является затратами на рабочую силу, в малой фирме попросту отсутствует (доход работника не является расходом предприятия). Поэтому сокращение персонала при ухудшении «индекса инвестиционного риска» не дает никаких дополнительных преимуществ, ничего не добавляет для адаптации к изменяющимся условиям.

Как видно, в неблагоприятных условиях малая фирма и крупное капиталистическое предприятие ведут себя по-разному. Практически идентичный эффект отметил А.В. Чаянов, анализируя различия в поведении при неблагоприятной конъюнктуре семейного крестьянского хозяйства, с одной стороны, и капиталистического — с другой.

5.2. Прибыль и капитал

В своей широко известной работе «Риск, неопределенность, прибыль» (Haym 2003) Ф.Х. Найт, продолжая традицию английского экономиста Мориса Добба (Dobb 1925), утверждает, что прибыль связана с неопределенностью. Прибыль, по Найту, — это до-

ход от рискованного предприятия, это премия за действия в условиях неопределенности, за не поддающийся измерению риск, который невозможно передать страховщику. Прибыль, поэтому, не является доходом какого либо фактора и обязана своим существованием лишь неопределенности в отношении будущего. Концепция Найта довольно часто подвергается критике (*Селигмен*), другие экономисты предпочитают рассматривать прибыль в позитивном смысле. В частности, Найт не склонен был рассматривать прибыль как функцию капитала. А ведь именно **своим капиталом рискует предприниматель, экранируя от рисков в условиях неопределенности собственников факторов, которые включаются им в процесс производства на условиях платности**. Предприниматель нанимает рабочую силу, привлекает внешнее финансирование (кредиты банков, эмиссия заемных ценных бумаг), вступает в арендные отношения с собственниками производственных фондов (оборудования), приобретает необходимое сырье на условиях товарного или коммерческого кредита и т.д. Но при этом собственники этих факторов имеют весьма опосредованное отношение к рискам экономической деятельности этого предпринимателя. Они в известном смысле меняют все возможные риски экономической деятельности на риск несостоятельности предпринимателя.

Поэтому **собственный экономический капитал предпринимателя может быть проинтерпретирован как** потенциальное дополнительное к текущим выплатам вознаграждение владельцам факторов, которое придется выплатить при неблагоприятных событиях (банкротство) вместе с передачей им всех активов или с выручкой от их продажи. Под экономическим капиталом здесь понимаются такие формы капитала в его объективированном (вещном) состоянии, как денежный капитал (финансовые средства), производственный капитал (средства производства), товарный капитал (готовые продукты) (*Радаев 2002, 20–32*). Но это, так сказать, активная часть баланса. Сущность же экономического капитала отражена в пассивах — собственные средства предприятия.

Именно собственным капиталом предпринимателя гарантируются в условиях неопределенности вознаграждения факторам производства. Этот капитал — **своеобразный задаток, обеспечивающий его предельные обязательства**. Остальные риски при этом не устраняются полностью наличием у капиталиста собственного капитала. Этот капитал гарантирует только наиболее вероятный риск.

С другой стороны, **собственный капитал предпринимателя может быть приравнен к опциону на выкуп предпринимателем активов предприятия по номинальной цене в случае роста стоимости этих активов**. В пользу этого утверждения говорит и тот факт, что опционная модель сегодня широко используется при оценке предприятий (*Брейли и Майерс 1997; Grinblatt and Titman 2000; Copeland and Weston 1998; Black and Scholes 1973, 637–659; Крувец 2006, 58–62*).

В свете вышесказанного институциональное соглашение между капиталистом и владельцами факторов может быть представлено как форвардный (срочный) контракт, обеспеченный собственным капиталом предпринимателя, согласно которому поставка приобретаемого или продаваемого по нему блага происходит не немедленно, а через некоторый срок или в течение этого срока. При этом цена этого блага фиксируется на момент заключения контракта и остается неизменной в течение всего периода действия договора. Форвардные контракты устраняют неопределенность в отношении будущих обменов (*Розмаинский; Davidson 1972; Carvalho 1992*). Именно благодаря институту срочных сделок появляется возможность осуществлять долгосрочные вложения, поскольку неопределенность в отношении будущего является серьезным препятствием для инвестиций (*Juniper*).

Необходимо отметить, что **важнейшим свойством капитала** предпринимателя, делающим его инструментом гарантирования контрактов, **является его отчуждаемость, ликвидность, способность менять собственника**. При таком подходе **собственный капитал — это рисковый инструмент, дающий право капиталисту на присвоение экономической ренты** — положительной разницы между текущей рыночной стоимостью активов и их номинальной (контрактной) стоимостью. Эта положительная разница и есть прибыль. **Поэтому прибыль** (остаточный доход после вычета всех выплат факторам производства, в том числе и фактору «труд», на основе рыночного ценообразования) **есть функция собственного капитала** предпринимателя.

Прибыль не всегда может быть очищена от вознаграждения предпринимателя за выполнение управленческого труда, поскольку владелец капитала и управленец могут совпадать в одном лице. Но если это касается только управленца, а остальной персонал предприятия связан с предпринимателем отношениями найма, то такое положение предпринимателя принципиально не изменяет зависимости прибыли от капитала в экономическом строе фирмы. В этом случае зависимость просто несколько снижается. Положение меняется, если функции предпринимателя (удержание риска) исполняет в той или иной мере большая часть сотрудников, как это имеет место в малом предприятии. В этом случае доходы, получаемые сотрудниками малой фирмы, являющиеся результатом их участия в риске и, одновременно, результатом трудового участия в общем деле, аналитически не могут быть очищены от зарплаты, поскольку этот же доход является и вознаграждением за труд. Следовательно, **в экономико-институциональной структуре такого предприятия нельзя выделить ничего, что строго соответствовало бы категории «прибыль»**. Нельзя сказать, что **конечный результат деятельности такого предприятия (прибыль) является функцией только экономического капитала**. А коль скоро это так, коль скоро труд и капитал не расчленены, коль скоро в нерасчленном единстве выступают прибыль и заработная плата (неделимый доход), то и **говорить о том, что такое предприятие суть предприятие капиталистическое, т.е. базирующееся на экономическом капитале, не представляется возможным**.

5.3. Социальный капитал и его роль в малом бизнесе

Поскольку прибыль капиталистического предприятия является, как было показано ранее, функцией собственного капитала предпринимателя, то отсюда вытекает, что **под эффективностью предпринимательской деятельности следует понимать рентабельность собственного капитала**. Этот показатель положительно зависит от рентабельности активов предприятия (рентабельности всех задействованных факторов) и отрицательно зависит от доли собственного капитала во всем примененном капитале (включая заимствованный). Ведь чем большая часть добавленной стоимости производится заимствованными капиталистом по фиксированным ценам факторами, тем большая доля добавленной стоимости (за вычетом этих цен) останется в его распоряжении, или, что то же самое, чем больше леввередж (рычаг), тем эффективнее работает собственный капитал.

Баланс **капиталистического предприятия** может быть представлен в следующем виде:

$$A = O_1 + O_2 + K_{Г_3}, \quad (8)$$

где A — активы, O_1 — обязательства внешние (перед внешними кредиторами), O_2 — обязательства внутренние (по заработной плате), $K_{Г_3}$ — гарантийный (собственный) капитал.

Внешние обязательства (O_1) можно представить как:

$$O_1 = \lambda K_G, \quad (9)$$

где λ — индекс леввереджа.

Поставив выражение (9) в формулу (8), после преобразований получим

$$K_G = \frac{A - O_2}{1 + \lambda}. \quad (10)$$

Из выражения (10) следует, что уровень леввереджа обратно пропорционален гарантийному капиталу.

Поэтому выставляемая собственниками факторов **цена опциона на активы предприятия есть ничто иное, как требование к размеру собственного капитала предпринимателя**. Эта цена зависит, в частности, от оценки рисков и от склонности собственников факторов к риску.

Применительно к малому предприятию, в экономическом укладе которого отсутствуют затраты на заработную плату, выражение (10) будет иметь вид:

$$K_M = \frac{A}{1 + \lambda_M}, \quad (11)$$

где K_M — капитал малого предприятия, λ_M — леввереджа малого предприятия.

Отсюда следует, что $K_M > K_G$ при $\lambda = \lambda_M$.

Получается, что собственный капитал малого предприятия в относительном измерении всегда превышает экономический гарантийный капитал капиталистического предприятия:

равенство $K_M > K_G$ достигается при $\lambda_M = \lambda$.

Этот вывод на первый взгляд противоречит эмпирически наблюдаемому. Но анализ институциональной структуры малого предприятия все расставляет на свои места.

Дело в том, что **уровень достаточности собственного капитала предпринимателя, складывающийся на рынке, может быть проинтерпретирован как величина обратная показателю информационной асимметрии**.

Основоположник информационной экономической теории, лауреат Нобелевской премии по экономике 2001 за анализ рынков с асимметричной информацией Джордж Акерлоф полагает, что для снижения информационной асимметрии, провоцирующей отрицательный отбор качества товаров и, как следствие, исчезновение рынков, нужно развивать институты гарантии и заботиться о репутации (например, при помощи брендов, фирменных магазинов, френчайзинга и защиты контрактов)⁵⁹.

Так вот, **собственный капитал капиталиста в частности и является институтом таких гарантий**. Размер капитала в экономическом смысле несет информацию о способности капиталистического предпринимателя гарантировать форвардные контракты.

Но есть еще одна важная составляющая. **В понятие фундаментальной неопределенности входит, в том числе, и вероятность оппортунистического поведения капиталиста**. Ведь именно на него, прежде всего, принимают риск собственники факторов. Для заключения форвардного соглашения важна его репутация. В этом контексте **репутация — это индекс доверия собственников факторов к капиталисту, индекс соответствия ожидаемого поведения предпринимателя принятым правилам и**

⁵⁹ См.: Интервью с Джорджем Акерлофом // *Экономическая социология*. 2002. Том 3. № 4.

нормам, информационный сигнал о вероятности (риске) оппортунистического поведения. Чем выше репутация капиталиста, тем выше доверие к нему, тем меньший собственный гарантийный капитал требуют собственники факторов.

В этом ключе можно утверждать, что от степени доверия зависит предельный размер левереджа предприятия. **Уровень доверия может быть выражен как разница между размером активов предприятия и размером его собственного капитала. Доверие при таком подходе выступает как вполне измеримая микроэкономическая категория.**

Можно сказать, что доверие и собственный экономический капитал предпринимателя находятся в отношении взаимной дополнительности (комплементарности). Собственный капитал восполняет недостаток доверия, недостаток капитала может быть восполнен высокой степенью доверия.

Институт гарантий можно представить в виде функции вида функции Кобба-Дугласа:

$$K_G = K_{\text{э}}^a K_C^b, \text{ при } a + b = 1 \quad (12)$$

где K_G — гарантийный капитал, $K_{\text{э}}$ — экономический капитал, K_C — доверие. Приведенное выражение говорит о сравнимости и заменимости видов капитала.

Отсюда следует, что **доверие, коль скоро оно обладает способностью замещать экономический капитал, конвертироваться в него, само обладает свойствами капитала, а, следовательно, и является капиталом особого рода — социальным капиталом⁶⁰.**

Доверие и экономический капитал, следовательно, находятся по отношению друг к другу примерно в таких же отношениях, как рынок и фирма в теории Р. Коуза и его последователей⁶¹. В этом смысле можно говорить о том, что **любая экономическая система стремится к некоторому равновесию (или устойчивому неравновесию) доверия (социального капитала) и экономического капитала.**

Поэтому, теоретически вполне возможна ситуация, когда подтвержденный соответствием реального поведения предпринимателя ожидаемому уровень доверия настолько высок, что никакого отчуждаемого экономического гарантийного капитала не требуется⁶².

Многочисленные социологические исследования отмечают низкий уровень межличностного доверия у россиян, который мало изменился за два последних десятилетия⁶³.

⁶⁰ Понятие «социальный капитал» введено в широкий оборот в 80-е гг. XX в. Д. Коулмэном, который определял этим термином потенциал взаимного доверия и взаимопомощи, формируемый в межличностных отношениях. Социальный капитал — это совокупность обязательств и ожиданий, информационных каналов и социальных норм. (Coleman 1988, 95–120). Социальный капитал содержится социальных сетях и, по существу, представляет собой доверие, создающее условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды. Способность к накоплению социального капитала является особенностью той сети отношений, которую выстраивает индивид. Поэтому социальный капитал есть продукт включенности человека в социальную структуру. (Portes 1998, 1–24).

⁶¹ Если рынок и фирма (организация) суть институты (инструменты) координации действий экономических субъектов, которые выбираются этими субъектами в зависимости от сопряженных с каждым из этих институтов уровней издержек, то и доверие, и рисковый капитал предпринимателя являются институтами снижения риска, неопределенности, которая оказывает существенное влияние на уровень издержек. Поэтому и доверие, и рисковый капитал предпринимателя являются институтами, призванными нивелировать информационную асимметрию.

⁶² В этом случае размывается граница между «доверием» и верой, как выражением абсолютной полноты информации, что во многом объясняет роль религии в становлении рыночных отношений.

⁶³ По мнению подавляющего большинства российских граждан (70%), «в отношениях с людьми следует быть осторожным». (Татарко; Семенова 2008)

В условиях неравномерного распределения экономического капитала недостаток доверия в обществе в целом восполняется возрастающим значением **взаимного доверия, солидарности, сплоченности — социального капитала — в ближайшем окружении людей**, о чем свидетельствуют многочисленные социологические исследования⁶⁴. **В такой ситуации социальный капитал действует «на короткой дистанции».**

Это положение имеет ряд следствий, проясняющих институциональную структуру российского малого предприятия.

На основе социального капитала предпринимателей, наличия у них разветвленных личных связей и отношений, как показывают социологические опросы, **формируется финансовая база мелкого бизнеса** (причем на условиях, более благоприятных, чем в формальном банковском секторе). С другой стороны, «короткой дистанцией» действия социального капитала объясняется низкая доступность банковских кредитов, важнейшим условием получения которых является наличие у заемщика собственного отчуждаемого экономического капитала.

Опросы предпринимателей показывают, в подавляющем большинстве случаев ссуды предоставляются друзьям и на беспроцентной основе⁶⁵. Этот факт чрезвычайно показателен. Ссудный процент в рамках социальных сетей исторически (а, по-видимому, и логически) недопустим⁶⁶.

При недостатке финансовых ресурсов в социальных сетях и получив отказ в банке, мелкие предприниматели обращаются к ростовщикам. На этот неформальный рынок, как свидетельствуют источники, можно попасть в основном при помощи социальных сетей — через родственников и знакомых. «Черные» маклеры выдают кредиты быстро — за 2–5 дней и без лишних слов, из документов требуются только паспорт и расписка в получении денег⁶⁷. Контракты с ростовщиками поддерживаются неформальным инфорсментом. Дороговизна ростовщического процента компенсируется отсутствием требования к собственному капиталу (дисконт при оценке залога) плюс простота и быстрота оформления отношений.

Кроме того, мелкий предприниматель действительно может заплатить высокий процент, поскольку у него бизнес преимущественно трудоемкий, но расходы на трудовой фактор в основном отсутствуют. Если для капиталиста высокий процент «съедает» прибыль и бизнес теряет смысл, то у малого бизнеса, где нет категории «чистая прибыль», «съесть» нечего. В случае, если и при высоком проценте эффективность трудового фактора возрастает, то и у дорогих заемных средства появляется прямой экономический смысл. Этот вывод заставляет вновь обратиться к выводам А.В. Чаянова о крестьянском хозяйстве, которое в состоянии выплачивать экономическому заемному капиталу (земля) вознаграждение,

⁶⁴ Опрос населения «Межличностное доверие и взаимопомощь в российском обществе». База данных Фонда «Общественное мнение». Опрос населения в 100 населенных пунктах 46 областей, краев и республик России. Интервью по месту жительства 26–27 апреля 2008 г. 1500 респондентов. Статистическая погрешность не превышает 3,6%. (<http://bd.fom.ru/report/map/d081723>). (Кетман 2006, 7–24).

Предпринимательский потенциал российского общества: анализ и рекомендации по содействию вовлечению населения в малый бизнес. (http://www.smb.ru/analytics.html?id=ppro_airsvnmb).

⁶⁵ Источник: Предпринимательский потенциал российского общества: анализ и рекомендации по содействию вовлечению населения в малый бизнес. (http://www.smb.ru/analytics.html?id=ppro_airsvnmb).

⁶⁶ Вспомним институт морской ссуды или исламский кредит.

⁶⁷ Ростовщики, как правило, берут не менее 5% в месяц, то есть от 60% в год, это значительно выше среднерыночной (декларируемой) ставки кредитования для малого бизнеса (от 15% до 20% годовых). Ростовщики обычно выдают ссуды в размере от 100 долл. до 10 тыс. долл. под 10% в месяц, то есть под 120% в год. Они и сами привлекают денежные средства под 7% в месяц (маржа, таким образом, составляет 3%) На «черном» рынке клиентов не проверяют — новичкам выдаются сначала незначительные суммы на короткий срок. (Груздева 2006).

намного превышающее сложившуюся на капиталистическом рынке цену. Поэтому высокий ростовщический процент в условиях благоприятных не помеха для мелкого предпринимательского хозяйства.

Не случайно именно ростовщичество было доминирующим кредитным институтом Средневековья, когда доля капиталистических субъектов была ничтожно мала. Современный ростовщик успешно конкурирует с банком еще во многом и потому, что институционально близок мелкому некапиталистическому предпринимателю, т.е. придерживается понятных последнему правил и норм поведения, хотя и не является элементом тех социальных сетей, в которые входит предприниматель. При этом, как уже отмечалось, ради снижения уровня информационной асимметрии, ростовщик следует рекомендациям социальных сетей — друзей и знакомых предпринимателя.

Конечно, нельзя сказать, что малый бизнес абсолютно не имеет доступа к банковскому финансированию. Но если такой доступ и возможен, то преимущественно тогда, когда мелкие предприниматели и банкиры оказываются в пределах одних социальных сетей. Роль личных контактов и рекомендаций во взаимодействии малого бизнеса и банков трудно переоценить. «Как показали данные опросов бизнесменов, только те, у кого были хоть какие-то контакты в банках, могли рассчитывать на срочное, эффективное или внеочередное прохождение банковских операций. Привилегированные условия при выдаче кредитов и кредиты вообще предоставлялись тем, за кого могли поручиться работники банка или другие влиятельные лица. В отсутствие отработанных формальных критериев и процедур — кредитной истории, эффективной системы страхования и возможности реализации банками залога — личное доверие становится необходимым гарантом выдачи кредита. С другой стороны, в условиях привычного недоверия к официальным источникам и недостаточности информации в принципе личные каналы по-прежнему, если не в большей степени, сохраняют свою значимость.

Малые банки с клиентурой порядка тысячи человек, как правило, формируют ее на неформальной основе. Отчасти, такое положение вещей закономерно в условиях, где личное доверие и неформальные связи помогают преодолевать сложность ситуаций, большие риски и общую криминогенность. С другой стороны, это создало и создает почву для злоупотреблений, которые до сих пор помнятся как бум невозвратных кредитов в 1992–1993 гг.» (Леденева 1997, 97).

Одним из основных свойств социального капитала является неотчуждаемость. Отсюда — **низкий уровень спецификации прав собственности** в малом бизнесе.

Деятельность малых предприятий с необходимостью направлена **на воспроизводство социального капитала** — как на **воспроизводство неформальных правил и норм (связей)**, так и на **воспроизводство элементов системы (персонала)**. С этим связана **низкая ротация персонала** на малых предприятиях. Хозяева мелких фирм вопреки мнению большинства исследователей **не вольны произвольно сокращать или увеличивать персонал в зависимости от конъюнктуры рынка в ущерб социальным связям**, что, как уже было показано, и не требуется для экономического воспроизводства малого бизнеса. Субъекты малого бизнеса, стремятся максимально задействовать имеющийся в их распоряжении трудовой ресурс, а не привлекать заменяющие его технологии. Этим объясняется тот факт, что **малый бизнес в основном представлен в тех отраслях, где на счет фактора «труд» относится максимально возможная доля добавленной стоимости**. Чем менее технологично (сложно) производство, тем более оно привлекательно для малого бизнеса, не только в силу качества человеческого капитала (качества рабочей силы), но и в силу того, что оно не девальвирует социальный капитал, не разрушает социальных сетей. По причине основопола-

гающей роли социального капитала в укладе малых предприятий и наличествует уже упоминавшаяся «демографо-технологическая зависимость».

Отсюда же и гипертрофированность роли личных связей и отношений в малом бизнесе, препятствующая формализации. Между членами социальных сетей нет принципиальной необходимости в установлении формализованных отношений. **Социальная сеть** по определению неформальна. Она **выступает гарантом неформальных контрактов**. Неформальные нормы по существу являются условиями, «пунктами» неформальных контрактов. Неформальные контракты между членами социальных сетей поддерживаются «рассеянными санкциями», в том числе и добровольными самоограничениями сторон, препятствующими оппортунистическому поведению. Поскольку издержки функционирования социальной сети «рассеяны» между ее членами, поэтому размер таких издержек в расчете на одного члена очень невелик. Напротив, **формализация отношений сопряжена с дополнительными издержками** (например затратами на изучение законов, на найм юристов, судебные издержки и т.п.).

Не будет большим преувеличением сказать, что российский малый бизнес вырос из неформальных социальных сетей, роль которых в повседневной экономической жизни в СССР была колоссальной⁶⁸. **В силу этих причин неформальность — является ключевой институциональной характеристикой малого бизнеса.**

6. ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Не будет большим прегрешением перед истиной утверждение о том, что неформальность — основная, ключевая черта самостоятельной хозяйственной деятельности в российской истории последнего века. Неформальность, конечно же, во многом производна от нелегальности частного предпринимательства в советский период, но и до 1917 г. российское «народное предпринимательство» было прочно укоренено. Неформальная самостоятельная хозяйственная деятельность — институт, имевший к началу 1990-х гг. по крайней мере вековую историю. У экономических агентов в нашей стране до официального признания частного предпринимательства просто не было другого институционального опыта ведения хозяйственной деятельности, кроме неформального.

Крупным капиталистическим хозяйственным формам социальные сети тесны. Социальные сети — среда обитания мелкого предпринимательства.

В этой институциональной среде вырабатывались эффективные механизмы противостояния государству и всему, что с ним ассоциируется. Эти механизмы настолько укоренены, что срабатывают не только в ситуации неблагоприятной для бизнеса государственной политики. Эти механизмы работают «по привычке». Недоверие к государству, стремление к его избеганию — это (в терминах эволюционной экономической теории) рутины, генетический код российского мелкого

⁶⁸ Многие исследователи придерживаются мнения о том, что первая волна российских предпринимателей, которая появилась в период 1988–1991 гг. во многом обязана «блату», специфическому явлению советской и российской действительности, свидетельствующему, насколько велика на протяжении всей советской истории была роль неформальных связей. «Как источник нового предпринимательства, блат имел двойное значение. Во-первых, знакомства и связи предоставляли доступ к общественным ресурсам, которые вовлекались в частный бизнес на льготных условиях; во-вторых, практические навыки установления и поддержания контактов, изобретательность в обходе бюрократических препятствий и улаживании проблемных ситуаций, уже имеющиеся контакты и заделы доверия стали абсолютно незаменимы в сложном процессе становления рыночной сферы». (Леденева 1997, 96). «Советская командная экономика обладала сильной внутренней логикой и своеобразным языком, что делало советскую систему не просто иной, но абсолютно инаковой цивилизацией. Ее обычаи казались странными, но становились понятными в соответствующем контексте. Два поколения русских было возвращено в той логике и том языке, на которых строилась и вся экономика. Вот почему так трудно преодолеть это наследие и построить нечто новое». (Yergin 1994, 113–114).

бизнеса (*Нельсон и Уинтер 2002*), который ограждает его и от интенсивного возникновения мутаций — попыток перехода в формальную институциональную среду. Это касается, разумеется, не только малого предпринимательства. Тезис о том, что российская экономика — это «экономика физических лиц», стал уже общим местом во взглядах экономистов. Но экономика российского малого бизнеса — это по определению Т. Шанина «экономика малых единиц», «экономика неформальных отношений». Она — «вне капиталистической системы, которая регулируется законами» (*Шанин*). Именно для малого бизнеса функционирование вне досягаемости государства (и связанных с ним формальных институтов) сопряжено с наименьшими транзакционными издержками, в том числе и с издержками преодоления рутин («трансформационными издержками») (*Полтерович*).

В условиях либерализации и легализации частного предпринимательства при слабости государства и неразвитости формальных институтов в начале 1990-х годов предельные издержки неформальной хозяйственной деятельности существенно снизились, что породило спрос на мелкое частное предпринимательство и спровоцировало его рост (эффект замены). Это говорит и о ранее недоиспользованном потенциале «народного предпринимательства». Но «бюджетное» ограничение, выступавшее в виде сконцентрированного в социальных сетях социального капитала, а также его девальвация выстроили естественное ограничение для роста некапиталистических форм хозяйствования. Но это не значит, что предельные издержки бизнеса в формальной институциональной среде в глазах российских мелких предпринимателей снизились настолько, чтобы совершился массовый переход в иное институциональное поле. Для этого формальные институты должны преодолеть сопротивление рутин мелкого бизнеса. Его генетический код содержит в себе специфическую информацию, порождая для государства, поддерживающего формальные институты, эффект информационной асимметрии. Этот эффект «рынка лимонов» провоцирует отрицательный отбор государственных услуг в области поддержки предпринимательства. В задачи этой статьи не входит анализ таких государственных услуг, но существует огромное количество исследований, которые доказывают их не востребованность в среде малого предпринимательства, неадекватность действительным нуждам малого бизнеса. Этот же эффект оказывает огромное влияние на рынок банковских услуг для малого бизнеса. В последние несколько лет банки предпринимают мучительные шаги навстречу предпринимателям, жаждут захватить этот рынок, но и сегодня потребности предпринимателей в финансировании удовлетворяются в очень незначительных объемах.

Область пересечения государства, формальных институтов и предприятий, действующих преимущественно в формальном поле с неформальным миром российского малого предпринимательства, ничтожно мала в силу самой институциональной природы последнего. Поэтому на фоне динамичной и противоречивой политической, социальной и «макроэкономической» истории последнего двадцатилетия российский малый бизнес под защитой и заперти собственной, имеющей вековую историю, институциональной структуры пребывает в специфическом для нашей страны равновесии с формальной институциональной средой и демонстрирует стабильность (стагнацию?) и выживаемость.

Государству и продуцируемым им формальным институтам необходимо выигрывать в очень серьезной конкуренции с институтами неформальными, традиционными. Это трудно, но возможно. Важно отдавать себе отчет в том, что поле конкурентной борьбы — народная экономическая культура.

ЛИТЕРАТУРА

Федеральный закон от 08.08.2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Федеральный закон от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Федеральный закон от 08.08.2001 г. № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)».

Постановление СМ СССР № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» от 8 августа 1990 г. (http://www.lawrussia.ru/texts/legal_861/doc861a457x878.htm).

Постановление Совета Министров СССР «Об утверждении Типового устава артели старателей». 1975.

Постановление Совета Министров СССР «О мерах по улучшению деятельности артелей старателей». 1984.

Постановление Совета Министров СССР от 15.05.1986 г. № 576 «Об упорядочении организации и оплаты труда временных строительных бригад» // СП СССР. 1986. Отдел первый. № 23. Ст. 134.

Постановление бюро ЦК КПСС по РСФСР от 20.08.1958 г. «О запрещении содержания скота в личной собственности граждан, проживающих в городах и рабочих поселках» // *Международный исторический журнал*. 2000. № 8. Март-апрель.

Андрейчук Ю. Мазыки хрусты шишили, а по фене ботали. Русские офени: история феномена. *Русский Журнал / Обзоры /* (http://www.russ.ru/culture/20050429_uadn.html).

Барсукова С.Ю. (2003). Формальное и неформальное трудоустройство в России: парадоксальное сходство на фоне очевидного различия // *Социологические исследования*. № 7.

Басарева В.Г. Институциональные особенности развития малого бизнеса в регионах России. (http://www.eerc.ru/details/download.aspx?file_id=3626).

Библиотека малого предпринимательства. Вып. 3. М.: РНИСиНП, 1997.

Брейли Р. и Майерс С. (1997). Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес.

Бухвальд Е.М., Чепуренко А.Ю. и Обыденнова Т.Б. Стартовые малые предприятия в российских регионах после кризиса 1998 г.: занятость, трудовые отношения и взаимодействие с локальными рынками труда. (http://www.nisse.ru/analitics.html?id=mp_after_crisis#5).

Ваганов С. (1991). Боится ли мафия диктатуры? (Интервью) // *Московские новости*. № 6. (10 февр.).

Вахитов Р. (2007). Фарцовщики. Как делались состояния. Исповедь людей «из тени». СПб.: Невский проспект, Вектор.

Вахитов Р. Фарцовщики: как делались состояния. (<http://www.contr-tv.ru/print/2576/>).

Гайдар Е.Т. (2005). Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М. «Дело».

Гимпельсон Е.Г. (1973). «Военный коммунизм»: политика, практика, идеология. М.: Мысль.

Гребнев Л.С. (1991). Философия экономики (старые истины и новое мышление. М. (http://www.new.hse.ru/sites/infospace/podrazd/facul/facul_econ/kma/DocLib3/Materials/Grebnev/philosophy%20econ.doc).

- Груздева М.* (2006). Деньги под честное слово // *Финансы*. № 22. 12 июня.
- Давыдов А.Ю.* (2002). Нелегальное снабжение российского населения и власть 1917–1921 гг. Спб.: б.и.
- Даль В.И.* (1955). Толковый словарь живого великорусского языка: В 4 т. М. Т. 4.
- Дятлов В.И.* (2003). Трудовые миграции и процесс формирования диаспор в современной России // Трудовая миграция в СНГ: социальные и экономические эффекты / Отв. ред. Ж.А. Зайончковская. М.: Центр изучения проблем вынужденной миграции в СНГ.
- Жирмунский М.М.* (1924). Частный капитал в товарообороте. М.
- Земляной С.* Ленинский концепт. (http://www.zlev.ru/59_8.htm).
- Иванов Д.* (2004). Челноки вымирают. Кто придет им на смену? // *Родная газета*. 2 июля. № 25 (60).
- Измерение скрытых личных доходов в СССР // *Экономическая теория преступлений и наказаний*. № 4. (<http://corruption.rsuh.ru/magazine/4-1/n4-05.shtml>).
- Изучение ситуации в секторе малого и среднего бизнеса. Институт социально-экономического анализа и развития предпринимательства. М., 2001.
- Интервью с Джорджем Акерлофом // *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. № 4.
- Информационный статистический бюллетень. М.: Госкомстат, 1996. Октябрь. № 12.
- Капелюшников Р.И.* (2003). Российская модель рынка труда: мы не как все // «Какой рынок труда нужен российской экономике? Перспективы реформирования трудовых отношений». М.: ОГИ.
- Капелюшников Р.* Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. (<http://www.libertarium.ru/libertarium/10779—372k>).
- Кара-Мурза С.Г.* Советская цивилизация: (Том II). (http://www.kara-murza.ru/books/sc_b/sc_b_content.htm).
- Карпунина И.Б.* Сельское население Западной Сибири в 1960–1980-е гг. (факторы, тенденции и результаты социально-демографической адаптации). Новосибирск. Сибирское отделение РАСХН.
- Каценелинбойген А.* (1988). Цветные рынки и советская экономика // *Советская экономика и политика*. Кн. 3.
- Кетман Г.* (2006). Межличностное доверие в России // *Социальная реальность*. № 4.
- Клягин Н.* Происхождение цивилизации. (http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Philos/kljag/i...).
- Клягин Н.* Человек в истории. (<http://www.philosophy.ru/iphras/library/wktagchel>).
- Константинов В. и Найшуль В.* (1986). Технология планового управления. М.: ЦЭМИ АН СССР.
- Корж В.П.* (2002). Теоретические основы методики расследования преступлений, совершаемых организованными преступными образованиями в сфере экономической деятельности: монография. Харьков: Изд-во Нац. ун-та внутр. дел.
- Косалс Л.Я.* (1998). Теневая экономика как особенность российского капитализма // *Вопросы экономики*. № 10.
- Кривец В.В.* (2006). Опционная модель оценки стоимости предприятий / В.В. Кривец, О.А. Нестерова // *Вестник ТГЭУ*. № 4.
- Леденева А.В.* (1997). Личные связи и неформальные сообщества: трансформация блага в постсоветском обществе // *Мир России*. № 2.
- Ленин В.И.* Очередные задачи советской власти // Ленин В.И. Полн. собр. соч. 5 изд-е. Т. 36.

- Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 34.
- Лузгин А. и Ниманов И.* Отходничество и отхожие промыслы в производственной и семейной жизни мордвы. (<http://zubova-poliana.narod.ru/economy3.htm>).
- Малафеев А.Н.* (1964). История ценообразования в СССР (1917–1963 гг.). Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М.: Дело, 2005. М.: Мысль.
- Малое предпринимательство в России. М. Федеральная служба государственной статистики. 2008.
- Малое предпринимательство в России в 1994 году. М.: Госкомстат, 1995.
- Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под общ. ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева, О.М. Шестоперова, М.: Новое издательство, 2004.
- Малые предприятия: последствия кризиса (<http://www.rcsme.ru/libArt.asp?id=3825>).
- Маркс К.* (1995). Капитал. Т. 1. Госполитиздат.
- Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1998. № 1.
- Назаретян А.П.* (2001). Цивилизационные кризисы в контексте Универсальной истории: Синергетика, психология и футурология. М.: ПЕР СЭ.
- Найт Ф.Х. (2003). Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело.
- Неймышева Н.* (2001). Добить челнока! — Так правительство поможет легпрому / Неймышева Н., Гришин А. // *Ведомости*. 19 декабря.
- Нельсон Р.Р. и Уинтер С.Дж.* (2002). Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело.
- Нефедов С.А.* (2001). Метод демографических циклов // *Уральский исторический вестник*. № 7.
- Норт Д.* (1993). Институты и экономический рост: историческое введение // *THE-SIS*. Т. 1. Вып. 2. М.
- Обыденнова Т.* (1997). Малый бизнес и проблемы занятости // Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина – вторая половина 90-х гг.). Библиотечка малого предпринимательства. Вып. 3. М.: РНИСиНП.
- Осокина Е.А.* (2004). Доллары для индустриализации // *Родина*. № 3.
- Осокина Е.* (2007). Золотая лихорадка по-советски // *Родина*. № 9.
- Остаткович Г.* (1998). О социально-экономическом развитии СССР на рубеже 1980–90-х гг. // *Вопросы экономики*. № 7.
- Павлюченко С.А.* (1997). Военный коммунизм в России: власть и массы. М.: Русское книгоиздательское товарищество.
- Полтерович В.М.* Трансплантация экономических институтов. (<http://www.cemi.rssi.ru/rus/publicat/e-pubs/polterov/2001.pdf>).
- Полтерович В.М.* (1993). Экономическая реформа 1992 г.: битва правительства с трудовыми коллективами // *Экономика и математические методы*. Т. 29. № 4.
- Предпринимательский потенциал российского общества: анализ и рекомендации по содействию вовлечению населения в малый бизнес. (http://www.smb.ru/analitics.html?id=prro_airsvnmb).
- Производственные кооперативы: новый старт — новые возможности. Вып. 1. Ч. 2. (http://www.nisse.ru/analitics.html?id=pr_coop&part=p2).
- Приходько С.* (1997). Индивидуальный импорт: аспекты развития / Приходько С., Воловик Н. // *Российская экономика: тенденции и перспективы*. М.: ИЭПП, сентябрь.
- Пришвин М.М.* (1995). Дневники. 1920–1922 гг. М.
- Рабочие материалы и Концепции государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства. М., 2001.
- Радаев В.В.* (2002). Понятие капитала, формы капитала и их конвертация // *Экономическая социология*. Т. 3. № 4.

Радаев В. Проблемы малого бизнеса в сравнительных оценках предпринимателей и представителей структур поддержки предпринимательства // Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе.

Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. М., 1968. Т. 6.

Розмаинский И.В. На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов. (<http://www.management.edu.ru/db/msg/48911.html>).

Романов П. (2005). Фарца: Подполье советского общества потребления / Романов П., Ярская-Смирнова Е. // *Неприкосновенный запас*. № 5 (43).

Роуз Р. (1996). Сравнительный анализ массового восприятия процессов перехода стран Восточной Европы и бывшего СССР к демократическому обществу / Роуз Р., Харпфер Кр. // *Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения*. № 4.

Селигмен Б. Фрэнк Найт и абстракционизм. (http://gallery.economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/knight/lectures/knight_11.txt&img=lectures_small.jpg&name=knight#186).

Семенова А. (2008). Кредит доверия исчерпан // *Новые известия*. 12 мая. (<http://www.newizv.ru/news/2008-05-12/89679/>).

Симагин Ю. (1998). Об оценке масштабов дополнительной занятости населения // *Вопросы экономики*. № 1.

СССР в цифрах. М.: Политиздат, 1935.

СССР в цифрах в 1967 году. М., 1968.

СССР в цифрах в 1986 году. Краткий статистический сборник. М.: Изд-во Финансы и статистика, 1987.

Статистический бюллетень. М.: Госкомстат. Ноябрь 1998. № 9.

Статистический бюллетень. М.: Госкомстат, Январь 1998. № 10.

Татарко А.Н. Психологическая структура социального капитала: теоретический анализ и эмпирическое исследование. (<http://d1.hse.ru/data/426/332/1234/H.doc>).

Теневая экономика / А.П. Бунич, А.И. Гуров, Т.И. Корягина, А.А. Крылов, О.В. Осипенко, К.А. Улыбин; Сост. Б.А. Дружинин. М.: Экономика, 1991.

Тишков С.В. (2007). История борьбы в СССР с хищениями социалистической собственности (к 70-летию ОБХСС/ДЭБ) / С.В. Тишков, Р.Р. Алабердеев, Ю.В. Латов Т. 8. М. № 1.

Хренников И. (2001). Нерыночная «рыночная» экономика // *Сегодня*. 15 января. № 15.

Чаянов А.В. (1989). К вопросу теории некапиталистических систем хозяйства // Чаянов А. В. Крестьянское хозяйство. Избранные труды. М.: Экономика.

Челидзе В. (1990). Уголовная Россия. М.: Терра.

Черемисина Т.П. От советского предприятия к легальной рыночной фирме. (http://www.hse.ru/journals/wrldross/vol01_3/cheremisin.htm).

Черноморец С.А. (1986). Организация продовольственного снабжения в 1917–1920 годы. Саратов.

Шабанова М.А. Современное отходничество как социокультурный феномен. (<http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2005/10/28/0000238976/008.SHABANOVA.pdf>).

Шанин Т. Демократизация есть аппарат самоисправления ошибок. (<http://www.yabloko.ru/Themes/History/Shanin/index.html>).

Шаховский Н.В. (1896). Сельскохозяйственные отхожие промыслы. М.: б.и.

Шиرونин В.М. (2001). Изучение ситуации в секторе малого и среднего бизнеса. / Шиرونин В.М., Есеева И.Н. М.: Институт социально-экономического анализа и развития предпринимательства.

Экономико-политическая ситуация в России в сентябре 1997. (<http://www.iet.ru/en/ekonomiko-politicheskaya-situaciya-v-rossii-v-sentyabre-1997.html>).

Явлинский Г.А. (2003). Экономическая система современной России и вопросы экономической политики: Лекция, прочитанная в Российской Экономической Школе ЦЭМИ РАН, 17 апреля. (<http://www.yavlinsky.ru/said/index.phtml?id=1089>).

Яковлев А.А. (2007). Российские «челноки» — от предпринимателей поневоле к интеграции в рыночное хозяйство / А.А. Яковлев, В.В. Голикова, Н.Л. Капралова // *Мир России*. № 2.

Black, F. and Scholes, M. (1973). The Pricing of Options and Corporate Liabilities // *Journal of Political Economy*. May-June.

Carr, Edvard Hallett. (1969). Foundations of a Planned Economy. 1926–1929. Vol. I–II / Carr, Edvard Hallett and Davies R.W. London, Melbourne, Toronto: Macmillan.

Carvalho, F. (1992). Mr. Keynes and the Post Keynesians. Principles of macroeconomics for a monetary production economy. Aldershot, Edward Elgar.

Coleman, J.S. (1988). Social capital in the creation of human capital // *American Journal of Sociology*. № 94.

Copeland, T. and Weston, J. (1998). Financial Theory and Corporate Policy // Addison-Wesley.

Davidson, P. (1972). Money and the real world. London: Macmillan.

Dobb, M. (1925). Capital Enterprise and Social Progress. London.

Grinblatt, M. and Titman, S. (2000). Financial Markets and Corporate Strategy // McGraw Hill.

Grossman, G. and Tremblay, V.G. (1987). Measuring Hidden Personal Incomes in the USSR // *The Unofficial Economy. Consequences and Perspectives in Different Economic Systems* / Ed. by S. Alessandrini, B. Dallago. Gower.

Juniper, J. A genealogy of short-termism in capital markets. (<http://business.unisa.edu.au/cobar/workingpapers/cobar/2000-03.pdf>).

Mitchell, B.R. (1998). International Historical Statistics Europe 1750–2002. London.

Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and application in modern sociology // *Annual Review of Sociology*. Vol. 24.

Study of the Soviet Economy, by International Monetary Fund et. al., February 1991. Vol. 1.

Yergin, D.T. (1994). Russia 2010 / Yergin, D. & Gustavson, T. London: Nicholas Bredley Publishing.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ ДИФфуЗИИ ПРИРОДНОЙ РЕНТЫ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ

ВИНОГРАДОВА АННА ВЛАДИМИРОВНА,

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры «Теории экономики»,
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
e-mail: avv21@yandex.ru

В статье осуществлен институциональный анализ спецификации природной ренты в нефтегазовом секторе российской экономики; выявлены механизмы проникновения и слияния ренты с различными экономическими составляющими доходов и расходов нефтегазовых компаний; описана институциональная среда присвоения природной ренты.

Ключевые слова: *собственность; институт; право; рента; нефть; газ; доход; прибыль; ресурс; эффективность; государство; комплекс.*

In the article the institutional analysis of natural rent specification in the oil-and-gas sector of the Russian economy is fulfilled; the mechanisms of penetration and merge of rent to various economic components of incomes and expenditures of the oil-and-gas companies are revealed; the institutional environment of appropriation of the natural rent is described.

Keywords: *property; institution; right; rent; oil; gas; income; profit; resource; efficiency; state; complex.*

Коды классификатора JEL: *B52, O13, Q32, Q34.*

Отличительной чертой современной российской экономики является ее ярко выраженная ориентация на эксплуатацию минерально-сырьевых и других природных ресурсов. По мнению Д.С. Львова, национальный доход России на 5% формируется за счет труда, на 10–12% — за счет предпринимательского дохода, а более 2/3 его объема составляет рента (*Львов 2004, 28*).

В России в период плановой экономики не было необходимости выделения рентной составляющей в чистых доходах предприятий, поскольку ими полностью распоряжалось государство. Природные ресурсы фактически не получали стоимостной оценки, цены продукции, производимой на их основе, были занижены, и общество получало выгоду непосредственно, а прибыль расходовалась в основном на воспроизводство минерально-сырьевой базы. В связи с переходом к рыночной экономике возникли новые отношения собственности по поводу распределения и присвоения природных ресурсов. Однако наибольшее внимание органов государственной власти и российских ученых-экономистов уделялось проблемам финансовой стабилизации, и проблематика рентных отношений отходила на второй план.

В условиях размытости институциональной среды механизм формирования природной ренты стал непрозрачным, права собственности на природные ресурсы — неопределенными, что создало возможность присвоения рентных доходов владельцам

капитала. Место институционального вакуума заняла система неэффективных институтов рентных отношений. Неопределенность прав собственности в современной России подтверждается противоречивостью законов разных уровней. Законом «О недрах» однозначно закреплено: «Недра ... являются государственной собственностью»¹. Конституция же РФ дает возможность рассматривать любые объекты как частные, но закон не распространил на них примат частной собственности, а закрепил сложившееся положение в отношении собственности на недра, что недра объективно являются общенациональным достоянием. В период переходной экономики государство сохранило за собой лишь право собственности на недра, все же другие отношения недропользования в той или иной степени были существенно изменены. По мнению М.Ю. Малкиной, природные богатства России естественным образом формируют среду, в которой более эффективными становятся институты присвоения природной ренты, а не институты создания добавленной стоимости. Если Россия не будет управлять своей институциональной средой, она просто обречена на присваивающий характер хозяйствования (Малкина 2010, 18).

В российском учете рентные доходы не выделяются. Трудности спецификации ренты заключаются в том, что она находится не только в различных доходах, но и расходах нефтяных компаний. Рентный доход может «растворяться» в этих двух категориях. Это явление, на наш взгляд, можно назвать *диффузией ренты*, по аналогии с известным физическим явлением (диффузия — от лат. *diffusio* — распространение, растекание, рассеивание — взаимное проникновение частиц одного вещества в другое при их соприкосновении) (БЭКМ 2000). *Диффузия ренты* — это проникновение ее и слияние с различными экономическими составляющими доходов нефтегазовых компаний, формируемыми в процессе производства, распределения, обмена и потребления. Как же удастся им «прятать» рентную составляющую в своих доходах и расходах? Поскольку рентный доход в нашей стране изымается только через налогообложение, основная цель диффузии ренты — это занижение налогооблагаемой базы, что позволяет нефтегазодобывающим компаниям оставлять себе большую часть рентного дохода. Рассмотрим механизмы диффузии нефтегазовой ренты.

Механизм 1. *Создание затратных структур*. Распределение между несколькими юридическими лицами функций по добыче, переработке и реализации нефти, нефтепродуктов достаточно часто носит искусственный характер и осуществляется в рамках единого производственного комплекса. В результате такого распределения группа организаций, участвующих в цепочке, в сумме уплачивает налога меньше, чем одна организация, замыкающая на себе производственный снабженческо-сбытовой цикл, и рента, таким образом, не переходит к государству, а проникает в доходы данных компаний.

Применение различных схем уклонения направлено в первую очередь на минимизацию платежей по налогу на прибыль, НДС, НДСП, а также на незаконное изъятие денежных средств из федерального бюджета в форме возмещения сумм НДС при экспорте товаров и по внутренним оборотам. Также нефтяные компании выводят прибыль из-под налогообложения, искусственно завышая затраты, связанные с обустройством скважин. Компании относят на затраты расходы на аренду оборудования и обустройство нефтяных скважин, используемого в процессе добычи и транспортировки нефтепродукта. Данные расходы не зависят от объема добываемой жидкости и существенно влияют на базу налогообложения по налогу на прибыль. В результате данные организации не в полном объеме исчисляют и уплачивают налоги в бюджеты Российской Федерации.

¹ См.: Закон РФ от 21.02.1992 N2395-1 «О недрах», (ред. От 06.06.2003 г.), ст. 1–2.

Механизм 2. *Трансфертное ценообразование*. В настоящее время при определении налоговой базы и исчислении налоговых платежей в бюджеты Российской Федерации крупные компании (корпорации) стали широко применять внутрикорпоративные цены, что приводит, в свою очередь, к снижению уровня ожидаемых государством налоговых поступлений в бюджеты Российской Федерации и, соответственно, к исчезновению ренты.

Под внутрикорпоративными ценами понимаются цены, установленные группой аффилированных лиц для проведения внутренних сделок. В соответствии с ПБУ «Информация об аффилированных лицах», под аффилированными лицами понимаются юридические и физические лица, способные оказывать влияние на деятельность юридических и (или) физических лиц в соответствии с Законом «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Например, ОАО «Газпром» имеет в своей структуре крупные предприятия, которые также позволяют компании занимать монопольное положение на рынке (ОАО «Газпромбанк», ОАО «СОГАЗ», ОАО «Мосэнерго», АО «Международный фонд «Интерприватизация», ЗАО «Регионреестр» и др.). Использование внутрикорпоративных цен заключается в занижении цены по отношению к рыночной цене на аналогичный товар. В последующем производится значительное увеличение первоначальной цены товара за счет многократной перепродажи по пути от реального производителя до организации-экспортера. Увеличение себестоимости товара и занижение налогооблагаемой прибыли позволяет в конечном итоге нефтяным компаниям уходить от уплаты налогов в бюджеты, тем самым снижая и величину налогового потенциала отрасли. Упрощенная схема поглощения ренты при применении внутрикорпоративных цен выглядит так, как это показано на схеме (см. рис. 1).

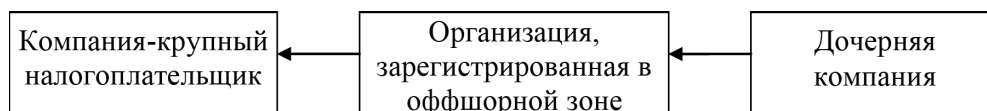


Рис. 1. Поглощение ренты через офшорные зоны

В данной схеме дочерняя компания крупного налогоплательщика продает сырье или товар по заниженной цене организации, зарегистрированной в офшорной зоне, которая затем перепродает сырье (товар) самой компании в несколько раз дороже. Это позволяет дочерней компании крупного налогоплательщика занизить выручку от реализации продукции, а компании — зависить себестоимость этой же продукции. Ярким примером данного механизма является основанная в 1997 г. компания *Gunvor*, которая зарегистрирована в Женеве (офшорная зона). Головной офис расположен в Амстердаме. *Gunvor* экспортирует 30% российского экспорта нефти и нефтепродуктов. Данная компания продает более 70% нефти и нефтепродуктов «Газпромнефти», около 60% экспортируемой нефти «Роснефти» и 40% — «Сургутнефтегаза». За 10 лет трейдер стал третьим в мире: в 2006 г. *Gunvor* экспортировала 60 млн т российской нефти и нефтепродуктов на \$30 млрд, в 2007 г. — 83 млн т на \$43 млрд. Выручка *Gunvor Group* в 2009 г. снизилась на 18.5% до \$53 млрд. Объем суточных продаж нефти в 2009 г. вырос на 10% до 2.3 млн баррелей (www.oilru.com). Больше продают лишь *Glencore* и *Vitol* (www.rb.ru). Для сравнения, только четыре российские компании показали большую выручку: «Газпром», ЛУКОЙЛ, РАО ЕЭС и РЖД. В последние годы масштаб операций *Gunvor* значительно вырос. Большая часть экспорта «Роснефти» и «Газпрома» (в части нефти) была направлена через *Gunvor*. В 2010 г. продажи компании составили 104 млн т нефтяного эквивалента (рост на 11% по сравнению с предыдущим годом),

выручка — \$65 млрд (в 2009 г. — \$53 млрд) (Гавшина 2011). ЮКОС раньше торговал через собственную швейцарскую «дочку» Petroval. Но в результате банкротства активы ЮКОСа достались «Роснефти», а экспорт — *Gunvor*. За счет низких налогов в Швейцарии, которые поступают в бюджет именно этой страны, а не России, российским компаниям удается получать дополнительные доходы за счет продажи нефти и нефтепродуктов по низкой цене оффшорной компании *Gunvor*, тем самым занижается налогооблагаемая база, и, соответственно, НДС и налог на прибыль поступают в бюджет РФ в меньшем объеме. Таким образом, колоссальный доход от нефтедобычи (в том числе и природная рента) остается на счетах высокодоходных швейцарских банков, происходит «увод» ренты, превращение ее в индивидуальные доходы.

Механизм 3. *Зарплатный механизм*. В нефтегазовых компаниях довольно распространены не обоснованные производственной необходимостью издержки производства. Подобная ситуация в экономической теории получила название *X* — неэффективность. Подобные затраты увеличивают себестоимость продукции, тем самым занижается налогооблагаемая база и соответственно величина рентного платежа. Так, на величину возникающей и приватизируемой ренты значительно влияет фонд зарплаты. Например, в нефтегазовой отрасли средняя заработная плата растет более высокими темпами, чем в среднем по промышленности.

Среднемесячная начисленная заработная плата за 2010 г. в добывающих топливно-энергетических отраслях составила 46686 руб., а в среднем по стране — 22684 руб. (см. рис. 2). В Нижегородской области данный показатель составил — 16680 руб. (www.gks.ru).



Рис. 2. Среднемесячная начисленная заработная плата по видам экономической деятельности за 2010 г., руб.

Из представленных данных видно, что данный показатель в нефтегазовой отрасли больше в 2,1 раза, чем в среднем по стране. Также о привлекательности данной отрасли свидетельствует ежегодно увеличивающийся конкурс среди абитуриентов в Московский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина.

Механизм 4. *Социальные расходы*. Несмотря на стремление нефтяных компаний всеми возможными способами увеличить расходы и снизить балансовую прибыль, ее масштабы остаются внушительными. Например, прибыль Газпрома в первом полуго-

дии 2010 г. составила 265,714 млрд руб., увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. на 57%. За весь 2009 г. чистая прибыль Газпрома по РБСУ достигла 624,613 млрд руб., что оказалось в 3,6 раза больше по сравнению с 2008 г. При этом по международным стандартам финансовой отчетности прибыль компании увеличилась на 5%, однако в итоге составила 779,585 млрд руб. (www.gazprom.ru). По рейтингу Fortune Global 500, в 2009 г. Газпром стал самой прибыльной компанией в мире. Поэтому целью компаний является повышение индивидуальных доходов инсайдеров за счет чистой прибыли, получаемой после налогообложения. Одним из способов увеличения личного благосостояния работников компании без дополнительной налоговой нагрузки со стороны государства являются трансферты социального характера, в том числе поступления в натуральной форме. Рентная составляющая, таким образом, перераспределяется между членами нефтегазового сектора, минуя всех остальных субъектов экономики (и государство, и внешнего потребителя, и производителей других отраслей). Ярким примером данного обстоятельства является финансовый отчет о деятельности ООО «Волготрансгаз» (*Газпром*) за 2004 г. На культурно-массовые мероприятия за 2004 г. израсходовано 5 097 689 руб. (из них: конкурс-фестиваль ВИА, бардовской песни эстрадного вокала, эстрадных вокальных групп среди участников художественной самодеятельности работников ООО «Волготрансгаз» — 950 000 руб., праздничный концерт, посвященный Дню работников нефтяной и газовой промышленности, фестиваль коллективов художественной самодеятельности ООО «Волготрансгаз» — 422 000 руб. и т.п.). На 01.01.04 каждому пенсионеру в ОАО Газпром ежемесячно доплачивалось 3000 руб., женщинам, находящимся в декретном отпуске — ежемесячно 6000 руб., а также для всех работников со стажем на данном предприятии более 3-х лет предоставляется бесплатное медицинское обслуживание высокого уровня и санаторно-курортное лечение, жилищное строительство на льготных условиях кредитования.

Механизм 5. *Перекрестное субсидирование*. В нефтегазовой отрасли за счет высоких доходов от нефтегазодобычи ведется содержание убыточных непрофильных предприятий, таких как: мясо-молочные комбинаты, рыбацкие артели, сельскохозяйственные колхозы, базы отдыха, пансионаты, медико-оздоровительные учреждения и другие. Например, ОАО «Волготрансгаз» осуществляет и располагает подсобными хозяйствами по выращиванию овощных культур и животноводческими хозяйствами (производство мясо-молочной продукции), что является для данного предприятия убыточной деятельностью. Таким образом, часть природной ренты, возникающей в добывающих отраслях, уходит в непрофильные отрасли, создаваемый продукт которых возвращается к сотрудникам нефтегазовой отрасли, и рентные доходы перераспределяются между ними.

Подобные явления в экономической теории, как говорилось выше, получили название *X — неэффективности*. Рентная составляющая, таким образом, перераспределяется между членами нефтегазового сектора, минуя всех остальных субъектов экономики (государство, внешнего потребителя, производителей других отраслей). Несовершенства институциональной среды в российской экономике позволили создать все вышеперечисленные механизмы диффузии ренты.

Четкое определение рентной составляющей доходов нефтегазового комплекса и совершенствование институциональной среды российской экономики, в том числе посредством введения гибкой системы налогообложения нефтегазового комплекса, ориентированной на рентный доход, позволит государству выявлять рентную составляющую и направлять ее как на развитие самого комплекса, так и на решение проблем экономического развития страны. Решение этих вопросов требует формирования и

поддержания системы эффективных, с точки зрения общества, государства и отрасли, институтов функционирования нефтегазового комплекса Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

- Закон РФ от 21.02.1992 г. № 2395-1 «О недрах». (ред. От 06.06.2003 г.). Ст. 1–2.
- Большая Энциклопедия Кирилла и Мефодия 2000. [Электронный ресурс]: 4-е изд. — Электрон, дан. и прогр. — [Б. м.], 2000. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
- Гавшина О. (2011). \$65 млрд для Gunvor // *Ведомости*. 25 февраля. № 33 (2799).
- Информационно-аналитический портал «Нефть России». (<http://www.oilru.com/news/237084/>).
- Информационно-аналитический портал «Российский бизнес». (<http://www.rb.ru/topstory/business/2007/11/01/114541.html>).
- Львов Д.С. (2004). Вернуть народу ренту. М.: Изд-во Эксмо, Изд-во Алгоритм.
- Малкина М.Ю. (2010). К вопросу о «ресурсном проклятии», присваивающем характере хозяйствования и инновационном потенциале российской экономики // *Национальные интересы. Приоритеты и безопасность*. № 15 (72).
- Нуреев Р.М. (2005). Теория общественного выбора. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.
- Отчет о развитии ООО «Волготрансгаз» за 2003 год // Данные получены на ООО «Волготрансгаз».
- Официальный сайт ОАО «Газпром». (<http://www.gazprom.ru>).
- Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. (<http://www.gks.ru>).

ЭЛЕКТРОННАЯ СИСТЕМА ТОВАРНОГО РЫНКА ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

ФОМИНА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Омский государственный университет путей сообщения,
Институт менеджмента и экономики, кафедра «Экономика»,
e-mail: Fomina-u-a@ya.ru

ФОМИН ЭДУАРД ВЛАДИМИРОВИЧ,

Председатель правления Потребительского общества
«Система электронных сделок»,
e-mail: project-ses@ya.ru

На аграрном рынке, как и на любом другом рынке, существуют транзакционные издержки. Одним из путей их сокращения является более эффективная организация товарного рынка и использование информационных технологий.

В статье описан проект по созданию Электронной системы товарного рынка в России, целью которого является сокращение издержек рыночного обмена, не вытесняя рыночные отношения.

Первоначально проект разрабатывался преимущественно для аграрного рынка. Но разработанная технология и организационно-правовая структура позволят использовать проект и для других секторов товарного рынка, как в России, так и в странах ЕС.

Электронная система товарного рынка разработана на основе методологии системного подхода, в частности, синергетики и кибернетики, а также неoinституционализма.

Ключевые слова: товарный рынок; электронная коммерция; сельское хозяйство; самоорганизация.

On the agricultural market, like any other market, there are transaction costs. One of the ways to reduce the costs is a more effective organization of the commodity market and the use of information technologies.

The project on creation of the Electronic commodity market system is described in the article. The aim of the project is to reduce costs of market transactions, without displacing of the market relations.

Initially the project was designed primarily for the agricultural market. But the developed technology and organizational and legal structure will allow to use the project for other sectors of the commodity market, both in Russia and the EU countries.

Electronic commodity market system is developed on the basis of the system approach methodology, in particular the Synergetics and Cybernetics, as well as Neo-Institutionalism.

Keywords: commodity market; e-commerce; agriculture; self-organizing.

Коды классификатора JEL: B52, L81, Q13, Q17.

1. ВВЕДЕНИЕ

На аграрном рынке, как и на любом другом рынке, существуют транзакционные издержки, такие как «издержки выяснения того, каковы соответствующие цены, издержки ведения переговоров и заключения отдельного контракта для каждой транзакции обмена» (*Coase 1937, 390*), и другие.

Измеряя транзакционные издержки, возникающие при продвижении товара на рынке, Уоллис и Норт (в работе 1986 г.) установили, что свыше 45% национального дохода приходится на транзакции, более того, эта доля за последнее столетие выросла примерно с 25% (*Норт 1997, 46*).

Как показали наши исследования 2006 г., транзакционные издержки малых и средних предприятий Омского региона в среднем составляют около 28% (от 10 до 60%) в расходах до налогообложения.

Если транзакционные издержки велики, то для их сокращения предприниматели могут организовать дополнительное производство данного товара внутри фирмы, заменяя рыночные отношения на внутрифирменные.

Например, в России крупные производители зерна часто имеют собственные хранилища зерна (элеваторы) и мельницы, пекарни и даже магазины. Этот вариант сокращения транзакционных издержек приводит к укрупнению фирм и монополизации экономики.

Второй вариант — это установление на рынке долгосрочных отношений с поставщиками и покупателями и заключение долгосрочных контрактов.

Ничто так не важно в России для сокращения транзакционных издержек (особенно риск неисполнения контрактных обязательств), как наличие неформальных личных связей. Такая экономия транзакционных издержек оборачивается тем, что фирма игнорирует новые, более эффективные связи.

И первый, и второй варианты сокращения транзакционных издержек приводят к вытеснению рыночных отношений, монополизации экономики, отмене принципов невмешательства капитализма свободного рынка. Следовательно, возможности адаптации и развития аграрного сектора экономики в условиях изменяющейся внешней среды снижаются.

Существует третий вариант — более эффективная организация самого товарного рынка. Эффективность установления новых рыночных связей должна быть сопоставима с затратами поддержки долгосрочных отношений или внутрифирменными транзакциями крупных компаний и корпораций.

Следовательно, стоит задача — сократить издержки рыночного обмена, не вытесняя рыночные отношения. Именно это является главной целью проекта Электронная система товарного рынка «Система электронных сделок».

Электронная система товарного рынка разрабатывалась в первую очередь для рынков сельскохозяйственной продукции, в частности, для рынков зерна и зерновых продуктов. Но в ходе разработки стало понятно, что необходимо создавать не региональную торговую систему продовольственных товаров, а электронную систему товарного рынка для Российской Федерации.

Причины следующие:

- ◆ продовольствие часто экспортируется за пределы региона, где его произвели;
- ◆ фермеру, производителю зерна, нужно не только продать зерно, но и купить промышленные товары (горючее, запасные части, сельскохозяйственные машины, семена, удобрения и т.д.);

- ◆ Кроме покупателя и продавца в сделках участвуют сторонние банки, склады, экспедиторы, перевозчики, страховые компании и т.д.
- ◆ Проект Система электронных сделок — это разработка как организационно-правовой структуры, так и программной и технологической частей Электронной системы товарного рынка.

2. АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНОГО РЫНКА

Автоматизированная система управления (АСУ) разрабатывается на основе формализованного описания связей (отношений), элементов и процессов объекта автоматизации (товарного рынка).

Связи

Связи (отношения) на товарном рынке есть рыночные транзакции.

Рыночная транзакция описывается через ее параметры: товар, форма торговли, уровень торговли, вход и выход. Конкретные описания товара, формы торговли, уровня торговли и территории включены в соответствующие классификаторы.

Систематизированный классификатор товаров включает следующие уровни: отрасль, подотрасль, товар (тип товара), номенклатура товара, сорт, подробное описание товара (качественные и иные характеристики).

Например,

- ❖ Отрасли: *Сельское хозяйство*, Нефтехимия, Энергетика, Сырье, Машиностроение и т.д. Выбираем «Сельское хозяйство».
- ❖ Подотрасли Сельского хозяйства: Птицеводство, *Растениеводство*, Животноводство и т.д. Выбираем «Растениеводство».
- ❖ Типы товаров (типы товаров растениеводства): *Зерновые*, Масленичные, Бобовые и т.д. Выбираем «Зерновые».
- ❖ Номенклатура товаров (Зерновых): Ячмень, Просо, *Пшеница мягкая*, Пшеница твердая, Рожь, Овес и т.д. Выбираем «Пшеницу мягкую».
- ❖ Сорт (класс) (Пшеницы): высший, 1, 2, 3, 4, 5.
- ❖ Подробное описание товара: фото, видео, технические характеристики товара, ТУ, ГОСТ и т.д.

Классификатор форм торговли строится по критерию — наличие возможности у покупателя и/или продавца изменить цену товара (см. табл. 1)

Таблица 1

Классификация форм торговли

Кто изменяет цену в процессе осуществления экономической связи	Кто конкурирует	Пример
Цена изменяется покупателями	Конкурируют покупатели	Аукцион
Цена изменяется продавцами	Конкурируют продавцы	Тендер
Цена изменяется и покупателями, и продавцами	Конкурируют покупатели и продавцы	Торги
Цена фиксирована покупателем	Конкурируют покупатели	Скупка
Цена фиксирована продавцом	Конкурируют продавцы	Магазин

Источник: Фомина Ю.А. и Фомин Э.В. (2008). *Электронный товарный рынок*. Омск: Русь. 163.

Классификатор уровней торговли описывает границы движения товара. В пределах одной страны можно выделить следующие уровни: *муниципальный* (местный) — охватывает движение товара в пределах отдельного муниципалитета, *региональный* — в пределах отдельного региона (субъекта федерации), *межрегиональный* (федеральный) — в пределах федерации, и *международный*.

Вход и выход рыночной транзакции — это конкретные адреса, откуда и куда движутся товар или деньги.

Таким образом, в Электронной системе товарного рынка определен следующий принцип построения *сегментов* товарного рынка (см. табл. 2).

Таблица 2

Сегмент товарного рынка

Сегмент	Пример
Товар (группа товаров)	Пшеница, мягкая, био
Форма торговли	Торги (форвард)
Уровень торговли	Межрегиональный (в пределах РФ)

Каждому сегменту соответствуют определенные текущие формализованные правила экономического обмена. Внутри сегмента осуществляются однородные рыночные транзакции. Формализованные правила сегмента описывают не только структуру рыночной связи, но и процесс ее осуществления.

Элементы

Элементами рыночной транзакции являются субъекты товарного рынка: покупатель, продавец, банк, склад, экспедитор, перевозчик, страховщик и др. То есть в Электронной системе товарного рынка участниками являются не только покупатель и продавец, но и субъекты рынка, выполняющие функции, которые обеспечивают выполнение сделки на всех этапах ее реализации, так называемые функциональные участники.

Процессы

Процесс осуществления (алгоритм осуществления) рыночных связей в АСУ товарного рынка — это строгая последовательность экономических процедур (операций), обеспечивающих полный цикл товарооборота в электронном виде (см. рис. 1).

В Электронной системе товарного рынка алгоритм осуществления рыночных связей полностью автоматизирован.

Состав участников (активных элементов) и предложенная модель экономической связи в Электронной системе товарного рынка позволяет экономическим агентам осуществлять в электронном виде последовательность всех необходимых процедур для осуществления экономических сделок.

I процедура — организация взаимодействия.

При выполнении этой процедуры пользователь подключается к правилам тех сегментов, которые ему интересны. Тем самым он входит в сегменты рынка и становится виден всем участникам этих сегментов рынка. Теперь он может устанавливать так называемые функциональные связи с участниками рынка (договора банкинга, складирования, экспедирования, страхования, перевозки и т.д.).

II процедура — заключение сделки.

В ходе выполнения этой процедуры покупатель и продавец исследуют встречные и конкурентные коммерческие предложения, формируют свои коммерческие предложения на покупку и продажу товаров и услуг, ведут переговоры с владельцами встречных предложений, организуют схождения по условиям предложений, заключают сделки по факту схождения встречных предложений.

Работа с функциональными участниками — пользователь подключает под оформленную сделку функциональных участников (экспедиторов, перевозчиков, страховщиков) для реального выполнения условий заключенной сделки.

III процедура — исполнение сделки.

В ходе выполнения этой процедуры покупатель переводит деньги на свой счет в банке, продавец — товар на свою складскую карточку в складе.

Эта процедура позволяет покупателям и продавцам дать поручения другим пользователям выполнить реальные действия с товаром и деньгами по условиям сделки. Условия сделки в Электронной системе товарного рынка закреплены паспортом сделки, под которым стоят электронные цифровые подписи (ЭЦП) сторон сделки, участников исполнения сделки, а также организаций структуры сопровождения.

В соответствии с паспортом сделки и наступлением момента исполнения обязательств пользователи выполняют передачу товара/денег, банкинг, складирование, страхование, экспедирование, перевозку.

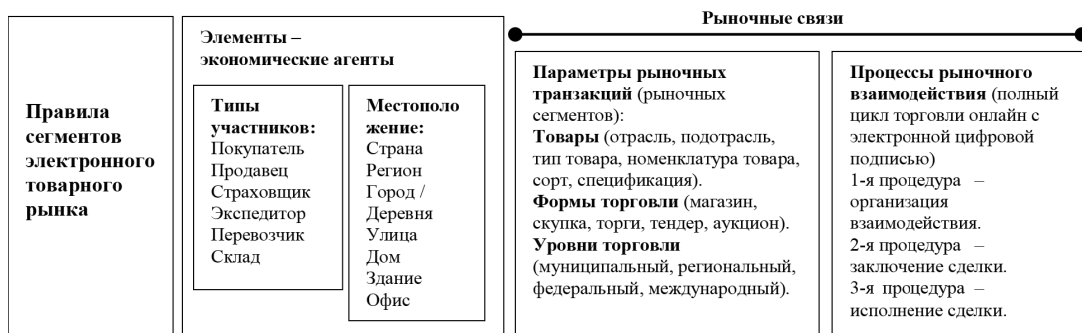


Рис. 1. Системное описание рыночных транзакций на основе теории системотехники и неоинституционализма

Разработанная технология Электронной системы товарного рынка позволяет организовывать полный цикл товарооборота в электронном виде по любому товару, через любую форму торговли и на любом уровне торговли, то есть на любом сегменте электронного товарного рынка.

Результаты разработки показали, что технология Электронной системы товарного рынка универсальна и для России, и для любой другой страны, и для внешнеэкономических связей.

Для обеспечения юридической значимости Электронной системы товарного рынка необходимо разработать базовую технологию — Электронную систему внешнего юридически значимого документооборота с использованием электронной цифровой подписи.

В настоящее время разрабатывается Электронная система внешнего юридически значимого документооборота для России. Планируется подготовка к опытной и рабочей эксплуатации Электронной системы внешнего документооборота.

3. СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ТОВАРНОГО РЫНКА КАК САМООРГАНИЗУЮЩАЯСЯ СИСТЕМА

Для того чтобы обеспечить функционирование, адаптацию и развитие Электронной системы товарного рынка, необходимо разработать организационно-правовую структуру. Для разработки организационно-правовой структуры системы требуется иметь структурно-функциональную теоретическую модель товарного рынка.

Задача разработки структурно-функциональной модели товарного рынка была решена на основе методологии системного подхода, в частности синергетики и кибернетики, а также неоинституционализма. Причем кибернетика используется в той части, где она не противоречит синергетике.

Это дало возможность разработать модель самоорганизующейся системы, адекватной товарному рынку, в которой описаны структура системы, функции элементов и подсистем, типы правил и связей.

На рис. 2 представлена структурно-функциональная модель товарного рынка как самоорганизующаяся система.

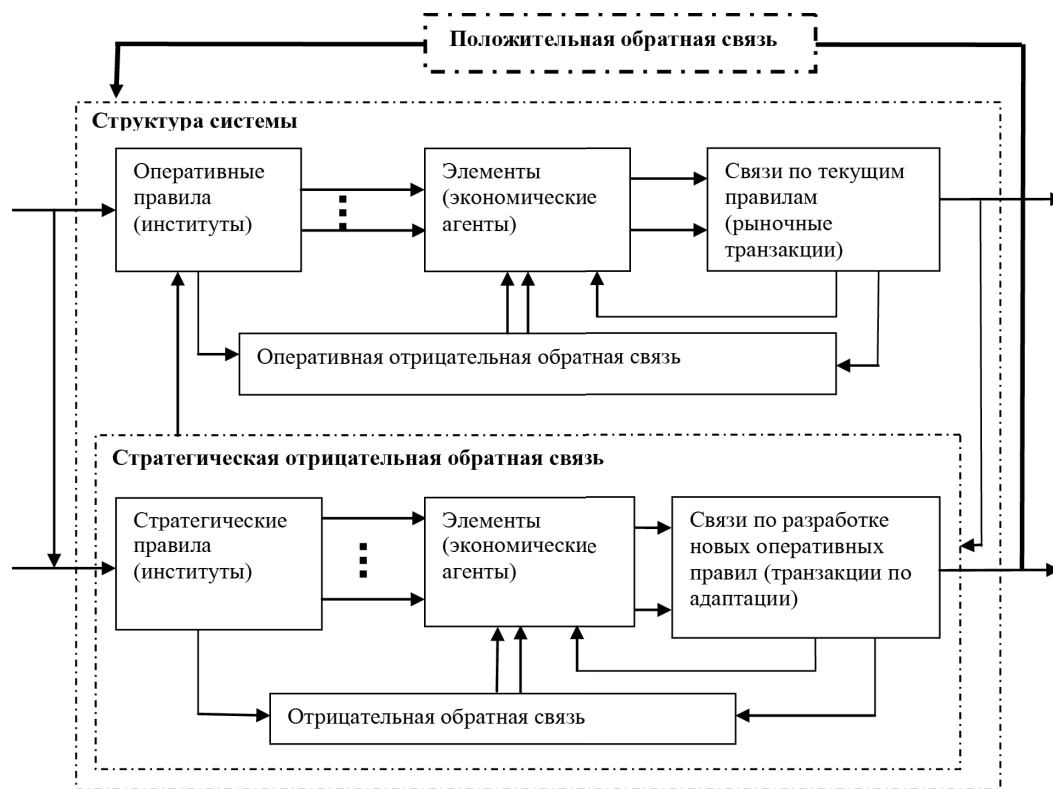


Рис. 2. Модель товарного рынка как самоорганизующаяся система

Положительная обратная связь показана жирными линиями

Первый структурный элемент самоорганизующегося товарного рынка — это правила (институты), регулирующие взаимодействие экономических агентов.

Второй структурный элемент — это элементы, то есть экономические агенты (организации и индивиды), осуществляющие транзакции по правилам (институтам).

Третий структурный элемент — это прямые связи, то есть рыночные транзакции.

Четвертый структурный элемент — это обратные связи, отрицательные и положительные.

Отрицательная обратная связь корректирует (компенсирует) отклонения в работе системы на основе поступающей информации. Отрицательная обратная связь делится на оперативную и стратегическую обратные связи.

Оперативная отрицательная обратная связь корректирует (компенсирует) отклонения в работе системы на основе поступающей информации, не изменяя при этом структуры системы. Функция оперативной обратной связи на товарном рынке — поддержка и контроль (но не изменение) процессов и структуры экономического обмена на товарном рынке. Оперативная отрицательная обратная связь эффективна при незначительных внешних и внутренних колебаниях. При росте флуктуаций необходима стратегическая обратная связь.

Функция подсистемы *стратегической отрицательной обратной связи* — адаптация правил и структуры системы к изменившимся условиям внешней и внутренней среды. Функция подсистемы стратегической обратной связи товарного рынка — это изменение, модернизация институтов и структуры товарного рынка.

Положительная обратная связь — это процесс воздействия неучтенных ранее внешних и внутренних флуктуаций, которые приводят к росту числа новых флуктуаций в системе, создающих угрозу разрушения системы.

Сложные системы способны реорганизовываться в системы иного характера. При этом главную роль начинают играть элементы, способные воспринимать информацию из положительной обратной связи. Эти элементы создают новые правила и организуют диссипативную структуру. Это есть механизм самоорганизации.

Функция диссипативной структуры — переосмысление, пересмотр и изменение стратегических и оперативных правил системы, то есть организация новой структуры на месте прежней структуры или построение системы «с нуля». После преобразования системы диссипативная структура исчезает, как бы растворяясь в системе.

4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ СТРУКТУРА ЭЛЕКТРОННОЙ СИСТЕМЫ ТОВАРНОГО РЫНКА

Для Электронной системы товарного рынка на основе модели самоорганизующейся системы разработана организационно-правовая структура.

На рис. 3 представлена организационно-правовая структура Электронной системы товарного рынка.

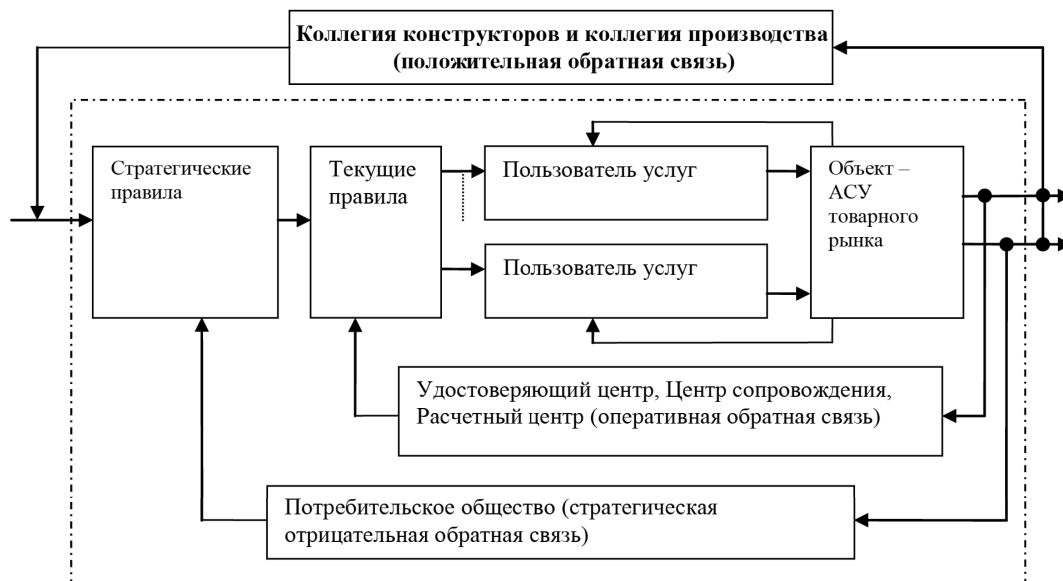


Рис. 3. Организационно-правовая структура Электронной системы товарного рынка

Стратегическая отрицательная обратная связь

В соответствии с российским законодательством участники товарного рынка могут учредить потребительское общество (кооператив) для создания, регулирования и развития Электронной системы товарного рынка на условиях: один пайщик — один голос¹. В потребительском обществе одновременно могут участвовать и власть, и бизнес, и граждане.

¹ См.: Закон «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в РФ» от 19.06.1992 № 3085-1.

Пайщики участвуют в паритетном инвестировании и управлении Электронной системой товарного рынка и получении кооперативных выплат.

Для обеспечения широкого представительства субъектов товарного рынка в составе пайщиков потребительского общества в члены общества привлекаются некоммерческие организации, объединяющие представителей субъектов товарного рынка, как правило, по отраслевому принципу.

Потребительское общество, действуя по стратегическим правилам, образует переменную структуру.

Таким образом, выполняются требования самоорганизующейся системы к переменной структуре. Субъекты рынка (элементы системы) участвуют в управлении, регулировании и развитии всей системы. Автоматизированная система управления (АСУ) товарного рынка находится в кооперативной собственности, стратегические правила регулируются и развиваются на паритетной основе.

В процесс адаптации Электронной системы товарного рынка, организации новых сегментов и изменения правил вовлечены пайщики, разработчики, активные пользователи, а также опосредованно через некоммерческие организации, являющиеся пайщиками, вовлечены члены этих некоммерческих организаций.

Тем самым в Электронной системе товарного рынка обеспечивается достаточно глубокая обратная связь от субъектов рынка, которая регулирует и адаптирует Систему адекватно изменениям, происходящим на реальном товарном рынке и во внешней среде.

Оперативная отрицательная обратная связь

Потребительское общество разрабатывает текущие правила и АСУ товарного рынка, организует оперативную обратную связь — учреждает или подключает организации, выполняющие функции структуры сопровождения (центр сопровождения, удостоверяющие центры, расчетный центр).

Центр сопровождения осуществляет коммерческую эксплуатацию системы — продает услуги по обеспечению внешнего документооборота, оборота товаров и услуг. Удостоверяющие центры поддерживают технологию электронной цифровой подписи. Расчетный центр осуществляет расчеты за предоставленные услуги.

Так как организации структуры сопровождения подключаются на основе кооперативного решения пайщиков, то это должно исключить возникновение внутренних административных барьеров по аккредитации и подключению субъектов товарного рынка к Электронной системе товарного рынка, что в свою очередь исключит возможности монополизации рынков и сегментов.

Положительная обратная связь

При потребительском обществе создаются коллегия конструкторов и коллегия производства. Коллегии объединяют пайщиков, разработчиков и активных пользователей услуг системы. Функция коллегий — обновление и развитие всей системы. Коллегии выполняют функции положительной обратной связи и пытаются учесть те отклонения, которые не учтены в отрицательных обратных связях.

Таким образом, **рыночные транзакции** (прямые связи, обмен) в Электронной системе товарного рынка осуществляются **на основе принципов конкуренции** субъектов рынка. **Оперативные обратные связи** (поддержка текущих правил обмена) строятся **на основе принципов контроля** со стороны структуры сопровождения. **Стратегические обратные связи** (адаптация к изменяющимся внешним и внутренним условиям и изменение правил) осуществляются **на основе принципов кооперации** субъектов рынка.

Спрос на участие в механизмах обратной связи (адаптации и самоорганизации) будет обеспечиваться в первую очередь средними и мелкими товаропроизводителями,

которые самостоятельно не могут составить конкуренции крупным транснациональным компаниям в продвижении своей продукции на рынок до конечного покупателя. Это повысит конкуренцию на рынке и даст импульс развитию мелкого и среднего предпринимательства.

Выше описана организационно-правовая структура Электронной системы товарного рынка, достаточная для региона. Но товарный рынок является межрегиональной и транснациональной системой.

Закон о потребительской кооперации в Российской Федерации позволяет создать сетевую межрегиональную организационно-правовую структуру для Электронной системы товарного рынка.

При наличии транснациональной организационно-правовой структуры описанная выше технология Электронной системы товарного рынка также будет являться транснациональной, поскольку безразлично, в какой стране находятся пользователи. Все заключенные сделки будут иметь юридическую значимость и содержать понятный для всех механизм их осуществления.

В Казахстане, Белоруссии, Украине, Франции, Австрии, Германии, Англии и Испании законодательство о кооперативах во многом схоже с российским, в том числе есть законы о кооперативах, потребительских кооперативах или кооперативных обществах. Например, российское потребительское общество может осуществлять те же функции, что и австрийский кооператив с ограниченной ответственностью его членов (*Genossenschaft mit beschränkter Haftung ihrer Mitglieder*)².

Сказанное позволяет сделать предварительные выводы о возможности реализации организационно-правовой структуры системы в СНГ и Евросоюзе. Разработанная система может быть внедрена для использования как внутри определенной страны, так и для информационного и экономического обмена между субъектами рынка разных стран.

5. ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ДОВЕРИЯ К ЭЛЕКТРОННОЙ СИСТЕМЕ ТОВАРНОГО РЫНКА

При использовании информационных технологий возникает вопрос электронного доверия (E-trust). Электронное доверие складывается из возможностей Электронной системы товарного рынка обеспечить целый ряд показателей, в частности:

- ◆ независимость организационно-правовой структуры, программного продукта, продуктов удостоверения и шифрования информации от узкого круга лиц или государства, так как Электронная система товарного рынка построена на принципах потребительской кооперации;
- ◆ наличие технологии, исключающей оппортунистическое поведение участников системы и обеспечивающей минимизацию рисков потери денежных и товарных средств по сделкам, заключенным в электронном виде. В Электронной системе товарного рынка в сделках участвуют не только покупатель и продавец, но и банки, склады, экспедиторы и страховщики. Также в системе есть статистика по совершенным ранее сделкам, используется механизм резервирования средств под сделку;
- ◆ исключение несанкционированного просмотра и распространения содержания пересылаемой, хранимой и обрабатываемой информации.

Сетевая организация потребительских обществ, размещение всей информации, услуг по обучению, подключению и работе по единым спецификациям и классифика-

² См.: Gesetz vom 9. April 1873, über Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften. Nr. 70/1873. Österreich.

торам в Интернет обеспечат минимальные издержки на доступ к Электронной системе товарного рынка.

Электронная система товарного рынка, прежде всего, ориентирована на малый и средний бизнес, все больше вытесняемый монополиями с рынка. Не владея ресурсами для активной рекламной кампании, не обладая эффектом масштаба, малым предпринятием, в том числе и фермерам, все сложнее удержать покупателя. Электронная система товарного рынка сможет поддержать конкурентоспособность малого и среднего бизнеса, позволит потребителю выбирать качественную продукцию, исходя из ее действительного состава и происхождения.

Влияние Электронной системы товарного рынка на транзакционные издержки.

Внедрение Электронной системы товарного рынка в первую очередь окажет влияние на издержки внешнего юридически значимого документооборота (договора, товарные накладные и т.п.). В табл. 3 приведен сравнительный анализ расходов на бумажный и электронный документооборот (усредненные показатели по Омскому региону).

Таблица 3

Сравнительная характеристика бумажного и электронного документооборота

Характеристика	Бумажный документооборот	Электронный документооборот
Расходы на печать документа	5 руб. Печать документа (краска, бумага, амортизация орг. техники)	5 руб. Как показывает практика, эта часть расходов существенно не сокращается, так как фирмы пока предпочитают иметь бумажный экземпляр для внутреннего использования
Расходы на передачу документа оператору	15 руб. Выход на оператора и передача документа оператору (конверт, транспортные расходы)	5 руб. (максимум). Это цена пересылки документа в Электронной системе товарного рынка
Доставка оператором документа	15 руб.	
Итого расходы на один документ	35 руб.	10 руб.
Время пересылки	1–10 дней	3–5 мин.

В таблице не учитываются расходы на заработную плату специалистов предприятия, в том числе отдела делопроизводства, юристов и т.д. Эти расходы существенно не сократятся.

Таким образом, использование электронного документооборота в Электронной системе товарного рынка приведет к сокращению издержек экономических агентов на документооборот в среднем в 3,5 раза, ускорит процесс документооборота в десятки раз, что также окажет влияние на сокращение транзакционных издержек. Это подтверждается практикой использования электронного документооборота поручений между фирмами и банками (системы Интернет-банка).

Внедрение Электронной системы товарного рынка и перенос полного цикла товарооборота в электронный вид приведет к сокращению таких издержек, как издержки на позиционирование на рынке; маркетинговые исследования рынка и реклама; поиск партнера, ведение переговоров и представительские расходы; командировочные расходы; контроль исполнения сделки.

В то же время, практически не сократятся расходы на заработную плату персонала (коммерческой службы, маркетинга, юристов, экономистов и др.), расходы на связи с общественностью.

Существенно сократится время на заключение сделки — в Электронной системе товарного рынка оно составит не более 45 мин.

Согласно проведенным в 2006 г. расчетам, при использовании Электронной системы товарного рынка транзакционные издержки малых и средних предприятий для Омского региона сократятся на 3–12%, в среднем на 6% (в расходах до налогообложения).

Стоимость услуг Электронной системы товарного рынка не будет превышать 2% от суммы сделки. При этом Система выполняет функции третьей доверенной стороны в сделках, обеспечивая контроль безопасности и страхование сделки.

Исходя из средней оценки транзакционных издержек по Омскому региону в 28% (в расходах до налогообложения), экономия от внедрения Электронной системы товарного рынка для экономических агентов составит от 1 до 10 %.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Аграрный рынок всегда был и остается одним из наиболее свободных рынков. Это связано с тем, что производство сельскохозяйственной продукции находится под сильным влиянием внешней среды. То есть, чтобы лучше справляться с внешними флуктуациями, аграрный рынок должен придерживаться принципов свободного рынка, а следовательно, принципов самоорганизации.

Поэтому аграрный рынок может стать благоприятной средой для внедрения Электронной системы товарного рынка, основанной на принципах конкуренции и кооперации, свободы и самоорганизации. Использование Электронной системы товарного рынка, поможет сделать аграрный рынок более адаптивным и самоорганизующимся.

Что получают экономические агенты от внедрения Электронной системы товарного рынка?

Свободу быстро, дешево, в автоматическом режиме осуществлять объективную оценку эффективности возможных экономических связей, в которых они заинтересованы, — в противоположность существующей субъективной оценке эффективности собственных экономических связей в условиях отсутствия оперативной и достоверной информации о новых возможных экономических связях и высоких издержках на их поиск и установление.

Свободу регулировать и развивать те сегменты товарного рынка, в которых они работают, — в противоположность существующему отсутствию возможностей у мелких и средних предпринимателей непосредственно изменять правила игры интересующих их сегментов рынка.

Свободу участвовать в регулировании и развитии самого института товарного рынка. Это снизит зависимость от административных решений, которые обычно регулируют рынок в критических обстоятельствах и с большим опозданием.

Аграрный рынок — не изолированная система, и его агенты связаны с другими секторами экономики. Поэтому внедрение Электронной системы товарного рынка на аграрном рынке может привести к распространению принципов конкуренции и кооперации на другие рынки.

ЛИТЕРАТУРА

Закон от 19.06.1992 г. № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в РФ».

Винер Н. (1958). Кибернетика и общество / Под ред. В.А. Малинина. М.: Изд-во иностранной литературы.

Лефевр В.А. и Адамс-Веббер Дж. (2001). Функции быстрой рефлексии в биполярном выборе // *Рефлексивные процессы и управление*. Т. 1. № 1.

- Николис Г. и Пригожин И.* (1990). Познание сложного / Пер. с англ. М.: Мир.
- Норт Д.* (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: Пер. с англ. / Под ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала».
- Пригожин И.* (2001). Конец определенности. Время, хаос и новые законы природы. Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика».
- Пригожин И. и Стингерс И.* (1986). Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / Пер. с англ. М.: Прогресс.
- Фомина Ю.А. и Фомин Э.В.* (2008). Электронный товарный рынок. Омск: Русь.
- Хакен Г.* (1991). Информация и самоорганизация: Макроскопический подход к сложным системам: Пер. с англ. / Под ред. Л.И. Третьяковой. М.: Изд-во Мир.
- Хакен Г.* (1985). Синергетика: иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах: Пер. с англ. / Под ред. Ю.Л. Климонтовича. М.: Изд-во Мир.
- Coase, R.* (1937). The Nature of the Firm // *Economica*. Vol. 4. Issue 16. 386–405. November.
- Gesetz vom 9. April 1873, über Erwerbs und Wirtschaftsgenossenschaften. Nr. 70/1873. Österreich.

КРИЗИС РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ИННОВАЦИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ И МЕНТАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

КОЛОСОВСКИЙ АНДРЕЙ МИХАЙЛОВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики фирмы и рынков,
Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта
e-mail: andrei_kolosovsky@pochta.ru

В статье исследуются основные проблемы российской экономики, особенности институциональных изменений, методы модернизации. Подчеркивается необходимость осуществления в российской экономике технологического рывка. Анализируются причины мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг.

Ключевые слова: инновации; менталитет; институты; человеческий капитал; этногенез; теория пассионарности.

The main problems of Russian economy, peculiarities of the institutional changes and the methods of modernization are investigated in the article. The need for technological breakthrough in the Russian economy is emphasized. The reasons of the global financial crisis of 2008-2009 are analyzed.

Keywords: innovation; mentality, institutions, human capital, ethnogenesis, the theory of passionarity.

Коды классификатора JEL: B52, O31, J24.

Экстенсивный сырьевой рост последних 8–9 лет (1999–2008 гг.), покрывавший непомерные аппетиты государства и стимулировавший непомерное разрастание российских «священных коров» — естественных сырьевых монополий и многоликого чиновничества, закончился. Экономического чуда не случилось. Даже колоссальные цены на нефть и другие сырьевые (читай, «колониальные») товары не покрывают постоянно растущих потребностей страны. Расплачиваемся бегством капитала, потерей экономической динамики, немалой инфляцией, неэффективной занятостью и иммиграционной деформацией рынка труда, другими проблемами макроэкономической несбалансированности. Все это ведет к необходимости настойчивого поиска такого эффективного механизма будущего устойчивого, неинфляционного роста, которым является технологическая модернизация экономики на инновационной основе. Путь этот сколь известен, столь и не нов (кроме России). Этот локомотив показал свою эффективность в новых индустриальных странах, способствовал переходу наиболее экономически развитых стран к постиндустриальному хозяйству.

Следует назвать еще одну вескую причину, по которой становится не только бесперспективным, но и просто опасным традиционный сырьевой дрейф российской экономики. Причина эта состоит в низкой рентабельности отечественного нефтегазового сектора: себестоимость добычи нефти в России — в 2–2,5 раза больше, чем у таких основных поставщиков нефти на мировой рынок, как Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт (себестоимость добычи нефти в 2001 г.: Саудовская Аравия — 3 долл., Россия — 7,05 долл., Норвегия — 10 долл., Венесуэла — 10 долл., Иран — 4 долл., ОАЭ — 3 долл., Ирак —

3 долл., Кувейт — 3 долл., Нигерия — 5 долл., Мексика — 10 амер. долл.)¹. Кроме того, значительно истощены традиционные нефтяные месторождения, и требуются значительные инвестиции по освоению новых, перспективных, но равно и труднодоступных — на шельфе северных российских морей. На шельфе содержится четверть наших запасов нефти и половина запасов газа. Распределены они следующим образом: Баренцево море — 49%, Карское — 35%, Охотское — 15%. И лишь менее 1% находится в Балтийском море и на нашем участке Каспия (*Осадчий 2006*).

Таким образом, России ничего не остается, как переходить на рельсы инновационной модернизации своей экономики. Однако здесь есть еще один вопрос: почему вообще усиленно обсуждается проблема неинновационности российской экономики? Как оно случилось, что Россия до сих пор не стала экономически мощной инновационной державой? Существует достаточно много работ, посвященных изучению этого вопроса (*Колосовский 2010, 27–33; Шаститко, Афонцев и Плаксин 2008, 71–85*). На взгляд автора, причины хронического инновационного отставания российской экономики, коренятся в институционально-ментальных особенностях российской цивилизации, выражающихся, в частности, в традиционной сакральности государства, общественном этатизме (*Зубова 2008, 136–141; Щекотихин 2008, 161–168*) и патернализме.

По мнению Винокурова М.А. и Карнышева А.Д., основные проблемы российской экономики состоят в неэффективности ресурсной ориентации, ее высокой энерго- и материалоемкости, демографическом кризисе, слабой развитости инновационных технологий и т.д. Вопросы преодоления названных недостатков авторы рассматривают с человеческой и этнокультурной точек зрения. Причем этнокультурный фактор иллюстрируется внешними и внутренними, значащими для российского государства фактами (*Винокуров и Карнышев 2010, 8–12*).

В частности, как отмечают Н.И. Комков и Н.П. Иващенко (*Комков и Иващенко*), на начальном этапе реформ многие механизмы рыночной экономики еще не были созданы, а условия справедливой конкуренции и формирования равновесных цен нарушались неконтролируемой монополией некоторых предприятий, поддерживаемой коррупционными чиновниками и криминалом. Все это приводило к тому, что прогрессивные, активные стратегии развития использовались ограниченно, а стратегии выживания и адаптации преобладали.

Предварительный вывод из базовых данных настоящего исследования состоит в том, что России необходимо срочно, но планомерно принять и реализовать комплекс мер не только экономического, но и образовательного, культурно-воспитательного плана по корректированию общественной ментальности. При этом не следует забывать, что ментальность во многом есть отражение экономической действительности, истории развития страны.

Особенностью российского менталитета является высочайший конформизм, уникальная способность приспосабливаться к любым изменениям, сводящие, в принципе, на нет даже самую возможность успеха реформ. Отсюда — их гипотетичность. Это с одной стороны. С другой, — «оторванность», этакий высшей степени снобизм российского политического класса, а также чиновничества, их автономность, независимость от общественного мнения, при нарастающем недоверии широких слоев общества. Идет это, отчасти, от деградации институтов публичной власти, формальности программ и действий. Однако наступает момент истины — тотальная модернизация востребована уже не благодаря внутренним факторам, требованиям сиюминутной политической конъюнктуры, электоральным ожиданиям, и не желанием политической

¹ См.: Мировой рынок нефти. (<http://rusanalit.livejournal.com/457695.html>).

элиты прибавить себе популистского рейтинга, но как результат внешнего воздействия, действия факторов глобальной и межстрановой конкуренции, она продиктована необходимостью выживания государства, да и российской цивилизации в целом. Ситуация, в действительности, такова, что у России имеется последняя возможность использовать свой шанс провести тотальную инновационную модернизацию по постиндустриальному типу. Ситуация во многом схожа с той, которая сложилась в СССР в период 30–40 гг. XX в., когда в результате чрезвычайного перенапряжения в стране удалось осуществить индустриальный технологический переход. Страна прочно заняла одно из лидирующих позиций в мировой экономике. Однако заплатить за этот скачок тогда пришлось сверхвысокой ценой, ценой разрушения крестьянства, жесточайших репрессий и политических гонений, а также сегодняшней депопуляцией.

Вопрос, таким образом, стоит крайне остро: российской экономике крайне необходимо, причем, в кратчайшие сроки осуществить технологический рывок, не допускающий, однако, насилия, столь часто практиковавшегося в России в прошлом. Россия уже не в состоянии будет пережить повторения подобных методов модернизации.

Осуществить требуемый переход возможно, опираясь на имеющиеся у общества ресурсы. Главным из них, по мнению автора, как не банально это звучит, является доверие в обществе, доверие к институтам и индивидам, доверие бизнеса к государству, доверие общества к государству, доверие государства к своему народу. Другими словами, речь идет о социальном капитале и его роли в модернизации экономики и страны в целом (*Kolosovsky 2009, 8–9*).

Вторым по значимости фактором выступает давно имеющийся в стране инновационный сектор: российская наука, инженерный корпус — высококачественный человеческий и интеллектуальный капиталы, способные (при надлежащем к ним отношении со стороны политической элиты) обеспечить решение вопроса, вынесенного в заголовок настоящей статьи.

Проблема перехода России, ее регионов на рельсы инновационного развития имеет многофакторный характер. Многие практические шаги политической власти, нацеленные на реализацию этой многообещающей стратегии развития страны, до сих пор опираются на использование традиционного ресурсно-сырьевого бюджетобразующего подхода, обеспечивающего финансирование различных программ развития, даже такого самодостаточного, как инновационный путь. Это напоминает ситуацию, когда в роли толкача, чтобы завести автомобиль, используется сила мускулов. При этом не рассматривается сама возможность перехода на преимущественно инновационный путь развития в ближайшие несколько лет. С самых высоких трибун заявлено, что еще, как минимум 50 лет Россия будет развиваться за счет топливно-сырьевых источников. Что касается научных публикаций, посвященных теме инновационного развития страны, то их достаточно много, и посвящены они различным аспектам и направлениям по этой широчайшей теме, в т.ч. организационным, инвестиционно-финансовым, макро и микроэкономическим и пр. Однако, по мнению автора, недостаточно работ, посвященных роли человека, индивида в обеспечении результативности инновационного процесса, эффективности общественных и частных инвестиций, направленных в этот процесс. Дефицит таких исследований отражает господствующую в российском обществе точку зрения о товарной природе человеческого капитала, что, подобно крепостному праву в прошлом, тормозит развитие современной российской экономики. Происходит это из-за того, что наемный работник зависим от предпринимателя-капиталиста (владельца физического капитала), а целью современного экономического общества (*Kolosovsky 2009, 8–9*) является не развитие человека, а получение максимальной при-

были за счет использования его способностей (*Чистяков 2007, 4*). При этом следует заметить, что большинство авторов рассматривают интеллектуальный капитал не с позиции работника, а с позиции бизнеса, т. е. как источник успешного развития фирмы. При этом не уделяется должного внимания основам теории интеллектуального капитала, а способности и качества человека (работника) рассматриваются всего лишь в качестве составного элемента интеллектуального капитала фирмы. Среди авторов, которые затронули вопросы качественного экономического роста, связанного с развитием человеческого капитала, можно назвать таких как Д.С. Львов, Т.В. Чечелева, Ю.В. Дякина, М.А. Щербатых (*Львов 2004; Эффективный экономический рост 2001; Дякина 2004; Щербатых 2003*).

Следует отметить, что проблема функционирования человеческого, и шире, социального капитала, настолько широка и фундаментальна, что одной лишь экономической науке здесь не справиться — требуются исследования на стыке с другими общественными науками. Однако специфика именно человеческого капитала — как саморазвивающейся социокультурной и психофизиологической сложноорганизованной ресурсно-экономической индивидуально-рефлексирующей системы (*Семенов 2006, 62–77*) — такова, что при разработке эффективных технологий управления ею недостаточно исходить из одних лишь экономических представлений, без учета знаний смежных наук об обществе и человеке, в том числе социологии (*Радаев 1998*), психологии и акмеологии. Поэтому целесообразен междисциплинарный подход к изучению человеческого капитала применительно к фундаментальным проблемам капитализации человека и прикладным задачам оптимизации управления экономическими и человеческими ресурсами. Помимо этих традиционных социально-экономических показателей необходимо выделить также медико-биологические, демографо-культурологические и психолого-акмеологические (в том числе организационно-деятельностные, креативно-инновационные, рефлексивно-личностные и т.п.) (*Семенов*). Так, нам представляется, что возникшая недавно экономическая биология человека (*Миронов 2004, 141–150*) задает свой, эволюционно-экономический и медико-биологический, масштаб оценки капитала, позволяя рассматривать развитие его капитализации человека не только с традиционных социально-экономических представлений, но и в несколько иной логике — природно-базисных, а именно, биолого-цивилизационных изменений. Соответственно трансформируется (*Семенов 2009, 434–441*) предмет изучения человека как капитала: от его первоначального анализа на базе классической политэкономии через последующую трактовку с эволюционно-антропометрических позиций биологической экономики до современного понимания в гуманитарном человекознании как социального капитала, характерного для развития высокоиндустриального и постиндустриального общества, вступившего в эпоху глобализации. Важно подчеркнуть, что эффективное социально-экономическое развитие и глобализация общества во многом определяются не только прорывами в науке и технике (например, создание Интернета и нанотехнологий), но и глубокими изменениями в технологии труда, организации профессиональной деятельности и управлении человеческими ресурсами, в том числе способностями и знаниями, рефлексивно-творческим потенциалом и другими аспектами капитала человека как субъекта деятельности и экономического поведения.

Важное значение профессионально-творческих ресурсов для капитализации человека подчеркивают философы, экономисты и психологи (*Бузгалин и Колганов 2006, 125–141*) Р. Флорид, А. Бузгалин, А. Колганов, И.Н. Семенов и др. Стратегическое значение приобретает изучение и развитие творческого потенциала современного профессионала в сфере экономики и управления как важной составляющей человеческого капи-

тала, поскольку одной из характерных тенденций развития современной экономической науки является переход от «человека экономического» (*homo economicus*) к «человеку постэкономическому» (*homo posteconomicus*) (Kolosovsky 2009, 10), «человеку творческому» (*homo creator*). В связи с этим необходима разработка комплексных моделей, интегрирующих социально-экономические, психофизиологические и рефлексивно-акмеологические аспекты человека как субъекта и объекта капитализации, включающей в себя такие ее компоненты, как профессиональное образование, социальное управление, а также личностно-профессиональный рост, развитие способностей (в том числе рефлексивных (Кларин и Семенов 1995; Шадриков 2007)) и самореализацию творческого потенциала в социальной деятельности.

Недостаточное внимание к человеку-инноватору, к индивиду как ядру инновационного процесса в научной литературе во многом является следствием слишком хорошо известной российской традиции, умаляющей роль человека труда в развитии общества. Следствием этой традиции является методологический вакуум в практических управленческих бизнес-технологиях, применяемых в корпоративном секторе, нацеленных на усиление интенсивности использования (эксплуатации) производительного труда, но не на стимулирование творческого потенциала работников. Та же ситуация наблюдается и в макроэкономических подходах, основывающихся на недооценке роли сферы человека в деле становления будущего страны. Все это приводит к общей неэффективности отечественного хозяйственного механизма. Восполняется этот народно-хозяйственный дефицит «инновационными заимствованиями», т.е. импортом достижений науки и техники из-за рубежа.

Говоря о вреде «инновационных заимствований», следует отметить, что таковые приносят больше вреда, чем пользы для российской экономики. Например, авторы статьи (Келле, Михайлов и Шведовский 2001, 114–122) показали, что увеличение с помощью закупок за рубежом существующего «портфеля изобретений» более чем на 50% приводит к деградации отечественного инновационного потенциала.

Как представляется автору, корень рассматриваемой проблемы значительно глубже кажущейся на первый взгляд. Проблема лежит в особенности российской цивилизации.

Что же касается проблем регионального развития, которые также обострились в последнее время, то их можно попытаться объяснить и спрогнозировать на основе методологии, также предоставляемой теорией поведенческой экономики на стыке различных наук, как то: этнография, социология и экономика. Как представляется автору, описать сколь-нибудь адекватно процессы, происходящие в регионах, в территориях проживания этно-социо-культурных сообществ, или, просто, этносов, практически невозможно. В этой связи для целей регионального анализа автору представляется актуальным применить методологию, предложенную выдающимся российским советским ученым-историком Л. Гумилевым, — теорию пассионарности (Гумилев 2009, 13–18).

Очевидно, что одни и те же экономические процессы в разных регионах будут протекать по-разному, со своими особенностями. Не последнюю роль здесь будет играть этнос, проживающий на данной территории. Зададимся вопросом: почему на прилегающих территориях сопредельных стран (России, Польши и Литвы), некогда принадлежавших Восточной Пруссии, со сходными географо-климатическими условиями, хозяйственные процессы протекают по-разному. Ответ, как говорится, лежит на поверхности. Территории принадлежат разным государствам, здесь граничащим, они осуществляют разную региональную политику. Это понятно. Однако здесь действует еще один фактор, который в региональной экономике не принято всерьез рассматривать. Речь идет о разных этносах, развивающихся на данных территориях.

Так вот, что касается населения, или, иначе, этноса, то ни одна из широко используемых экономических моделей не опускается до изучения его поведения. А ведет он себя в целом именно иррационально. Иррациональность эта является как бы результирующей силой разнонаправленных действий различных индивидов. Одни из них четко представляют свои цели и следуют им. Другие не имеют никаких целей (таких подавляющее большинство) и их поведение хаотично. Однако и первые и вторые осуществляют свое поведение в соответствии со своими взглядами, интересами, страстями («*passio*»), конкурируя с другими индивидами, добывая свои источники существования. Процесс этот протекает перманентно, с ограничениями, накладываемыми уровнем морали, традициями общества, уровнем бытовой, поведенческой культуры и нравственности индивидов. Другими словами, институциональная структура будет оказывать существенное влияние на принятие индивидами своих решений. Не последнюю роль здесь играют традиции и культура общества, менталитет этноса. Кроме того, следует отметить, что под влиянием целесообразной деятельности различных институтов, например, государства, церкви, а также царящей в обществе морали и нравственности «направляется» поведенческий вектор по тому курсу, который требуется элите общества в конкретной ситуации. В последнем случае можно было бы говорить о рациональной целенаправленной деятельности, если бы не

Если вооружиться инструментарием «теории пассионарности», влияющей на этногенез, то историю самого западного края России можно описать, только опираясь на историю перемещения пассионариев. Причем начиная с древних балтов, а затем прусских племен, которых сменил орден крестоносцев. Затем наступили советские времена, где на третьей части бывшей Восточной Пруссии был сформирован калининградский этнос, советская колония. Если исходить из смысла термина «пассионарность», который у Гумилева означает не иначе как «страсть» («*passio*», лат.), то становится совершенно очевидным, нами движут страсти, что не противоречит самым солидным современным учениям, в т.ч. и марксизму.

Что же до менталитета русского населения, составляющего основу (до 80% национального состава) этноса, населяющего нынешнюю Калининградскую область, то это тема для особого разговора.

Представители современной неоинституциональной экономической науки отмечают, что институты этики не являются продуктом целенаправленной деятельности индивида или группы индивидов. Они формируются в результате эволюционного культурного отбора². Индивиды, принимая решения в процессе хозяйственной деятельности, учитывают те ограничения, которые обуславливаются устоявшимися и принятыми как традиционные матрицами поведения. Игнорируя доминирующие в обществе этические нормы, индивиду трудно рассчитывать на успех своего дела.

Но самое важное заключается в том, что, действуя согласно правилам, которые закрепились в результате эволюционного отбора, субъект хозяйственной деятельности использует больше информации о приемлемости своих поступков, чем он может получить и осмыслить, руководствуясь лишь одной рациональностью. Неслучайно Ф. Хайек отмечает по этому поводу: «Рационализм может быть ошибочным, и традиционная мораль может в некоторых отношениях обеспечить более верное руководство для человеческих действий, чем рациональное знание» (*Хайек 1991, 185*). Моральные нормы влияют на процесс формирования субъективных мысленных конструкций у индивида. Дуглас Норт подчеркивает, что «субъективные мысленные конструкции, при помощи которых индивидуумы обрабатывают информацию, приводят к решениям, определяющим выбор индивидуума» (*Норт 1997, 16*). Обладая различными

² См.: Современный словарь иностранных слов. М., 1992. 727.

способами восприятия (менталитетом) экономических явлений, индивиды в схожих экономических ситуациях принимают различные решения. «Мысленные конструкции игроков, заданные сложностью окружающего мира, ограниченной информационной обратной связью с результатами деятельности, унаследованными культурными традициями, определяют их восприятие» (*Норт 1997, 17*). Следовательно, успех проведения рыночных реформ во многом зависит от способа их реализации в соответствии с вековыми традициями народа, являющимся основой этноса, его менталитета.

На взгляд автора, события, связанные с разворачиванием мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. можно интерпретировать не только как переход к постиндустриальному, информационному обществу, но и как переход к новой «постэкономической цивилизации», для которой характерно уже не поведение «экономического человека», а как раз «человека неэкономического» (*homo noneconomicus*). Современная же экономическая наука не может корректно объяснить наблюдаемые события. Следовательно, на лицо кризис современной экономической науки. Однако, на взгляд автора, и не следует во всем винить экономику, поскольку еще выдающийся российский мыслитель С.Н. Булгаков (*Булгаков 2007, 834*) отмечал, что «экономические науки, хотя будучи высокого о себе мнения, очень ограничены в своем кругозоре. Они являются пленницами данного момента, поставленных ими самих авторов». И далее: «Экономизм есть мирочувствие (особенно нынешнее), по которому изучается жизнь в зависимости от хозяйственных ее условий. Вопреки его зловредности, должно [бороться] с силой экономизма, а не прятать голову от опасности, им вносимой».

Таким образом, причины нынешнего глобального кризиса следует искать не только в узких рамках хозяйственной деятельности и экономического образа мышления, но, привлекая и другие методологические подходы, предоставляемые нам другими отраслями знаний, особенно находящаяся на стыке наук.

В результате взаимодействия достаточно разнонаправленных элементов, назовем их факторами (за которыми, однако, стоят интересы отдельных социальных групп, или, по марксистской терминологии, классов), регион развивается по вполне конкретной траектории.

С этой точки зрения, в экономическом плане мы имеем рыночную экономику, в количественном же отношении отличающуюся от своих соседей по Балтийскому региону (как зарубежных, ближайших географически, так и российских, по Северо-Западному ФО). В хозяйственном же плане мы имеем нерациональное хозяйство, отсталое хозяйство, антихозяйство (*Осинов 2003, 373*). Впрочем, будучи составной частью экономики страны, мы ведем свое региональное хозяйство так, как это делается в России. Вопрос, таким образом, необходимо поставить шире: хозяйствует или антихозяйствует ныне Россия?

Будучи составной, неотъемлемой частью экономики России, экономика Калининградской области, естественно, имеет все те плюсы и минусы, которые свойственны российской экономике. Какая же характеристика подходит к экономике России? Мы знаем, что в результате глобального финансово-экономического кризиса, серьезно затронувшего Россию, с конца 2008 г. произошло падение ВВП на 20–30%: доходы населения снижаются, а цены на товары и услуги растут. Оказалось, что спад особенно затронул сырьевые отрасли народного хозяйства страны. Таким образом, стало очевидным то, что было понятно и раньше: Россия осталась один на один со своей, в целом, сырьевой, самоедской экономикой. В этом смысле интересна оценка уровня хозяйствования в России, которая дается в многочисленных исследованиях.

Что же касается сравнения уровня хозяйствования в Калининградской области и ее ближайших соседей — Польши и Литвы, то и здесь счет не в нашу пользу. Са-

мый западный регион России значительно по основным макроэкономическим параметрам отстает от ближайших соседей, вступивших более пяти лет назад в Евросоюз. Для области возникли угрозы: например, региону грозит нарастающее социально-экономическое отставание не только от старых, но и от новых членов ЕС — даже после нескольких лет (2000–2008 гг.) достаточно бурного экономического роста³. С другой стороны, признавая рост давления на самый западный российский регион со стороны европейского окружения, необходимо признать и возможность дальнейшего ускоренного развития области. Как отметил Святейший Патриарх Кирилл, кризис в переводе с греческого означает «испытание», другими словами — это не только проблемы, но и возможность их решить. Кроме того хочется привести высказывание выдающегося английского историка XX в. А. Дж. Тойнби, который выразил известную в исторической науке формулу «Чем тяжелее удар, тем сильнее стимул», другими словами, чем сильнее вызов, тем оригинальней и созидательней ответ (*Тойнби 2003, 148–149*).

Как же регион отвечает на удар, как он перестраивается? Например, по 2009 г. энергопотребление в Калининградской области всех видов источников составило около 4,5 млрд рублей, что примерно равнялось величине регионального бюджета. Если учесть, что энергосбережение в настоящий момент осуществляется не более, чем на 7–10% от потенциально возможного, то становятся понятны колоссальные резервы развития экономики региона, лишенного собственных топливных ресурсов (добыча нефти, по понятным причинам, здесь не учитывается). Неудивительно отношение к энергосбережению такого крупнейшего монополиста как ОАО «Янтарьэнерго», которое заинтересовано в наращивании производства и реализации энергии. Удивляет другое: еще в 2004 г. был принят в первом чтении закон Калининградской области «Об энергосбережении в Калининградской области». Однако он до сих пор не работает, не определены преференции для производителей всех видов энергии, применяющих дифференцированные тарифы, а также для потребителей, экономно расходующих энергию. Вывод один — монополии не заинтересованы в эффективном развитии региональной экономики, но и региональные власти не очень решительно проводят эффективную политику снижения издержек, экономии энергоресурсов.

Не вдаваясь здесь в причины такого положения дел, можно констатировать, что уровень хозяйствования на территории Калининградской области крайне низок по сравнению с динамично развивающимся хозяйством стран-соседей, входящих в Европейский Союз, что бросается в глаза любому, кто бывает в сопредельных государствах. Это особенно явственно видно, учитывая историю пребывания России на берегах Южной Балтики. После окончания II Мировой войны сюда вместо немецкого населения пришли выходцы из России, Белоруссии, Украины, других пострадавших территорий СССР, привнеся с собой и свой способ хозяйствования, основанный на исторических традициях, менталитете этого этноса. Более того, можно сказать, что столь разительный контраст в достигнутом уровне хозяйственного освоения территории и динамики ее развития по сравнению с тем, что имеется за ее границами (ЕС), является следствием разности цивилизаций России и Европы. Объяснить такое положение дел можно, применив методологию институционально-цивилизационного анализа.

Проблемы реформирования экономики и общества в России объясняются при помощи цивилизационного подхода. В соответствии с ним российское общество наряду с другими развивающимися странами (Китай, Индия и пр.) не исчерпало еще индустриального пути своего развития. Та деиндустриализация, которая случилась в 90-е гг.

³ По данным Калининградстата, темпы роста областной экономики составляли в среднем 9,8% в 2000–2004 гг. и 8,9% в 2005 г.

XX в., явилась следствием трансформационного кризиса, уничтожившего вместе со страной Советов старую индустриальную экономику, строившуюся, в основном, на доэкономическом принуждении, характерном для авторитарных режимов. Вынужденный переход новой России с деморализованным обществом и государством на развитие открытой экономики и общества привел к разрушению старого хозяйственного механизма, старой экономики, но не заложил основ нового технологического уклада. Не удивительно, что в условиях дефицита капитала, особенно человеческого, да и финансового, остатки индустриальной социально-экономической системы до сих пор воспроизводят самое себя. Проявляется это, например, в продолжающемся строительстве промышленных объектов, для возведения которых привлекается как ссудный, так и промышленный капитал Запада. Таким образом, экономика России функционирует на лучших достижениях предыдущей фазы технологического развития западных стран. Проиллюстрируем это рисунком. Из него следует, что на первый взгляд, Россия находится в той же фазе развития (во многом ценой колоссального перенапряжения ресурсов, имеющихся у страны, в первую очередь, топливно-энергетических и людских), что и передовые страны, которые можно отнести к т.н. *техногенной цивилизации*. Однако вся проблема состоит в том, что страны, о которых идет речь, опережают Россию на целый цикл, находясь на переходном этапе от постиндустриального экономического общества к постэкономической цивилизации. Можно за нефть, газ и редкие металлы приобретать новые технику и технологии, однако, недостаточное развитие человеческого капитала и общества в целом не позволят перейти на принципиально новую парадигму общественного развития.

Рискнем предположить, что основные корни сложившегося положения дел уходят глубоко в историю, культуру, менталитет российского общества, частью которого является этнос⁴, формирующийся на берегах Юго-Восточной Балтики.

Проблема же Калининградской области состоит в том, что геополитически, административно находясь в составе России, область экономически, географически, и, главное, в цивилизационном отношении одновременно находится в окружении западноевропейской цивилизации. Итак, около одного миллиона российских граждан, принадлежащих к российской цивилизации, оказались в окружении западноевропейской цивилизации. Осложняется эта ситуация тем, что западноевропейская цивилизация имеет проблемы расширения, а российская — проблемы сужения. В соответствии с теорией пассионарности Л. Гумилева Европа сделала попытку (удачную или нет — покажет будущее) за счет своего объединения, осуществить пассионарный толчок — образовать новый европейский этнос. Европу такой шаг вынудили сделать США, также созданные в свое время целым потоком пассионариев из Старого Света. Причем строительный материал (человеческие ресурсы и их территории) Европа взяла в полном соответствии с теорией пассионарности из обломков бывшего «мира социализма» — восточноевропейских стран, некогда входивших в сателлиты СССР.

К слову сказать, правительство России, в свое время — начало 90-х гг. XX в. — поступило совершенно разумно и дальновидно, пригласив переселенцев-соотечественников из бывших уже к тому времени союзных республик на переезд и постоянное жительство в Калининградскую область. Таким образом, российские власти решали сразу несколько проблем: наполнить «свежей кровью» депопулированного населения самого западного региона страны вследствие демографического провала; получить достаточно квалифицированных, и что важно, состоятельных трудовых ресурсов; и, наконец, заполучить пассионариев, обладающих избы-

⁴ См.: XXI век: Интеграция Калининградского субъекта Российской Федерации в Европейский Союз: монография / А.А. Городилов, М.С. Дударев, С.Г. Каргополов и др. Калининград, 2003.

точной энергией по сравнению с местным калининградским населением. Однако, как говорится, у каждой медали — две стороны: власти не ожидали, что столкнутся с проблемой восточной ментальности переселенцев. Речь не идет о том, что восточные культурные ценности плохи. Абсолютно нет. Речь о том, что стереотипы поведения, привносимые переселенцами, не соответствуют таковым сложившимся в местном субэтнотипе. Они просто не предполагали, что эта проблема станет столь злободневной. Оказалось, что выходцы из республик Средней Азии, этнически имеющие славянские корни, привнесли в европейский этнос восточную мораль, стереотипы поведения, привычки решения деловых и бытовых вопросов в соответствии с традициями среднеазиатских народов, что само по себе естественно и понятно для выходцев из стран, развивающихся на основе традиционной культуры. С позиции пассионарной теории Гумилева и не следует ожидать, что переселенцы будут вести себя вопреки своим частным интересам, страстям. Задача общества состоит в создании условий, в которых их поведение будет трансформироваться в соответствии с традициями этого общества, в противном случае, само общество трансформируется под натиском пассионариев, чьи стереотипы поведения станут узаконенными.

Все остальные проблемы, в том числе и экономические — это следствие вышеназванной, главной проблемы.

Тем не менее, возвращаясь к Калининградской области, следует заметить, что вокруг нее скрестились две цивилизации — российская (православная) и западноевропейская (католическо-протестантская). Несмотря на то, что обе эти цивилизации являются ветвями одной западной христианско-иудейской цивилизации, между ними имеются принципиальные различия, выражающиеся в различии наших культур. Говоря словами С. Хантингтона, выдающегося американского социолога XX столетия, здесь возникает рубежная энергетика⁵. Другими словами, государственная граница России в Калининградской области — это водораздел двух цивилизаций, близких, родственных, но, весьма отличных. Казалось бы, есть легкое решение этой проблемы — вступить России в Евросоюз. Однако, это невозможно. Поскольку Россия и ЕС суть массы одного порядка, пусть и Россия уступает объединенной Европе в экономическом и демографическом плане. Как представляется, необходимо одновременное движение в обоих направлениях, сближение позиций сторон. Только тогда можно будет всерьез обсуждать эту перспективу.

Попытаемся ответить на поставленные вопросы, рассмотрев, прежде всего, русские традиции организации своей жизнедеятельности, решения хозяйственных задач. Исторически более близкий к нам выдающийся русский ученый-философ Н. Бердяев (*Бердяев 2004, 325–327*) отмечает: «Географическое положение России было таково, что русский народ принужден был к образованию огромного государства.... Огромные пространства легко давались русскому народу, но нелегко давалась организация этих пространств в величайшее в мире государство, поддержание и охранение порядка в нем... Но необъятные пространства России тяжелым гнетом легли на душу русского народа. В психологию его вошли и безграничность русского государства и безграничность русских полей. Русская душа ушиблена ширью, она не видит границ, и эта безгранность не освобождает, а поработает ее.... Смирение русского человека стало его самосохранением. Отказ от исторического и культурного творчества требовался русским государством, его сторожами и хранителями.... Русская лень, беспечность, недостаток инициативы, слабо развитое чувство ответственности с этим связаны... Огромная, превратившаяся в самодовлеющую силу, русская государственность боялась самодеятельности и активности русского человека, она слагала с русского человека бремя ответственности за судьбу России и возлагала на него службу, требовала

⁵ См.: The Dictionary of Human Geography. Oxford, Cambridge: Basil Blackwell Ltd., 1994.

от него смирения... И это порабощение сил русского человека и всего русского народа оправдывалось охранением и упорядочением русских пространств».

Современные авторы-экономисты также серьезно исследуют традиции хозяйственной жизни в России. Как отмечает видный экономист И.Д. Афанасенко (*Афанасенко 2001, 391*), ныне экономисты приходят к пониманию того, что мир нелинеен, он развивается многовариантно. Такое положение дел в человеческом обществе Н.Я. Данилевский (*Данилевский 2008, 601*) определил понятием «культурно-исторические типы», на основе которого им создана теория «эпох организмов во времени» и «народов — организмов в пространстве». Эта теория получила новые, дополнительные обоснования в открытых Л.Н. Гумилевым явлениях пассионарности и этногенеза (*Гумилев 2009, 13–18*).

Например, следует отметить серьезное монографическое исследование И.Д. Афанасенко. Посвящено оно осмыслению влияния культуры народа, его истории, психологии на формирование его способа хозяйствования. Как указывает автор, нынешняя фетишизация рынка вывела огромные территории России из производственной сферы; народы, веками проживающие в своих ландшафтах и создавшие уникальные культуры, но не подходящие под рыночные мерки, обречены на голодную смерть, они покидают обжитые места, разрушается созданные трудом многих поколений производственный потенциал» (*Афанасенко 2001, 400*).

Действительно, логично согласиться с автором, что у России есть единственно возможный путь, который определен ее историей и культурой (*Афанасенко 2001, 402*).

ЛИТЕРАТУРА

XXI век: Интеграция Калининградского субъекта Российской Федерации в Европейский Союз: монография / А.А. Городилов, М.С. Дударев, С.Г. Каргополов и др. Калининград, 2003.

Афанасенко И.Д. (2001). Экономика и духовная программа России. СПб.: Изд-во «Третье тысячелетие».

Бердяев Н. (2004). Судьба России: Сочинения. М.: Изд-во Эксмо; Харьков: Изд-во Фолио.

Бузгалин А. и Колганов А. (2006). Человек, рынок, капитал в экономике // *Вопросы экономики*. № 3.

Булгаков С.Н. (2007). История экономических и социальных учений / Вступ. статья, сост. и примеч. В.В. Сапова. М.: Астрель.

Винокуров М.А. и Карнышев А.Д. (2010). Глобальные проблемы России в человеческом и этнокультурном измерении // *Психология в экономике и управлении*. № 10.

Гумилев Л.Н. (2009). От Руси к России. Конец и вновь начало. М.: Эксмо.

Данилевский Н.Я. (2008). Россия и Европа / Состав. Н. Саркитова; Коммент. В. Климанова, Н. Саркитова. М: ТЕРРА — Книжный клуб.

Дякина Ю.В. (2004). Человеческий капитал как фактор экономического роста в условиях современной России: дис. ... канд. экон. наук / Московский гуманитарно-экономический институт. М.

Зубова Я.В. (2008). Правовой менталитет как социокультурный фактор реформирования современной России // *Вестник Адыгейского государственного университета*. № 8.

Келле В.Ж., Михайлов А.П. и Шведовский В.А. (2001). О пределах инновационных заимствований // *Социология: 4М*. № 13.

Кларин М.В. и Семенов И.Н. (1995). Гуманистические тенденции развития непрерывного образования взрослых в России и США. М.

Колосовский А.М. (2010). Воспитание нации. О проблемах, сдерживающих инновационное предпринимательство, как фактора саморазвития территорий // *Креативная экономика*. № 2.

Комков Н.И. и Иващенко Н.П. Институциональные проблемы освоения инноваций. (<http://institutiones.com/innovations/1507-osvoenie-innovacij.html>).

Львов Д.С. (2004). Экономический рост и качество экономики. М.: Русская книга. Мировой рынок нефти. (<http://rusanalit.livejournal.com/457695.html>).

Мионов Б. (2004). Экономическая биология человека // *Вопросы экономики*. № 10.

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

Осадчий А. (2006). Нефть и газ российского шельфа: оценки и прогнозы // *Наука и жизнь*. № 7. (<http://www.nkj.ru/archive/articles/6334/>).

Осипов Ю.М. (2003). Время философии хозяйства. М.: Экономистъ.

Радаев В.В. (1998). Экономическая социология. М.

Семенов И.Н. (2006). Психологические и социальные аспекты развития человеческого капитала и модернизация внутрифирменного образования // *Человек как капитал: Новый этап управления человеческими ресурсами. Первая российская межбанковская конференция*. М.

Семенов И.Н. (2009). Человеческий и социальный капитал: междисциплинарные и рефлексивно-психологические аспекты взаимодействия // *Модернизация экономики и глобализация: в 3 кн.* / Под ред. Е. Г. Ясин; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.

Современный словарь иностранных слов. М., 1992.

Тойнби А.Дж. (2003). Постигание истории: Сборник / Пер. с англ. Е.Д. Жаркова. М.: Айрис-пресс.

Хайек Ф.А. (1991). Происхождение и действие нашей морали: проблема науки // *ЭКО*. № 12.

Чистяков Ю.Р. (2007). Формирование интеллектуального капитала в современной экономике России. Автореф. дисс. канд. экон. наук. 08.00.01 — Экономическая теория. М: МГЭИ.

Шадриков В.Д. (2007). Ментальное развитие человека. М.

Шаститко А., Афонцев С. и Плаксин С. (2008). Структурные альтернативы социально-экономического развития России // *Вопросы экономики*. № 1.

Щекотихин В.Н. (2008). Этатизм и его роль в укреплении современной государственности (зарубежный опыт и российские тенденции) // *Труд и социальные отношения*. № 3.

Щербатых М.А. (2003). Инвестиции в человеческий капитал как фактор экономического роста: их оценка и динамика: дис. ... канд. экон. наук / Воронежский государственный аграрный ун-т им. К.Д. Глинки. Воронеж.

Эффективный экономический рост: теория и практика / Под ред. Т.В. Чечелева. М.: ФА, 2001.

Kolosovsky, A. (2009). Capitalized economy of Russia: theory and practice // *Global Academic Society Journal: Social Science Insight*. Vol. 2. No. 8.

The Dictionary of Human Geography. Oxford, Cambridge: Basil Blackwell Ltd., 1994.

EDITORIAL

- Nureev R.M.** Vladimir Ivanovich Mayevsky is 70! 4

INSTITUTIONAL AND SOCIOLOGICAL ANALYSIS OF FIRMS

- Efendiev A.G., Balabanova E.S.** Employment practices as a part of the social organization of the Russian firm 5
- Shabanova M.A.** A new generation of entrepreneurs and managers in a changing institutional environment 23
- Levin S.N., Kurbatova M.V.** Network interactions of Russian business: business corruption and organic institution of the real institutional organization model of the Russian economy 39
- Shvartsburd T.V.** Small business in the Russian oligopoly economy 59

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF MARKETS

- Vinogradova A.V.** The institutional diffusion mechanism of natural resource rents and its particular qualities in the oil-gas complex of Russia 98
- Fomina J.A., Fomin E.V.** Electronic commodity market system for agriculture 104

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF REGIONS

- Kolosovsky A.M.** The Russian economy crisis and innovation: regional and mental aspects 116

ПОДПИСКА-2011

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С АПРЕЛЯ 2011 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Institutional Studies
(«Журнал институциональных исследований»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2011»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ

Подписной индекс **82295.**

Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

ПОДПИСКА-2011

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С АПРЕЛЯ 2011 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Economic Regulation
(«Вопросы регулирования экономики»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2011»,
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ

по индексу **42503.**

Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 3, № 2. 2011

Выпускающий редактор: Е. Бузаева

Дизайн и верстка: Л. Ткаченко

Корректор: Л. Акентьева

Сдано в набор 07.06.2011.

Подписано в печать 20.06.2011.

Тираж: 500 экз. Заказ № 32