

## **Россия: особенности институционального развития**



Р. М. Нуреев

---

# Россия: особенности институционального развития



Издательство НОРМА  
Москва, 2009

УДК 330.341.2(470+571)(035.3)"1992/2008"  
ББК 65.02(2)6-218+65.9(2Рос)-962  
Н90



Издание подготовлено в рамках инновационной образовательной программы ГОУ ВПО РЭА им. Г. В. Плеханова «Развитие инновационных клиентоориентированных образовательных программ на основе когнитивных технологий и реинжиниринга вуза»

### **Нуреев Р. М.**

Н90 Россия: особенности институционального развития / Р. М. Нуреев. — М. : Норма, 2009. — 448 с. : ил.

ISBN 978-5-91768-019-4 (в пер.)

В монографии развитие постсоветской России характеризуется с использованием институционального инструментария. Основу методологической разработки составляют лекции, прочитанные автором в РЭА им. Г. В. Плеханова и ГУ — ВШЭ, Гарвардском и Гамбургском университетах, Московском и Ростовском государственных университетах и других вузах России.

Книга отражает десятилетний опыт работы виртуальной мастерской профессора Р. М. Нуреева «Поиск эффективных институтов для России XXI века». Достоинством монографии является то, что проблемы России рассматриваются в контексте экономики развития. Предлагается оригинальная стратегия и тактика российской модернизации.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов и факультетов, всех интересующихся актуальными проблемами современной экономической науки.

УДК 330.341.2(470+571)(035.3)"1992/2008"  
ББК 65.02(2)6-218+65.9(2Рос)-962

ISBN 978-5-91768-019-4 © Нуреев Р. М., 2009  
© ООО «Юридическое издательство НОРМА», 2009

## Содержание

<b>Введение</b> .....	9
<b>Глава 1. Эшелоны развития капитализма</b> .....	40
<b>1.1. Первый эшелон, который давно ушел</b> .....	41
<b>1.1.1. Институциональные предпосылки рыночной экономики</b> .....	41
<b>1.1.2. Так называемое первоначальное накопление капитала</b> .....	48
<b>1.1.3. Становление капитализма в Англии и Испании:     сравнительный анализ</b> .....	52
<b>1.2. Второй эшелон, от которого мы отстали</b> .....	57
<b>1.2.1. Власть-собственность и ее особенности в России</b> .....	58
<b>1.2.2. Характерные черты российской экономической     ментальности</b> .....	64
<b>1.2.3. Крепостнический капитализм как порождение     зависимости от траектории предшествующего развития</b> ....	73
<b>1.3. «На полустаночке» административно-командной системы</b> .....	78
<b>1.3.1. Становление административно-плановой системы</b> .....	78
<b>1.3.2. Монополизация производства</b> .....	86
<b>1.3.3. Экономика дефицита и ее тень</b> .....	89
<b>1.3.4. Взлет и упадок советской бюрократии</b> .....	94
<b>1.3.5. Соседи по третьему эшелону</b> .....	107
<b>Глава 2. Экономические субъекты постсоветской России:     институциональный анализ</b> .....	110
<b>2.1. Домохозяйства: нерыночное приспособление к рынку</b> .....	110
<b>2.2. Фирмы: «экономика физических лиц»,     патернализма и рэкета. Взлет и падение бартера</b> .....	123
<b>2.3. Упадок государственности —     становление частной собственности</b> .....	130
<b>2.3.1. Этап 1. Номенклатурная приватизация (1988—1992)</b> .....	137
<b>2.3.2. Этап 2. Попытка создания системы     частной собственности (1992—2000)</b> .....	138
<b>2.3.3. Этап 3. Институционализация     новой власти-собственности (2001—2008)</b> .....	144

<b>Глава 3. Что удалось и что не удалось сделать на пути к рыночной экономике?</b> .....	150
<b>3.1. Назад к частной собственности или вперед к частной собственности?</b> .....	150
<b>3.1.1. Остаточная государственная собственность</b> .....	150
<b>3.1.2. Назад к частной собственности?</b> .....	152
<b>3.1.3. Вперед к частной собственности?</b> .....	162
<b>3.2. Бизнес в начале XXI века, или Как проводить реформы</b> .....	169
<b>Глава 4. Проблемы реструктуризации естественных монополий</b> .....	194
<b>4.1. Основные характеристики естественных монополий</b> .....	195
<b>4.1.1. Понятие естественной монополии</b> .....	195
<b>4.1.2. Регулирование естественных монополий</b> .....	200
<b>4.1.3. Особенности ценообразования в условиях естественных монополий</b> .....	203
<b>4.1.4. Тарифы</b> .....	205
<b>4.2. Особенности развития газовой отрасли в России</b> .....	207
<b>4.2.1. Рынок природного газа сегодня</b> .....	207
<b>4.2.2. Особенности естественных монополий в газовой отрасли</b> .....	210
<b>4.2.3. Реформы</b> .....	212
<b>4.3. Электроэнергетика: регулирование и конкуренция</b> .....	214
<b>4.3.1. Краткая история энергетической отрасли</b> .....	214
<b>4.3.2. Экономические характеристики</b> .....	215
<b>4.3.3. Основные модели развития конкуренции</b> .....	218
<b>4.3.4. Проблемы реформирования крупнейшей в мире энергетической компании</b> .....	219
<b>4.4. Особенности развития железнодорожного транспорта в России</b> .....	223
<b>4.4.1. Современное состояние железнодорожного транспорта</b> .....	223
<b>4.4.2. Проблема реформы ОАО «Российские железные дороги»</b> .....	225
<b>4.4.3. Планы модернизации компании</b> .....	229
<b>Глава 5. Макроэкономическая среда российского бизнеса</b> .....	234
<b>5.1. Макроэкономические тренды переходной экономики</b> .....	234
<b>5.2. Динамика основных макроэкономических показателей Российской Федерации в постсоветский период</b> .....	243
<b>5.3. Неравномерность регионального развития России</b> .....	251

<b>Глава 6. Тенденции социально-политического развития России на рубеже веков</b> .....	260
<b>6.1. Изменились ли предпочтения российских избирателей (опыт 1990-х годов)?</b> .....	260
<b>6.1.1. Тенденции изменения предпочтений российских избирателей: модель Хотеллинга—Даунса</b> .....	260
<b>6.1.2. Электоральные предпочтения в зеркале опросов</b> .....	265
<b>6.2. Количество заместителей Председателя Правительства РФ как индикатор состояния российской экономики в 1992—2004 гг.</b> .....	267
<b>6.2.1. Обратная сторона слабого кабинета министров</b> .....	267
<b>6.2.2. Краткая история назначений и отставок Правительства России</b> .....	270
<b>6.2.3. Связь количества заместителей Председателя Правительства РФ и макроэкономических показателей</b> .....	273
<b>6.3. Взаимосвязь экономического и политического монополизма в российских регионах: административный ресурс и формы его проявления</b> .....	283
<b>6.3.1. Факторы, формирующие административный ресурс</b> .....	283
<b>6.3.2. Административный ресурс как проявление несовершенства политического рынка</b> .....	285
<b>6.3.3. Административный ресурс как фактор формирования экономического монополизма</b> .....	289
<b>6.4. Есть ли четвертая власть в России?</b> .....	293
<b>6.4.1. Сложилась ли свобода слова в России?</b> .....	293
<b>6.4.2. Роль СМИ в формировании эффективного политика</b> .....	298
<b>Глава 7. Россия в глобализирующемся мире: свет и тени экономической специализации</b> .....	304
<b>7.1. Итоги анализа закрытой экономики</b> .....	304
<b>7.2. Открытая экономика: неоклассическая теория сравнительных преимуществ</b> .....	309
<b>7.3. Плюсы и минусы российской внешнеторговой специализации</b> ...	313
<b>Глава 8. Россия на пути в постиндустриальное общество: мифология и реальность</b> .....	328
<b>8.1. Теории постиндустриального общества</b> .....	329
<b>8.1.1. Истоки: Торстейн Веблен</b> .....	329
<b>8.1.2. Классики постиндустриального общества</b> .....	331
<b>8.1.3. Постиндустриальное общество — светлое будущее всего человечества?</b> .....	344

8.2. Теория человеческого капитала .....	346
8.2.1. Человек в теориях управления .....	348
8.2.2. Повышение роли индивида в теориях «экономикс» .....	355
8.2.3. Человек в зеркале «новой экономической истории» .....	360
8.3. Проблемы развития человеческого капитала в России .....	363
8.3.1. Индекс развития человеческого потенциала: Россия в международном контексте .....	363
8.3.2. Россия: уровень и структура человеческого капитала .....	370
8.3.3. Причины низкой эффективности человеческого капитала в России .....	375
<b>Глава 9. Стратегия и тактика российской модернизации .....</b>	<b>398</b>
9.1. Теория и практика социального рыночного хозяйства в Германии .....	398
9.1.1. Теория социального рыночного хозяйства .....	398
9.1.2. Практика социального рыночного хозяйства .....	403
9.1.3. Рекомендации для России: типичные ошибки в выборе приоритетов .....	406
9.2. Преимущества и недостатки «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» .....	409
9.3. Тактические и стратегические приоритеты .....	421
9.3.1. Тактические приоритеты .....	421
9.3.2. Стратегические задачи .....	429
<b>Заключение. Возможные сценарии развития .....</b>	<b>435</b>
<b>Приложение. Распределение субъектов РФ по экономическим     регионам .....</b>	<b>438</b>
<b>Summary .....</b>	<b>440</b>
<b>Contents .....</b>	<b>444</b>



## Введение<sup>1</sup>

Последние 15 лет характеризуются становлением российской институциональной теории. Это явилось следствием того, что рекомендации, сделанные с позиции неоклассической микро- и макроэкономики, оказались применимыми к нашей стране далеко не в полной мере. Более того, провал многих неоклассических рекомендаций («Вашингтонский консенсус» и т. д.) вызвал глубокий и продолжающийся до сих пор кризис макроэкономической теории на Западе. Это предопределило возрастание интереса к альтернативным теориям и, прежде всего, к институционализму. Во введении мы кратко охарактеризуем первые шаги, сделанные в этом направлении. Разумеется, наш обзор не претендует на исчерпывающую полноту: мы лишь пытаемся выявить наметившиеся тенденции развития новой российской экономической науки.

### «Учиться, учиться и учиться»... капитализму

**Розы и шипы познания.** От своей «матери» — советской политической экономии — новорожденная постсоветская экономическая наука получила не слишком богатое наследство. Представители старшего поколения российского научного сообщества отвергли западную «экономикс» идеологически, не зная даже ее азов. Младшее поколение отличалось от старшего только отсутствием «аллергии» на «экономикс», но не ее реальным знанием. Более того, если советские экономисты успели научиться хотя бы искусству логично излагать свои мысли и видеть глубину проблем, то молодые оказались во многом лишены и этого. В 1991—1995 гг. на какое-то время сложилась парадоксальная ситуация, когда научный багаж «аксакалов» науки и «зеленой» молодежи был почти равным: переучивание старых кадров происходило абсолютно параллельно с обучением новых, в результате чего первые «постсоветские» студенты-экономисты оказались обречены на «школьный экономикс», экономическую теорию «классной

---

<sup>1</sup> Первоначальный вариант введения см.: *Нуреев Р. М., Латов Ю. В.* «Плоды просвещения» (новая российская экономическая наука на пороге III тысячелетия) // Вопросы экономики. 2001. № 1.

доски», как ее назвал когда-то Рональд Коуз. Естественно, умение учиться позволило представителям старших поколений довольно быстро создать солидный «отрыв» от молодежи, однако и в наши дни подавляющее большинство кандидатов и докторов экономических наук преподают «не совсем ту» (или совсем не ту) науку, по которой они некогда защищали свои диссертации.

На первых порах главной задачей «обучения капитализму» стала публикация стандартных западных учебных курсов, по которым могли бы учиться и студенты, и, самое главное, сами преподаватели. Поскольку в либеральной эйфории 1990-х гг. центром всей культурной жизни планеты считались Соединенные Штаты, то именно американские учебники и приняты за идеальный желанный образец<sup>1</sup>.

Спустя буквально два-три года, когда книжный голод был хотя бы в первом приближении удовлетворен, выяснилось, что американские «продукты» не вполне подходят для российских «желудков». Контраст между тем, о чем писалось в учебниках «экономика», и тем, что можно было повседневно наблюдать «на улице», оказался еще более сильным, чем в советскую эпоху. Даже либерально мыслящие экономисты заговорили о формировании в преподавании экономики новой идеологизированной схоластики, отличающейся большей математизацией, но ничуть не более близкой к реальной жизни, чем старая советская политэкономика.

В поисках выхода российские экономисты стали обращать внимание не только на американские, но и на западноевропейские учебники<sup>2</sup>, хотя и они не слишком помогали понять рос-

---

<sup>1</sup> Учебниками «первого призыва» были «Экономический образ мышления» П. Хейне (М., 1991), учебники Э. Долана и Д. Линдсея (СПб., 1991—1992), Р. Пиндайка и Д. Рубинфельда (сокращенный перевод, М., 1992), «Экономика» С. Фишера, Р. Дорнбуша и Р. Шмалензи (М., 1993), «Экономика» П. Самуэльсона образца 1960-х гг. (М., 1994) и, конечно же, «Экономикс» К. Макконнелла и С. Брю (М., 1992), ставший примерно лет на пять основным учебным пособием для студентов-экономистов. На рубеже веков к ним добавились разве что более современные версии все той же «Экономики» П. Самуэльсона (М., 1997, 2000), «Микроэкономики» Р. Пиндайка и Д. Рубинфельда (М., 2000) и «Микроэкономики в контексте» Н. Гудвина, Т. Вайскопфа, Ф. Аккермана и О. Ананьина (М., 2002).

<sup>2</sup> Назовем, например, «Основы учения об экономике» Х. Зайделя и Р. Теммена (М., 1994), «Макроэкономическую политику» Ж. Кебаджяна (Новосибирск, 1996), «Макроэкономiku» М. Бурды и Ч. Выплоша (СПб., 1998). Можно вспомнить и «Эффективную экономiku» К. Эклунда (М., 1991), которая до «Экономикса» К. Макконнелла и С. Брю какое-то время даже играла роль главного путеводителя по современной экономической теории.

сийские реалии. Чем дальше, тем сильнее ощущалась потребность в продвинутых переводных курсах и спецкурсах<sup>1</sup>, а самое главное, в собственной научной, монографической литературе. Поскольку обучение иностранным языкам поставлено в России еще хуже, чем экономике, а мало-мальски приличные фонды зарубежных книг и журналов есть только в столичных библиотеках, то прямое общение рядового отечественного экономиста с иностранными изданиями остается весьма проблематичным. Главные надежды в экономическом просвещении еще не одно десятилетие следует возлагать именно на переводчиков.

Хотя список переводной экономической литературы уже не мал<sup>2</sup>, в нем есть самоочевидные «дыры». Укажем, например, что хотя и есть переводы Р. Коуза, Дж. Бьюкенена, Д. Норта, М. Олсона, Л. Туроу, но почти нет К. Поланьи, Дж. Ходжсона, Р. Познера, Г. Беккера, И. Валлерстайна<sup>3</sup>, а изданные еще в

---

<sup>1</sup> Первым переведенным курсом промежуточного уровня стала «Современная микроэкономика: анализ и применение» Д. Хаймана (М., 1992), позже к ней добавились «Макроэкономика» Г. Мэнкью (М., 1994) и «Микроэкономика. Промежуточный уровень» Х. Вэриана (М., 1997), «Микроэкономика и поведение» Р. Х. Франка (М., 2000). Что касается спецкурсов, то в наибольшей степени «повезло» мировому хозяйству: по этой тематике издали такие труды, как «Экономика мирохозяйственных связей» П. Х. Линдберга (М., 1992), «Международный бизнес» Д. Дэниелса и Л. Радебы (М., 1994), «Макроэкономика. Глобальный подход» Дж. Сакса и Ф. Ларрена, «Экономическое развитие» М. Тодаро (М., 1997). Не хуже представлена экономика отраслевых рынков — по этой проблематике издали книги «Структура отраслевых рынков» Ф. Шерера и Д. Росса (М., 1997), «Экономика, организация и менеджмент» П. Милгрона и Д. Робертса (СПб., 1999), «Теория организации промышленности» Д. Хэя и Д. Морриса (СПб., 1999), а также «Рынки и рыночная власть» Ж. Тироля (СПб., 2000). Прочим спецкурсам повезло меньше — можно назвать разве что «Лекции по экономической теории государственного сектора» Э. Аткинсона и Дж. Стиглица (М., 1995), «Современную экономику труда» Р. Эренберга и Р. Смита (М., 1996) и «Финансовые институты, рынки и деньги» Д. С. Кидуэлла, Р. Л. Петерсона и Д. У. Блэкуэлла (СПб., 2000). Примечательно, что «Основания экономического анализа» П. А. Самуэльсона (СПб., 2002) дошли до русского читателя спустя полвека после их выхода на языке оригинала. Больше в этом отношении повезло «Общей теории выбора равновесия в играх» Д. Харшани и Р. Зельтена (СПб., 2001).

<sup>2</sup> С библиографией переводов на русский язык западных экономистов XX в. можно ознакомиться по следующему изданию: THESIS. 1994. Вып. 4. С. 226—248; THESIS. 1994. Вып. 6. С. 278—295; Истоки. Вып. 3. М., 1998. С. 483—510; Истоки. Вып. 4. М., 2000. С. 400—430.

<sup>3</sup> Характерно, что в первый сборник работ И. Валлерстайна на русском языке «Анализ мировых систем и ситуация в современном мире» (СПб., 2001) включили не отрывки из его знаменитого трехтомника «Современная мир-система», а лишь отдельные статьи разных лет. «Великая трансформация» К. Поланьи (СПб., 2002) стала уникальным примером издания классики экономико-

СССР книги Дж. Гэлбрейта и К. Мюрдаля давно стали библиографическими раритетами. Даже лидер неоклассиков М. Фридмен представлен на русском языке в большей степени своей публицистикой и в меньшей — собственно научными трудами. Первая попытка ознакомить российского читателя с зарубежной экономической классикой — трудами лауреатов премии по экономике имени А. Нобеля — завершилась выпуском единственного тома<sup>1</sup>; другая аналогичная попытка также, похоже, не особо перспективна<sup>2</sup>. Не слишком регулярно выходят и книги серии «Вехи экономической мысли»<sup>3</sup>. Вряд ли надо упоминать, что тиражи всех этих изданий весьма невелики — редко кто даже из столичных экономистов имеет в своей домашней библиотеке сколько-нибудь полную подборку переведенных монографий, столь нужных ему для научной работы и организации учебного процесса.

**«Не пропадет наш скорбный труд...».** Все же вряд стоит изображать дорогу, по которой идет развитие экономической науки и совершенствование ее преподавания в нашей стране, как беспросветное и безысходное чередование колдобин и рытвин. Хотя ситуация далека от нормы (если считать нормой хотя бы японские образцы преподавания, где марксистские политэкономы и неоклассические «экономиксовцы» мирно делят внимание студентов), все же в России уже есть и базовые, и промежуточ-

---

социологической мысли совершенно без какого-либо комментария. Что же касается Дж. Ходжсона, то пока переведены лишь отдельные его статьи (Жизнеспособность институциональной экономики // Эволюционная экономика на пороге XXI века. М., 1997; Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. 2000. № 1; Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. 2001. № 8) и лишь одна книга: Экономическая теория и институты. М., 2003.

<sup>1</sup> См.: *Бьюкенен Дж.* Соч. М., 1997. (Серия «Нобелевские лауреаты по экономике»).

<sup>2</sup> В серии «Экономика: идеи и портреты» за пять лет вышло только четыре не слишком толстые брошюры (см.: *Фридмен М.* Если бы деньги заговорили... М., 1998, 2001; *Модильяни Ф., Миллер М.* Сколько стоит фирма? М., 1999; Этот изменчивый обменный курс: Сб. статей / Сост. *А. М. Семенов.* М., 2001; Евро — дитя Манделлы? Теория оптимальных валютных зон: Сб. статей. Пер. с англ. / Сост. *А. М. Семенов.* М., 2002).

<sup>3</sup> За 15 лет вышло шесть томов качественно подобранных материалов. «Теория потребительского поведения и спроса» вышла первым изданием в 1993 г., «Теория фирмы» — в 1995 г., а «Рынки факторов производства» сразу вошли в состав трехтомника 2000 г.; в 2003 г. вышел пятый том «Теория отраслевых рынков», в 2004 — четвертый том «Экономика благосостояния и общественный выбор», а в 2006 — шестой том «Международная экономика».

ного уровня учебники, которые не просто пересказывают зарубежные курсы, но и творчески их развивают, адаптируя по мере возможности к российским реалиям. Важно отметить, что практически по любому направлению можно выделить учебные издания двух типов — как популярные, так и специализированные<sup>1</sup>.

1) *Микроэкономика*. В этой области с 1998 г. наибольшей популярностью пользуется выпущенный уже несколькими изданиями «Курс микроэкономики» Р. Нуреева<sup>2</sup>. На более квалифицированную аудиторию рассчитана «Микроэкономика» В. Гальперина, С. Игнатъева и В. Моргунова, «Микроэкономика» П. Гребенникова, А. Леусского и Л. Тарасевича. Среди прочих довольно популярных среди столичных экономистов изданий следует назвать «Микроэкономiku» Р. Емцова и М. Лукина, «Математические методы в экономике» О. Замкова, А. Толстопятенко и Ю. Черемных, «Теорию спроса, предложения и рыночных структур» А. Чеканского и Н. Фроловой, «Макроэкономический анализ несовершенных рынков» В. Бусыгина, С. Коковина, Е. Желободько и А. Цыплакова<sup>3</sup>.

2) *Макроэкономика*. Здесь ведущие позиции занимают «Введение в Макроэкономiku» Т. Ю. Матвеевой, «Макроэкономика» В. Гальперина, П. Гребенникова, А. Леусского и Л. Тарасевича. Хорошо известны «Лекции по макроэкономическому

---

<sup>1</sup> «Первые ласточки» представляли собой, конечно, сводные курсы типа «микро- и макроэкономика в одном флаконе». Лучшим и наиболее популярным образцом подобных изданий следует считать курс лекций «Введение в рыночную экономику» А. Я. Лившица (М., 1991), который выдержал не одно переиздание (например: Введение в рыночную экономику: Учеб. пособие для экон. спец. вузов / Под ред. А. Я. Лившица, И. Н. Никулиной. М., 1994). В наши дни подобные обзорные курсы используются уже не в высшей, а в средней школе.

<sup>2</sup> См.: Нуреев Р. М. Курс микроэкономики. М., 2008. На популярность этого учебника большое влияние оказала журнальная версия этого курса, с которым научная общественность смогла ознакомиться по публикациям в «Вопросах экономики» в 1993—1996 гг. Факт этой публикации красноречиво говорит о той спешке, с которой российские экономисты были вынуждены переучиваться: в какой еще стране ведущий национальный экономический журнал стал бы печатать стандартный курс микроэкономики?

<sup>3</sup> См.: Гальперин В., Игнатъев С., Моргунов В. Микроэкономика: В 2 т. СПб., 1994, 1997; Гребенников П., Леусский А., Тарасевич Л. Микроэкономика. СПб., 1996; Емцов Р., Лукин М. Микроэкономика. М., 1997; Замков О., Толстопятенко А., Черемных Ю. Математические методы в экономике. М., 1997; Чеканский А., Фролова Н. Теория спроса, предложения и рыночных структур. М., 1999; Бусыгин В., Коковин С., Желободько Е., Цыплавков А. Макроэкономический анализ несовершенных рынков. Новосибирск, 2000.

моделированию» А. Смирнова, книга «Макроэкономика» Т. Агаповой и С. Серегинной, а также брошюры «Макроэкономика-2» Н. Шагас и Е. Тумановой. Очень удачным опытом популярного изложения макроэкономики стала книга В. Дадаяна. Предпринимаются попытки целостного систематического изложения «макроэкономики-2», которые, впрочем, пока еще не дошли до широкого читателя и нуждаются в популяризации<sup>1</sup>. Наиболее оригинальна среди учебников этого типа экстравагантная по оформлению «Макроэкономика» А. С. Селищева<sup>2</sup>.

3) *Теория отраслевых рынков*. Первым удачным изданием по данному направлению следует считать, конечно, «Анализ структур товарных рынков» С. Авдашевой и Н. Розановой: в этой тонкой брошюре авторы смогли не только удачно изложить общую теорию, но и проиллюстрировать ее примерами из современной российской практики<sup>3</sup>. Позднее появился двухтомник «Анализ отраслевых рынков», подготовленный под научной редакцией А. Д. Вурос и Е. Н. Калмычковой, и учебно-методическое пособие А. Д. Вурос<sup>4</sup> и другие учебники.

4) *Отраслевые дисциплины*. Здесь выделяются «Экономика природопользования» А. Голуба и Е. Струковой, «Аграрная экономика» Е. Серовой, «Основы региональной экономики» А. Гранберга, учебники «Экономика труда» М. Колосницыной, С. Рощина и Т. Разумовой<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: *Матвеева Т. Ю.* Введение в макроэкономику. М., 2002—2008; *Гальперин В., Гребенников П., Леусский А., Тарасевич Л.* Макроэкономика. СПб., 1997—2008; *Смирнов А.* Лекции по макроэкономическому моделированию. М., 2000; *Агапова Т., Серегина С.* Макроэкономика. М., 1996—2008; *Шагас Н., Туманова Е.* Макроэкономика-2. Долгосрочный аспект. М., 1997; *Шагас Н., Туманова Е.* Макроэкономика-2. Краткосрочный аспект. М., 1998; *Дадаян В.* Макроэкономика для всех. Дубна, 1996; *Кавицкая И., Шараев Ю.* Макроэкономика-2. М., 1999.

<sup>2</sup> См.: *Селищев А. С.* Макроэкономика. СПб., 2001.

<sup>3</sup> См.: *Авдашева С. Б., Розанова Н. М.* Анализ структур товарных рынков: экономическая теория и практика России. М., 1998. См. также: *Авдашева С. Б., Розанова Н. М., Калмычкова Е. Н.* Политика поддержки конкуренции: антимонопольное регулирование и реструктуризация в отраслях естественных монополий. М., 2004.

<sup>4</sup> См.: *Анализ отраслевых рынков* / Под науч. ред. *А. Д. Вурос* и *Е. Н. Калмычковой*. Т. 1, 2. Ч. 1—3. М., 2002; *Вурос А. Д.* Экономика отраслевых рынков: Учеб.-метод. пособие. М., 2006.

<sup>5</sup> См.: *Голуб А., Струкова Е.* Экономика природопользования. М., 1995; *Серова Е.* Аграрная экономика. М., 1999; *Гранберг А.* Основы региональной экономики. М., 2000; *Колосницына М.* Экономика труда. М., 1998; *Рощин С., Разумова Т.* Экономика труда. М., 2000.

5) *Государственное регулирование экономики*. Наиболее добротными теоретическими учебными изданиями, рассматривающими экономическую политику государства, следует считать вышедшие почти одновременно «Государственную экономическую политику» И. Албеговой, Р. Емцова и А. Холопова, а также «Проблемы бюджетно-налогового регулирования в переходной экономике» Т. Агаповой. Более продвинутый характер носят учебники Л. И. Якобсона и «Экономика общественного сектора» под редакцией Е. Жильцова и Ж.-Д. Лафея, а также «Теория общественного выбора» Р. М. Нуреева и «Общественный выбор III» Д. Мюллера<sup>1</sup>.

Наконец, заслуживает упоминания 10-летний опыт издания журнала-учебника «Экономическая школа».

И все же количество учебников, написанных отечественными авторами, пока заметно превосходит их качество, что является характерной «детской болезнью» освоения новой научной парадигмы, заимствованной «со стороны».

«Учитель, научи ученика...». Наибольший интерес для россиян представляют, конечно, работы, посвященные анализу не развитого рыночного хозяйства, а его генезиса, т. е. экономики не высокоразвитых, а «переходных» стран, к числу которых относится и сама Россия. В этой области, однако, рассчитывать на помощь с Запада приходится еще в меньшей степени: общеизвестно, что именно неспособность объяснить эволюцию периферийных стран, помочь им в практическом аспекте является главным индикатором надвигающегося «заката» неоклассики. Переведенные труды о России не вызвали сколько-нибудь заметного интереса в российском научном сообществе<sup>2</sup>.

Отчаявшись дожидаться «света истины» от своих западных коллег, российские ученые сами пытаются писать учебники о

---

<sup>1</sup> См.: *Албегова И., Емцов Р., Холопов А.* Государственная экономическая политика. М., 1998; *Агапова Т.* Проблемы бюджетно-налогового регулирования в переходной экономике: макроэкономический аспект. М., 1998; *Якобсон Л.* Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов. М., 1995; *Якобсон Л.* Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М., 2000; *Экономика общественного сектора / Под ред. Е. Жильцова, Ж.-Д. Лафея.* М., 1998; *Нуреев Р. М.* Теория общественного выбора. М., 2005; *Мюллер Д.* Общественный выбор III. М., 2007.

<sup>2</sup> Едва ли не первые заметные попытки в этом направлении: «Макроэкономика. Курс лекций для российских читателей» Р. Лэйарда (М., 1994) и «Макроэкономическая теория и переходная экономика» Л. Гайгера (М., 1996), подготовленная, кстати, при активном участии российских экономистов.

переходной экономике, которые, правда, грешат уже не «заумным моделированием», а чрезмерным эмпиризмом<sup>1</sup>. Весьма плодотворным представляется рассмотрение переходного процесса в неоклассических традициях. Опыт подобного анализа демонстрируют работы Е. Ясина<sup>2</sup>. И все же системное понимание проблем переходной экономики возможно только в общем контексте теории экономических систем, интерес к которой довольно слаб. Заметную помощь в осмыслении проблем переходного периода оказывают экономисты Восточной Европы<sup>3</sup>, более близкие к пониманию наших реалий, чем экономисты Запада. Завершение «ельцинской» и «путинской» эпох — начальной стадии перехода от командной экономики к смешанной — неминуемо стимулирует желание ученых теоретически обобщить итоги и наметить перспективы, но, похоже, подобных обобщающих трудов нам придется ждать еще не один год.

Перестройка преподавания экономики создает предпосылки и для изменения собственно научной деятельности отечественного экономического сообщества.

### **Каких же нам «открытий чудных» готовит «просвещения дух»?**

Главная беда российской экономической науки — долгое отсутствие в ней установки на новаторство, на стремление к открытию. Что касается советской политэкономии, где идеи Маркса—Ленина были возведены в канон, то не просто хорошим тоном, но нормативным требованием считалось «вычитывать» новые идеи в старых работах великих основоположников, которые по определению предвидели «все и вся» и не могли ошибаться. В начале 1990-х гг. поменялся канон, но не отношение к канону. И только в последние годы столетия российские экономисты начинают постепенно ощущать себя не про-

---

<sup>1</sup> См.: Бузгалин А. Переходная экономика. М., 1994; Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. 1991—1997 / Ред. кол.: Е. Т. Гайдар и др. М., 1998. Более фундаментальными трудами являются: Аукционщик С. П. Теория перехода к рынку. М., 1995; Рязанов В. Т. Экономическое развитие России: реформы и российское хозяйство в XIX—XX вв. СПб., 1998; Красникова Е. В. Экономика переходного периода. М., 2005; Ролан Ж. Экономика переходного периода. М., 2007.

<sup>2</sup> См.: Ясин Е. Поражение или отступление? (российские реформы и финансовый кризис) // Вопросы экономики. 1999. № 2; Он же. Новая эпоха, старые тревоги: взгляд либерала на развитие России. М., 2000 (сокращенный вариант см.: Вопросы экономики. 2001. № 1); и др.

<sup>3</sup> Назовем, например, такие работы польских экономистов, как «Социализм, капитализм, трансформация» Л. Бальцеровича (М., 1999) и «От шока к терапии» Г. Колодко (М., 2000).



сто популяризаторами чужих идей, но наследниками Н. Кондратьева, А. Чайнова и Л. Канторовича, способными заниматься не только репродукцией знаний, но и их продуцированием.

Если попытаться перечислить те новые теоретические концепции, которые родились в постсоветской России, то сразу замечаешь интересный парадокс: хотя отечественная наука стремится «отряхнуть» с себя «прах» марксистской политэкономии, почти все новые идеи вполне могли родиться и лет на 10 раньше. К тому же их число крайне невелико.

Если говорить об общей экономической теории, то достойны внимания всего три концепции, причем все они относятся к теории экономических систем:

1) теория *постэкономического общества* В. Иноземцева, обращающего основное внимание на острые противоречия генезиса постиндустриального общества, в результате чего оно развивается не столько глобально, сколько анклавно<sup>1</sup>;

2) теория *типов развития* А. Фомотова, в которой проанализированы принципиальные особенности характерного для России мобилизационного развития, противопоставленного инновационному развитию стран Запада<sup>2</sup>;

3) концепции *социоестественной истории* Э. С. Кульпина и Л. В. Милова, которые, развивая некоторые идеи Л. Н. Гумилева, рассматривают влияние естественных факторов на социально-экономическое развитие<sup>3</sup>.

Гораздо шире представлены новые идеи, связанные с осмыслением проблем собственно переходной экономики<sup>4</sup>, а также с обобщением уроков функционирования командно-административной системы<sup>5</sup>. Эти научные достижения следует оценивать, однако, довольно осторожно, поскольку слишком часто речь

---

<sup>1</sup> Назовем хотя бы такую книгу этого исключительно плодovitого автора, в которой он систематизирует свои более ранние труды: *Иноземцев В.* Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М., 2000.

<sup>2</sup> См.: *Фомотов А.* Россия: от мобилизационного общества к инновационному (<http://science.ru>).

<sup>3</sup> См.: *Кульпин Э. С.* Путь России. М., 1995; *Милов Л. В.* Великорусский парадокс и особенности российского исторического процесса. М., 1998.

<sup>4</sup> Первыми шагами в этом направлении были: *Чеканский А.* Микроэкономический механизм трансформационного цикла. М., 1998; Пути стабилизации экономики России / Под ред. *Г. Клейнера*. М., 1999.

<sup>5</sup> См.: *Кордонский С. Г.* Рынки власти: Административные рынки СССР и России. М., 2000.

идет о проблемах развития не столько переходной в общем смысле, сколько российской переходной экономики. Впрочем, развитие теории невозможно без эмпирических обобщений, качество которых совершенствуется год от года, что особенно заметно в изданиях Бюро экономического анализа<sup>1</sup>.

Характерно, что оригинальных научных работ все же заметно меньше, чем учебных. Похоже, что современные российские экономисты ощущают себя карликами, стоящими на плечах великанов.

**Очередные задачи постсоветской экономической науки.** Чтобы российская экономическая наука смогла переместиться с периферии ближе к центру мировой научной жизни, нам необходима коренная перемена точки отсчета. Настало время не просто популяризировать любые пришедшие с Запада научные идеи, но попытаться «сыграть на опережение» — ориентироваться на «мэйнстрим» не сегодняшнего дня, а завтрашнего. Новая научная революция, которая станет свершившимся фактом в ближайшие десятилетия, ознаменуется скорее всего сдвигом от «индивидуалистической» неоклассики к «коллективистским» концепциям институционализма и экономической глобалистики. Именно на эти теории и нужно ориентироваться российским экономистам. Пока же в нашей стране они довольно слабо известны не только широкой общественности, но даже специалистам. В связи с этим первостепенной задачей отечественных экономистов должны стать их изучение и максимальная популяризация.

На первом этапе необходима переориентация переводческой деятельности. Вместо подготовки все новых и новых типовых учебников по микро- и макроэкономике с математическими моделями (формально верными, но слабо связанными с российскими реалиями) надо обратиться к работам по теории и практике рыночной модернизации и трансформации, обобщающим реальный опыт стран Восточной Европы, Азии, Африки и особенно Латинской Америки со всеми его достоинст-

---

<sup>1</sup> См.: «Обзоры экономической политики в России» за 1997—2001 гг. (М., 1998—2002); Политика противодействия безработице. М., 1999; Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках. М., 2000; Контракты и издержки в ресурсоснабжающих подотраслях жилищно-коммунального хозяйства. М., 2000; Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М., 2000; Альтернативные формы экономической организации в условиях естественной монополии. М., 2000; и др.

вами и недостатками. Кроме того, необходимо уделить повышенное внимание экономике права, экономике развития, моральной экономике, экономической компаративистике, экономической антропологии и экономической глобалистике.

Далее, необходима реорганизация системы преподавания экономической теории — усиление в ней не формально-математических, а институционально-компаративистских начал. Конечно, при разработке курса сравнительного анализа экономических систем следует учитывать опыт преподавания и изучения этих проблем за рубежом, имеющий довольно глубокие традиции<sup>1</sup>.

Основные особенности подхода к разработке учебных курсов по экономической теории должны быть таковы:

- особый акцент на изучении динамики экономических институтов во всем их многообразии (отношения зависимости, правовые нормы, государственные механизмы регулирования, этические нормы и т. д.);
- сочетание исторического и страноведческого подходов к изучению институциональной динамики;
- соединение онтологического подхода с гносеологическим — характеристика не только особенностей экономических систем, но и многообразия концепций, анализирующих эти системы;
- междисциплинарный подход к анализу проблем экономических систем — синтез собственно экономических, исторических, правовых, этнологических, социологических и иных обществоведческих знаний;
- разумное использование «формального» аппарата теории микро- и макроэкономики, прежде всего экономико-математического моделирования, для решения актуальных задач, стоящих перед современной российской экономикой.

Главной задачей экономической науки должны стать формирование у студентов-экономистов целостного видения экономических процессов и экономической динамики, умения рассматривать современные проблемы как элемент длительной эволюции, выработка навыков целенаправленного конструирования и постепенного «выращивания» экономических и соци-

---

<sup>1</sup> В частности, есть несколько классических курсов «Comparative Economic Systems» (Дж. Ангресано, П. Грегори и Р. Стюарта, М. Шнитцера, С. Гарднера и др.), многие из которых переиздавались несколько раз.

альных институтов. Одновременно необходим коренной пересмотр структуры учебных программ по экономике. В настоящее время вузы России ежегодно выпускают тысячи «специалистов», которые гораздо лучше разбираются в работе Нью-Йоркской фондовой биржи, чем в том, как работает ближайший районный рынок, на который они ходят каждый день. Но это не их вина, а их беда: полученные ими знания не только неполны и неточны, главное — они имеют косвенное отношение к отечественной экономике. Поэтому необходимо развивать новые направления исследований, которые анализируют трансформацию экономических институтов в постсоветской России и в других периферийных странах<sup>1</sup>.

Наиболее перспективным направлением в современной экономической науке мы считаем институционализм — как «старый» (классический), так и «новый» (неоинституционализм)<sup>2</sup>. Взаимосвязь между этими течениями с известной долей условности может быть представлена в виде схемы:



Из схемы видно, что объективные экономические и политические условия связаны с национальной экономической ментальностью, а она, в свою очередь, — с социально-экономическими нормами. Однако возможно в качестве начального пункта взять национальную экономическую ментальность и даже социально-экономические нормы. Стрелочки, таким образом,

<sup>1</sup> Одним из проявлений понимания нашими либеральными экономистами того, что традиционной неоклассики явно недостаточно для анализа проблем переходной экономики, стал рост их интереса к особенностям российской экономической ментальности. См., например: Ясин Е. Г. Модернизация экономики и система ценностей. М., 2003.

<sup>2</sup> Далее речь идет об институционализме только как о течении (вернее, спектре течений) в экономической науке. Что касается социологического институционализма, он находится за рамками данного обзора.

показывают, что возможен переход как в одну, так и в другую сторону. И все это зависит от методологических установок исследователей, которые хотя и противоречат одна другой, но по большому («гамбургскому») счету дополняют и обогащают друг друга.

### **Сила и слабость российского институционализма: на пути к национальной школе**

**Корни российского неoinституционализма.** Объективным фактом является то, что в последние десятилетия в России, действительно, устойчиво растет интерес к институциональной теории вообще и к ее неoinституциональному направлению в особенности. С одной стороны, это связано с сильным влиянием марксизма, который рассматривал традиционный институционализм как своего потенциального союзника. Поэтому работы Дж. Гэлбрейта, Г. Мюрдаля и Т. Веблена были переведены на русский язык еще в советский период<sup>1</sup>. С другой стороны, это связано с сознательными попытками преодолеть ограниченность ряда предпосылок, характерных для «экономикс» (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установления равновесия лишь посредством ценового механизма и др.), и рассмотреть современные экономические процессы комплексно и всесторонне. Многие отечественные экономисты понимают, что в России эти предпосылки еще не сложились, а потому подход, основанный на деятельности рационального, максимизирующего полезность в условиях совершенной конкуренции индивида, противоречит реальному положению вещей.

Важную роль в популяризации институционализма сыграла публикация курсов по микроэкономике, в которые были включены специальные главы по неoinституциональной экономике (П. Хейне, Э. Долана и Д. Линдсея, Д. Хаймана, отечественного учебника Р. Нуреева).

Российские ученые осваивают неoinституционализм, в основном знакомясь с переводами отдельных концептуальных работ зарубежных экономистов. В 1990-е гг. выходят русские пе-

---

<sup>1</sup> См.: *Гэлбрейт Дж. К.* Новое постиндустриальное общество. М., 1969; *Он же.* Экономические теории и цели общества. М., 1976; *Мюрдаль Г.* Современные проблемы «третьего мира». М., 1972; *Веблен Т.* Теория праздного класса. М., 1984.

реводы основополагающих работ Р. Коуза «Фирма, рынок и право» (Нью-Йорк, 1991; М., 1993), М. Олсона «Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп» (М., 1995) и «Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз» (Новосибирск, 1998), Э. де Сото «Иной путь. Невидимая революция в третьем мире» (М., 1995) и «Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире» (М., 2001), О. Уильямсона «Экономические институты капитализма. Фирма, рынки, “отношенческая контрактация”» (СПб., 1996), К. Менара «Экономика организаций» (М., 1996), Дж. Бьюкенена «Расчет согласия» и «Границы свободы» (М., 1997), Д. Норта «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (М., 1997), Р. Нельсона и С. Уинтера «Эволюционная теория экономических изменений» (М., 2000), Т. Эггертссона «Экономическое поведение и институты» (М., 2001). Из переводных сборников статей следует отметить «Природу фирмы» (М., 2001) — перевод материалов научной конференции к 50-летию выхода в свет одноименной книги Р. Коуза, а из учебников — двухтомник П. Милгрота и Д. Робертса «Экономика, организация и менеджмент» (СПб., 1999).

Осознание важности создания «мягкой инфраструктуры» российского рыночного хозяйства стало импульсом для генезиса отечественного неинституционализма. Появились многочисленные специальные работы (не только абстрактно-теоретические, но и конкретно-эмпирические), где неинституциональные идеи используются для объяснения особенностей современного российского хозяйства. Такие ведущие российские журналы, как «Вопросы экономики», «Экономический вестник Ростовского государственного университета», «Экономика и математические методы», «Вестник Московского университета, серия “Экономика”»<sup>1</sup>, регулярно публикуют подборки статей по неинституциональным проблемам. Однако попыток систематизированного изложения институционального

---

<sup>1</sup> Помимо перечисленных публикации неинституциональной тематики появлялись в издававшемся в 1993—1994 г. журнале «THESIS», который планировался как специализированное издание именно по новейшим зарубежным концепциям, но, к сожалению, прекратил существование из-за недостатка финансирования. Можно вспомнить также издающийся в ГУ — ВШЭ альманах «Истоки», который публикует материалы по институциональной экономике, однако выходит довольно нерегулярно (вып. 1 — 1989 г., вып. 2 — 1990 г., вып. 3 — 1998 г., вып. 4 — 2000 г., вып. 5 — 2004 г., вып. 6 — 2006 г.).

подхода до 1998 г. предпринято не было, что затрудняло освоение новой парадигмы в России. Поэтому публикации в 1998 г. книги А. Шаститко «Неоинституциональная экономическая теория», в 1999 г. «Учебно-методического пособия к курсу лекций по институциональной экономике» Я. Кузьмина<sup>1</sup>, а также издание на страницах журнала «Вопросы экономики» (1999. № 1—12) учебника «Институциональная экономика» А. Олейника<sup>2</sup> оказались весьма своевременными и чрезвычайно актуальными. Попытку написать курс по институциональной экономике предпринял также А. Н. Нестеренко<sup>3</sup>, но с его смертью российский институционализм понес тяжелую утрату. Позднее появляются учебники по институциональной экономике Г. П. Литвинцевой, В. В. Вольчика, А. С. Скоробогатова, М. И. Одинцовой и др.

**Подготовка почвы.** Данные пионерные работы положили начало качественно новому этапу неоинституциональных исследований в России. При всех возможных недостатках этих книг попытки систематизации основ институциональной теории открывают широкое поле для консолидации (или размежевания) российских институционалистов на концептуальной основе.

Так, работы А. Шаститко и Я. Кузьмина опираются в основном на американскую традицию неоинституционализма. Несколько особняком стоит учебник А. Олейника, который опирается в равной мере как на западноевропейскую (французскую), так и на американскую традиции институциональных исследований. В отличие от традиционного подхода, А. Олейник исходит из первостепенной важности формирования не прав собственности как таковых, а социальных норм и правил. Если представители американского неоинституцио-

---

<sup>1</sup> См.: Шаститко А. Неоинституциональная экономическая теория. М., 1998; *Он же*. Новая институциональная экономическая теория. М., 2002; Кузьминов Я. Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М., 1999; Кузьминов Я., Юдкевич М. Институциональная экономика: Учеб.-метод. пособие. Ч. 1—3. М., 2000; Институциональная экономика / Под ред. А. Н. Олейника. М., 2005 (2-е изд. 2007); Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под ред. А. А. Аузана. М., 2005; Кузьминов Я., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты. М., 2006.

<sup>2</sup> Издано отдельной книгой: Олейник А. Институциональная экономика. М., 2000, 2002.

<sup>3</sup> См.: Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория. М., 2002.

нализма рассматривают нормы прежде всего как результат выбора, то французские институционалисты — как предпосылку рационального поведения. Поэтому рациональность раскрывается А. Олейником также сквозь призму нормы поведения.

Важно подчеркнуть, что А. Олейник не ограничивается описанием легальной экономики (как А. Шаститко и Я. Кузьминов), но рассматривает и теневой сектор как порождение высоких транзакционных издержек, обусловленных действием в рамках закона. Изложение основ институциональной теории у А. Олейника включает также такие актуальные для современной российской институциональной инфраструктуры вопросы как изменения институтов во времени, эволюции и революции, издержки экспорта и импорта институтов в ходе исторического развития.

**Ростки новых направлений — движение вглубь и вширь.** Круг отечественных работ, затрагивающих вопросы неинституциональной теории, уже достаточно широк, хотя, как правило, эти монографии мало доступны для большинства преподавателей и студентов, так как они выходят ограниченным тиражом, редко превышающим тысячу экземпляров, что для такой большой страны, как Россия, конечно, недостаточно. Среди российских ученых, активно применяющих неинституциональные концепции в анализе современной российской экономики, следует выделить С. Авдашеву, В. Автономова, О. Ананьина, А. Аузана, С. Афонцева, С. Барсукову, В. Вольчика, Р. Капелюшникова, Г. Клейнера, Я. Кузьминова, М. Курбатову, Ю. Латова, С. Левина, Г. Литвинцеву, В. Маевского, С. Малахова, В. Мау, В. Найшуля, А. Нестеренко, Р. Нуреева, А. Олейника, В. Полтеровича, В. Радаева, И. Розмаинского, Т. Сидорину, А. Скоробогатова, В. Тамбовцева, Л. Тимофеева, А. Шаститко, М. Юдкевич, А. Яковлева и др. Но весьма серьезным барьером для утверждения данной парадигмы в России, безусловно, является отсутствие организационного единства и специализированных периодических изданий, где бы систематизированно излагались основы институционального подхода.

Рассмотрим, как «прорастали» в России основные направления неинституциональных исследований.

*Теория прав собственности* важна для нашей экономики в аспекте анализа приватизации, ее последствий и формирования рыночных институтов. Единственным обзорным исследовани-



ем достаточно высокого уровня по теории прав собственности остается книга Р. Капелюшникова «Экономическая теория прав собственности» (М., 1990), благодаря которой большинство российских экономистов впервые узнали о данном научном направлении. Неинституциональное исследование экстерналий и комментарии к теореме Коуза широко обсуждались отечественными экономистами в связи с анализом природоохранной тематики (А. Голуб, Е. Струкова, А. Шаститко, Н. Пахомова и др.)<sup>1</sup>.

Хотя основное внимание обращено пока на популяризацию идей зарубежных ученых с некоторой адаптацией к российским реалиям (А. Шаститко, С. Малахов, В. Тамбовцев и др.)<sup>2</sup>, появляются уже и оригинальные исследования по проблемам собственности в постсоветской экономике. В них отмечается, что большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а к инсайдерам (менеджменту и персоналу), и поэтому в России не возникло эффективного частного собственника. В деятельности фирм краткосрочный аспект преобладает над долгосрочным, а мотив личного обогащения новых владельцев доминирует над целями развития производства (А. Радыгин, Р. Капелюшников и др.)<sup>3</sup>. Кроме того, достаточно интересен институциональный подход к анализу такого феномена

---

<sup>1</sup> См., например: *Голуб А., Струкова Е.* Экономика природопользования; *Шаститко А.* Внешние эффекты и трансакционные издержки. М., 1997; *Голуб А. А., Струкова Е. Б.* Экономика природных ресурсов. М., 1998; Рыночные методы управления окружающей средой: Учеб. пособие. М., 2002; *Пахомова Н., Эндрес А., Рихтер К.* Экономический менеджмент. СПб., 2003.

<sup>2</sup> См., например: *Шаститко А.* Экономическая теория институтов. М., 1997. На страницах журнала «Вопросы экономики» ведется дискуссия по теоретическим и практическим аспектам формирования в России рыночных институтов (см.: *Евстигнеева Л., Евстигнев Р.* Проблема синтеза общеэкономической и институционально-эволюционной теорий // Вопросы экономики. 1998. № 8; *Малахов С.* В защиту либерализма // Вопросы экономики. 1998. № 8; *Самсон И.* Придет ли Россия к рыночной экономике? // Вопросы экономики. 1998. № 8; *Нестеренко А.* Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. 2000. № 6; *Капелюшников Р.* «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1).

<sup>3</sup> См. статьи А. Радыгина, Ю. Перевалова, И. Гимади, В. Добродеев и Х. Альбаха, опубликованные в журнале «Вопросы экономики» (1999, № 6); *Капелюшников Р.* Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // Вопросы экономики. 2000. № 1; Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономические аспекты) / Под ред. *Р. Нуреева.* М., 2000. Введение, гл. 1—7.

переходной экономики, как бартер (В. Макаров, Г. Клейнер, А. Яковлев и др.)<sup>1</sup>.

Негативные количественные изменения, накапливаясь, переходят в новое качественное состояние: возникают так называемые «институциональные ловушки», приводящие к тому, что дальнейшее развитие начинает идти не в сторону рынка, а в направлении псевдорыночных форм и воспроизводства неотрадиционных отношений (В. Полтерович)<sup>2</sup>.

Анализируя *социальную адаптацию населения к рынку*, исследователи выделяют две группы проблем<sup>3</sup>. Первая связана с расширением формальных свобод и прав, проблемой их институционализации, а также сужением социальных и экономических возможностей. 1990-е гг. показали, что для россиян поле индивидуальной свободы лежит прежде всего в социально-экономической, а не в политической и правовой сферах. В условиях трансформационного спада сужение экономических свобод оказало большее воздействие, чем расширение социальных и политических свобод. К тому же многие понимали свободу односторонне — как приобретение новых прав и благ без потери старых возможностей и гарантий. Поборники свободы недооценили ее предпосылки — самостоятельность и ответственность индивидов, которые резко возросли в условиях ограниченности ресурсов, усиленной гиперинфляцией и падением производства.

В этих условиях большая нагрузка легла на государство. Однако государство оказалось не только не в состоянии защищать провозглашенные им самим права, но и, наоборот, встало на путь их систематического нарушения. Отсутствие надежных институциональных гарантий гражданского общества привело к росту произвола властей всех уровней. Отклонение от правовых норм стало своеобразной нормой поведения. Воз-

---

<sup>1</sup> См.: Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России: институциональный этап // Вопросы экономики. 1999. № 4; Яковлев А. О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // Вопросы экономики. 1999. № 4; и др.

<sup>2</sup> См.: Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. Вып. 2 (<http://www.cemi.rssi.ru>).

<sup>3</sup> Подробнее см.: Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономические аспекты) / Под ред. Р. Нуреева. Введение, гл. 8—14; Шабанова М. Социология свободы: трансформирующееся общество. М., 2000.

рос разрыв между декларируемой, желаемой и реализуемой свободой. Все это создало предпосылки для криминализации общества, для становления и развития неправовой свободы. Сегодня российское общество оказалось дальше от западной институциональной правовой свободы, чем было накануне реформ.

Вторая группа проблем связана с анализом особенностей адаптации населения к рынку в условиях маргинализации общества. Одна из важнейших особенностей российской трансформации заключается в том, что этот переход происходит в условиях глубокого спада, который способствует усилению социально-экономической зависимости населения от «государства всеобщего перераспределения». Типичными становятся понятия «опекун» и «опекаемый». В массовом сознании сохраняется стремление переложить ответственность на чужие плечи. Ради опеки люди готовы отказаться от «голодной» свободы, обменяв ее на состояние «сытого» подчинения. Все это приводит к поляризации общества, росту социальной напряженности и маргинализации экономически активного населения.

*Теория транзакционных издержек* широко обсуждается российскими экономистами. В. Кокоревым выдвинута гипотеза о росте транзакционных издержек в переходный период от плана к рынку<sup>1</sup>. Транзакционные издержки рассматриваются как один из барьеров для входа на рынки в российской экономике и как один из факторов развития теневой экономики (В. Тамбовцев, В. Радаев, С. Малахов и др.)<sup>2</sup>. К сожалению, большим недостатком является слишком широкая трактовка этого понятия российскими экономистами.

Экономико-правовому обоснованию института товарных знаков была посвящена большая подборка материалов в журна-

---

<sup>1</sup> См.: Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12. С. 61–72.

<sup>2</sup> См.: Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного «круглого стола» / Под ред. В. Тамбовцева. М., 1998; Радаев В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М., 1998; Авдашева С., Колбасова А., Кузьминов Я. и др. Исследование транзакционных издержек и барьеров входа на рынки в российской экономике. Оценка возможностей интернализации транзакционных издержек и их вывода из сферы теневой экономики. М., 1998; Малахов С. Транзакционные издержки и макроэкономическое равновесие // Вопросы экономики. 1998. № 11; и др.

ле «Вопросы экономики» (1999, № 3). В этом обсуждении приняли участие А. Шаститко, В. Тамбовцев, О. Пороховская, И. Шульга, К. Менар и И. Вальцескини. Важным событием в освоении неoinституциональной парадигмы стала прошедшая в 2002 г. на страницах все тех же «Вопросов экономики» полемика о теореме Коуза<sup>1</sup>.

*Экономика организации.* Обзор зарубежных неoinституциональных подходов к теории фирмы дан в работе А. Шаститко «Новая теория фирмы» (М., 1996), где предложено неoinституциональное объяснение феномена фирмы и характеризуются основные формы деловых предприятий, а также показана эволюционная (адаптивная) эффективность хозяйственных организаций.

Как отрядный факт следует отметить, что появляются первые монографии с попытками анализировать с неoinституциональных позиций отраслевые проблемы. Назовем прежде всего монографию В. Крюкова «Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации» (Новосибирск, 1998) и коллективный сборник под редакцией А. Шаститко, посвященный анализу локальных естественных монополий (коммунальных служб и т. д.)<sup>2</sup>.

Прекрасным образцом учебного пособия по неoinституционализму следует считать подготовленную группой сотрудников ГУ — ВШЭ книгу «Основы теории контрактов»<sup>3</sup>.

На факультете менеджмента СПбГУ возникла группа по изучению неoinституциональной экономики во главе с А. Деминным и В. Каткало, которая в сотрудничестве со Школой бизнеса им. У. Хааса Калифорнийского университета (г. Беркли) опубликовала серию работ по экономике фирмы<sup>4</sup>.

Такое направление неoinституциональных исследований, как *теория общественного выбора*, известно в России, пожалуй, гораздо лучше других. Причина столь пристального внимания

---

<sup>1</sup> См.: Красильников О. Еще раз к критике теоремы Коуза // Вопросы экономики. 2002. № 3. С. 138—141; Шаститко А. Теорема Коуза: проблемы и недоразумения // Вопросы экономики. 2002. № 10. С. 96—99; Мальшев Б. Критика критики теоремы Коуза // Вопросы экономики. 2002. № 10. С. 100—102.

<sup>2</sup> См.: Контракты и издержки в ресурсосберегающих подотраслях жилищно-коммунального хозяйства / Под ред. А. Шаститко. М., 2000.

<sup>3</sup> См.: Юдкевич М. М., Подколзина Е. А., Рабинина А. Ю. Основы теории контрактов: модели и задачи: Учеб. пособие. М., 2002.

<sup>4</sup> Первой книгой этой серии была: «Уроки организации бизнеса» (СПб., 1994). Далее последовал перевод книги О. Уильямсона «Экономические институты капитализма» (СПб., 1996) и другие работы.

именно к этой теории очевидна: чрезмерная зависимость российской экономики (и в советский, и в постсоветский периоды) от политической конъюнктуры заставляет экономистов России особо пристально изучать взаимосвязь политики и экономики. Интерес к теории общественного выбора был «подогрет» публикацией концептуальных трудов Дж. Бьюкенена и М. Олсона, некоторыми разделами переводного учебника «Политическая наука: новые направления»<sup>1</sup>, а также изложением этой теории в популярных учебниках Л. Якобсона «Экономика общественного сектора» (М., 1995) и Р. Нуреева «Микроэкономика» (М., 1996). Оригинальные исследования на материалах России ведут в этом направлении В. Мау, В. Найшуль и С. Афонцев. В. Мау анализирует трансформацию российской экономической и политической системы сквозь призму теории революции<sup>2</sup>. В. Найшуль, полемизируя с трактовкой СССР как чисто командной экономики, интерпретирует экономико-политическую систему «позднего» Советского Союза как пространство «бюрократических торгов», где готовность выполнять плановое задание обменивалось на определенные льготы директорату предприятия.

В России в различных базах данных накапливаются эмпирические данные по выборам в центральные и местные органы власти, по ведению политических кампаний, по деятельности различных партий. Последние выборы в Государственную Думу и выборы Президента сделали эту проблему остро актуальной. К сожалению, лишь в очень ограниченном числе исследований показана применимость стандартных и апробированных на электоральной статистике развитых стран методов оценки влияния экономических параметров на политический выбор в условиях России<sup>3</sup>. В политологической монографии Г. Голосова<sup>4</sup> содержатся некоторые подходы, которые можно

<sup>1</sup> См.: Политическая наука: новые направления. М., 1999.

<sup>2</sup> См.: Мау В. Российские экономические реформы глазами западных критиков // Вопросы экономики. 1999. № 11—12; Он же. Экономика и революция: уроки истории // Вопросы экономики. 2001. № 1.

<sup>3</sup> См.: Гамбарян М., Мау В. Экономика и выборы: опыт количественного анализа // Вопросы экономики. 1997. № 4; Мау В., Кочеткова О., Жаворонков С. Экономические факторы электорального поведения (Опыт России 1995—1996 годов) (<http://www.iet.ru>); Хлопин А. Становление гражданского общества в России: институциональная перспектива // Pro et Contra. Гражданское общество. М., 1997.

<sup>4</sup> См.: Голосов Г. Партийные системы России и стран Восточной Европы. М., 1999.

использовать для ранжирования величины издержек политически активного избирателя на участие в той или иной коалиции.

Все более актуальной для России становится экономическая теория конституции<sup>1</sup>, интерес к которой оживился после перевода на русский язык работ Дж. Бьюкенена, В. Ванберга, Я. Э. Лейна, П. Козловски.

Под пристальным вниманием научного сообщества находится деятельность государственного аппарата<sup>2</sup>. В числе наиболее активно обсуждавшихся проблем был и остается поиск политической ренты и его особенности в переходной экономике<sup>3</sup>. Весьма неплохим подспорьем здесь стал вышедший в 1995 г. реферативный сборник «Политическая рента в рыночной и переходной экономике», в который были включены рефераты статей Г. Таллока, Дж. Бьюкенена, Э. Кругер, Б. Бейзингера, Р. Эклунда, Р. Толлисона, С. Медема, Т. Андерсона, П. Хилл, А. Эйдса, Т. Вердые, М. Деватрипойнта, Ж. Ролана. Плодотворно в этой области работают М. Левин, М. Цирик, В. Полтерович, В. Радаев, Я. Кузьминов, А. Заостровцев и др.

В середине 1990-х гг. на страницах ряда журналов прошла дискуссия по вопросам теории рационального выбора, в которой активно участвовали экономисты, социологи и политологи (Д. Грин, И. Шапиро, М. Фармер, Р. Швери, А. Шаститко и др.). Обсуждение вопросов выбора правил голосования стало возможным в результате перевода работ Ф. Алескерова и П. Ортешука, Р. Тагепера и М. Шугарта, Р. Даля и др. Интерес к проблемам федерального устройства потребовал перевода работ Г. Таллока и В. Острома. Вопросы общественной политики стали активно обсуждаться после перевода на русский язык работ Л. Мизеса, Ф. Хайека, Дж. Ролза, Б. де Жувенеля, Э. де Сото, Э. Чейре.

---

<sup>1</sup> См., например: *Maу В.* Экономическая реформа: сквозь призму конституции и политики. М., 1999.

<sup>2</sup> См.: Российская повседневность и политическая культура: возможности, проблемы и пределы трансформации / Под ред. *С. Патрушева*. М., 1996; *Олейник А.* Средства массовой информации и демократия (экономические предпосылки независимости электронных СМИ) // *Полития*. Вестник фонда «Российский общественно-политический центр». 1997. № 2.

<sup>3</sup> См., например: *Заостровцев А.* Рентоориентированное поведение: потери для общества // *Вопросы экономики*. 2000. № 5.

В то же время большинство переведенных работ носит методологический характер и создает в лучшем случае лишь предпосылки для анализа российской действительности. Возникает разрыв между эмпирическими исследованиями российских экономистов, социологов и политологов, с одной стороны, и фундаментальными достижениями теории общественного выбора — с другой. Сократить его удалось, написав отечественный учебник по теории общественного выбора<sup>1</sup>.

Из *экономико-правовых* неоинституциональных концепций наибольшую известность среди российских экономистов приобрели *теория общественного выбора* и *теория прав собственности*, изучающие влияние правовых норм на развитие легального, официального бизнеса. ГУ — ВШЭ стал проводить международные научные конференции по проблемам теории права и экономики (law and economics): первая состоялась в ноябре 1998 г., ее темой была роль правовых институтов в развитии хозяйства<sup>2</sup>, темой второй (декабрь 1999 г.) — институциональные границы вмешательства государства в экономику. Важной вехой в развитии российской традиции экономической теории права исследований стала коллективная монография «Экономический анализ нормативных актов», соединяющая общетеоретический подход с анализом конкретных проблем отечественной переходной экономики<sup>3</sup>.

В отличие от экономической теории права *экономическая теория преступлений и наказаний* (economics of crime and punishment) исследует экономическое «подполье» — мир за рамками «общественного договора», мир, где действуют преступники и борющиеся с ними стражи порядка. Поскольку отечественные экономисты начали знакомство с экономической теорией преступлений и наказаний совсем недавно, примерно с 1997 г., то оригинальных исследований пока еще немного. В настоящее время российские экономисты только изучают достижения западных коллег, и первостепенной задачей ближайших лет следует считать именно популяризацию этих идей и консолидацию экономистов-криминологов.

---

<sup>1</sup> См.: *Нуреев Р. М.* Теория общественного выбора.

<sup>2</sup> См.: *Право и экономика: традиционный взгляд и перспективы развития.* М., 1999.

<sup>3</sup> См.: *Экономический анализ нормативных актов / Под ред. В. Л. Тамбовцева.* М., 2001. См. также: *Тамбовцев В. Л.* Право и экономическая теория. М., 2005.

Некоторые общие идеи экономической теории преступлений и наказаний нашли отражение уже в публикациях 1997—1998 гг.<sup>1</sup> В 1999 г. в «Вопросах экономики» была опубликована специальная статья к 30-летию зарождения этой теории<sup>2</sup>. Весной 2000 г. в альманахе «Истоки» опубликован полный перевод знаменитой статьи Г. Беккера «Преступление и наказание: экономический подход» (1968 г.), которая и положила начало экономической теории преступлений и наказаний. Наконец, в 2001 г. появилась книга Ю. В. Латова, которую можно считать первым опытом комплексного изложения современных подходов к теоретическому анализу проблем теневых экономических отношений<sup>3</sup>.

Успешно развиваются исследования по некоторым частным направлениям экономической теории преступлений и наказаний.

Получили широкую известность работы В. В. Волкова, посвященные анализу рэкет-бизнеса (силового предпринимательства)<sup>4</sup>. Параллельно с ним криминальные аспекты в развитии российского бизнеса изучает А. Н. Олейник<sup>5</sup>. Исследования этих двух экономистов замечательным образом взаимодополняют друг друга: если В. В. Волков объясняет развитие рэкета отсутствием спецификации и защиты прав собственности, то А. Н. Олейник объясняет повышенную потребность в услугах внешних правозащитников отсутствием доверия в отношениях между предпринимателями.

Л. М. Тимофеев специализируется на экономическом анализе наркобизнеса — им опубликовано первое в России ком-

<sup>1</sup> См.: *Латов Ю.* Экономический анализ организованной преступности. М., 1997; *Шаститко А.* Неинституциональная экономическая теория. Гл. 13.

<sup>2</sup> См.: *Латов Ю.* Экономическая теория преступлений и наказаний («Экономические империалисты» в гостях у криминологов) // *Вопросы экономики.* 1999. № 10. С. 60—75.

<sup>3</sup> См.: *Латов Ю. В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001.

<sup>4</sup> См.: *Волков В.* Политэкономика насилия, экономический рост и консолидация государства // *Вопросы экономики.* 1999. № 10. С. 44—59; *Он же.* Силовое предпринимательство. СПб.; М., 2002.

<sup>5</sup> См.: *Олейник А. Н.* «Жизнь по понятиям»: институциональный анализ повседневной жизни «российского простого человека» // *Политические исследования.* 2001. № 2. С. 40—51; *Он же.* Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. М., 2001; *Он же.* Дефицит права (к критике политической экономии частной защиты) // *Вопросы экономики.* 2002. № 4. С. 23—45.



плексное исследование по этой проблематике<sup>1</sup>. Этого экономиста можно по праву считать патриархом отечественного «теневедения» — он начинал изучение теневых экономических отношений еще в советские времена, когда анализ этих вопросов рассматривался как диссидентский вызов властям. Именно по инициативе Л. М. Тимофеева для консолидации экономистов-криминологов сотрудниками Центра по изучению нелегальной экономической деятельности (ЦИНЭД) в Российском государственном гуманитарном университете организовано издание журнала «Экономическая теория преступлений и наказаний»<sup>2</sup>.

В 1998 г. работниками Института научной информации и общественных наук (ИНИОН) подготовлен проблемно-тематический сборник с обзором *проблем коррупции*<sup>3</sup>. В журнале «Экономика и математические методы» в этом же году опубликована серия статей М. Левина, М. Цирик и В. Полтеровича, посвященных обзору различных подходов к объяснению причин коррупции и путей борьбы с нею<sup>4</sup>. Их авторы осуществили классификацию существующих экономико-математических моделей коррупции, факторов, которые ведут к ее развитию. В 1999 г. в журнале «Рынок ценных бумаг» опубликована оригинальная статья Р. Вишневого, в которой тотальное коррумпирование российской экономики рассматривается как неизбежное следствие развития «экономики посредников»<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Тимофеев Л. Наркобизнес. Начальная теория экономической отрасли. М., 1998; СПб., 2001; *Он же*. Наркобизнес как экономическая отрасль (теоретический анализ) // Вопросы экономики. 1999. № 1; *Он же*. Особенности экономического поведения наркозависимого потребителя (позитивный подход) // Вопросы экономики. 2000. № 4; Кесельман Л. Е., Мацкевич М. Г. Социальное пространство наркотизма. 2-е изд. СПб., 2001.

<sup>2</sup> За 1999—2002 гг. подготовлено к печати семь выпусков этого журнала, тексты которых открыты в Сети для свободного доступа.

<sup>3</sup> См.: Жилина И., Иванова Н. Экономика коррупции // Социально-экономические аспекты коррупции. М., 1998. С. 30—62.

<sup>4</sup> См.: Полтерович В. Факторы коррупции // Экономика и математические методы. 1998. № 3; Левин М., Цирик М. Коррупция как объект математического моделирования // Экономика и математические методы. 1998. № 3; *Они же*. Математическое моделирование коррупции // Экономика и математические методы. 1998. № 4; Левин М. Коррупция и технологические инновации. Препринт. М., 1999. Приложение некоторых идей экономики коррупции к современной российской ситуации см.: Кузьминов Я. Тезисы о коррупции. М., 1999; и др.

<sup>5</sup> См.: Вишневский Р. Математическая модель экономики посредников // Рынок ценных бумаг. 1999. № 3.

Неоинституциональный подход к изучению исторических закономерностей — *новая экономическая история* — включает два направления. Клиометрики во главе с Р. Фогелем анализ традиционных источников базируют на использовании математического инструментария, а последователи Д. Норта применяют принципиально новый для историков понятийный аппарат (права собственности, транзакционные издержки и т. д.).

Среди российских исследователей наиболее популярно клиометрическое направление, возглавлявшееся академиком И. Ковальченко<sup>1</sup>. Программой работы, пропагандирующей возможности математического анализа первичных исторических данных в целях выявления скрытой информации, стала его книга «Методы исторического анализа» (М., 1987). Одно из основных направлений историко-математических исследований И. Ковальченко — изучение закономерностей аграрного сектора экономики России конца XIX — начала XX вв. Путем изучения долгосрочной динамики цен он доказал, что в дореволюционной России уже сформировался относительно единый рынок основных сельскохозяйственных продуктов, но рынки капитальных ресурсов (рабочей силы и особенно земли) развивались гораздо медленнее. По инициативе И. Ковальченко с конца 1970-х гг. регулярно проходят российско-американские симпозиумы историков клиометрической специализации<sup>2</sup>.

В рамках «школы Ковальченко» стали развиваться даже такие «экзотические» виды экономико-математического моделирования исторических процессов, как ретропрогнозирование. Так, в работе Л. Бородкина и М. Свищева путем «продолжения» тенденций 1920-х гг. на период до 1940 г. доказывается, что продолжение политики нэпа не привело бы к усилению классовой дифференциации, но и не обеспечило бы резкого повышения сельскохозяйственного производства<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: *Милов Л.* Академик РАН И. Д. Ковальченко (1923—1995): труды и концепции // Отечественная история. 1996. № 6. С. 85—109.

<sup>2</sup> Американских и английских специалистов в них представляли такие историки-экономисты, как У. Паркер, Г. Райт, Д. Линдстрем, Д. Филд, К. С. Леонард и др.

<sup>3</sup> См.: *Бородкин Л., Свищев М.* Ретропрогнозирование социальной динамики доколхозного крестьянства: использование имитационно-альтернативных моделей // Россия и США на рубеже XIX—XX вв. Математические методы в исторических исследованиях. М., 1992. С. 348—365.

Что касается «нортовского» направления, то оно еще не завоевало в России особой популярности: отсутствие традиций правового общества препятствует осознанию важности правовых институтов для исторического развития. «Первой ласточкой» можно считать статью Ю. Латова и С. Ковалева<sup>1</sup>, в которой показывается, что помещичье землевладение в условиях характерного для России конца XIX — начала XX вв. «двоеправия» стало генератором специфических негативных внешних эффектов, тормозящих развитие крестьянских хозяйств. Убежденные, что «по справедливости» (т. е. по нормам традиционного права) собственниками земли могут быть только те, кто на ней трудится, крестьяне вместо совершенствования агротехники предпочитали «инвестировать» свои силы и энергию в борьбу за «черный передел» помещичьих земель, принадлежащих дворянам по нормам официального права.

В заключение обзора первых шагов российского институционализма следует отметить появление первых работ по *истории институционализма* (О. Ананьин, Р. Капелюшников, Г. Литвинцева, Р. Нуреев, А. Фофонов и др.)<sup>2</sup>.

### «Конец и снова начало»

**Необходимость координации и кооперации в российской неоинституциональной науке.** В настоящее время в России функционируют, относительно независимо друг от друга, четыре центра по изучению неоинституциональной экономики: ГУ — ВШЭ, экономический факультет МГУ, факультет менеджмента

---

<sup>1</sup> См.: *Латов Ю., Ковалев С.* Аграрный вопрос в России конца XIX — начала XX в.: попытка неоинституционального анализа // Вопросы экономики. 2000. № 4.

<sup>2</sup> См.: *Ананьин О.* Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя // Вопросы экономики. 1999. № 11; *История экономических учений (современный этап) / Под общ. ред. А. Г. Худокормова.* М., 1998. Гл. 11; *Фофонов А.* Генезис новой институциональной экономической теории: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 1998; *Литвинцева Г.* Введение в институциональную экономическую теорию: Учеб. пособие. Новосибирск, 1999; *Гугняк В. Я.* Институциональная парадигма в политической экономии. На примере Франции. М., 1999; *Шаститко А.* Фридрих Хайек и неоинституционализм // Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 43—53; *История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой.* М., 2000; *Нуреев Р. М.* Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 126—145.

СПбГУ, Новосибирский институт экономики и организации промышленного производства СО РАН. Кроме того, над этой проблемой работает ряд ученых в других научно-исследовательских институтах и вузах. До сих пор не преодолен разрыв между ними, отсутствует координация и кооперация. Регулярные общероссийские конференции не проводятся, переводы зарубежных авторов не координируются, часто носят нерегулярный и случайный характер.

Фактически сложились два течения, одно из которых представлено сторонниками традиционного институционализма, а другое сторонниками неoinституционализма. Научной кооперации ученых препятствует отсутствие периодических изданий по неoinституциональной экономике. Нет национальной организации сторонников этого направления. Способствовать национальной консолидации мог бы журнал, который должен выполнить функцию «коллективного организатора и пропагандиста» неoinституциональных теорий. Издание журнала, организация летних школ по распространению институциональных знаний могли бы стать важной вехой на пути к национальной, российской школе нового институционализма для новой России.

Кроме того, необходимо обновлять не только теоретический арсенал, но и сами методы научной работы отечественных экономистов.

Первый шаг в этом направлении был сделан Московским общественным научным фондом в форме организации Виртуальной мастерской «Поиск эффективных институтов для России XXI века» под руководством профессора Р. М. Нуреева. Результатом ее деятельности стал сборник «Трансформации экономических институтов постсоветской России (микроэкономический анализ)» (М., 2000) и трехтомная монография «Экономические субъекты постсоветской России» (первое издание вышло в 2001 г., второе — в 2003 г.). С 2006 г. стал издаваться ежегодник «Постсоветский институционализм», объединивший усилия институционалистов постсоветского пространства. Первый выпуск вышел в 2005 г. в Донецке, второй — в 2006 г. в Ростове-на-Дону, третий — в 2008 г. в Кемерово. Регулярно результаты исследования виртуальной мастерской публикуются не только в центральных журналах («Вопросы экономики», «Общественные науки и современность», «Мир России» и др.), но и в выходящих с 2002 г. «Экономическом вестнике Ростовского государствен-

ного университета» (гл. ред. О. Ю. Мамедов), «Историко-экономических исследованиях», издаваемых Байкальским государственным университетом экономики и права (отв. ред. Д. Я. Майдачевский).

С 2003 г. ежегодно проводятся международные конференции постсоветских институционалистов в Донецком национальном техническом университете (рук. В. В. Дементьев).

Настоящая монография отражает некоторые результаты институциональных исследований экономики России, сделанных российскими и зарубежными учеными.

Основу настоящей монографии составляют лекции, прочитанные автором в Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова (в Москве и ее филиалах в Улан-Баторе, Ташкенте и Екатеринбурге), Государственном университете — Высшей школе экономики, а также в ряде зарубежных (Гарвардском, Хьюстонском, Свободном университете в Берлине и др.) и отечественных (Московском, Санкт-Петербургском, Новосибирском, Кемеровском, Казанском техническом, Южном федеральном и др.) университетах.

Отдельные положения монографии получили апробацию на ряде международных конференций. В частности, в монографии получили дальнейшее развитие доклады, с которыми автор в последние три года неоднократно выступал на международных конференциях в Москве (апрель 2006 г., январь и апрель 2007 г., апрель и декабрь 2008 г.), Подмосковье (февраль и ноябрь 2006 г., ноябрь 2007 г.), Донецке (март 2006 г., апрель 2007 г., октябрь 2008 г.), Выборге (июль 2006 г.), на Селигере (июль 2006 г.), в Стамбуле (ноябрь 2006 г.), Гамбурге (март 2007 г.), Санкт-Петербурге (ноябрь 2006 г. и октябрь 2007 г.), в Будапеште (июль 2007 г.), Сочи (январь 2008 г.), Сан-Антонио (март 2008 г.), Черкассах (май 2008 г.), Ростове-на-Дону (май 2008 г.), Екатеринбурге (июнь 2008 г.) и др.

Первоначальные варианты некоторых глав были опубликованы в журналах «Вопросы экономики», «Мир России», «Общественные науки и современность», «Экономический вестник Ростовского государственного университета» и др.

В первой главе сделана попытка конкретизации концепции А. Гершенкрона об эшелонах развития капитализма, показаны особенности становления рыночной экономики в России.

Глава вторая посвящена институциональному анализу экономических субъектов постсоветской России. Анализируются

рыночные и нерыночные формы приспособления домашних хозяйств к рынку, экономика физических лиц, патернализма и рэкета, взлет и падение бартерной экономики, а также упадок государственности и становление частной собственности.

В третьей главе исследуются процессы приватизации и показывается, какие меры способствуют, а какие препятствуют этому процессу. Здесь рассматриваются российские реформы в широком международном контексте и наглядно показывается, что удалось и что не удалось сделать на пути к рыночной экономике.

Четвертая глава посвящена проблемам реструктуризации естественных монополий. Рассмотрены традиционные и современные модели регулирования естественных монополий и механизм ценообразования в условиях этой рыночной структуры. Подробно анализируются особенности развития газовой отрасли в России и реформы в РАО ЕЭС и ОАО «Российские железные дороги».

В пятой главе рассматриваются основные макроэкономические тренды, типичные для постсоциалистических стран, анализируются макроэкономическая среда российского бизнеса, динамика основных макроэкономических показателей как в России, так и в Восточной и Центральной Европе, странах Балтии, Монголии и СНГ. В специальном разделе анализируется неравномерность регионального развития федеральных округов и отдельных субъектов Российской Федерации.

Глава шестая посвящена тенденциям социально-политического развития. Здесь рассматривается, как изменились предпочтения российских избирателей в 90-е гг. XX в., какова взаимосвязь экономического и политического монополизма в российских регионах и роль свободы СМИ в формировании эффективного политика.

В седьмой главе анализируются достоинства и недостатки экономической специализации России в глобализирующемся мире. Подводятся итоги анализа закрытой экономики и показываются ограниченные возможности применения теории сравнительных преимуществ к странам догоняющего развития. Подробно рассматривается место России в международной системе разделения труда, а также показываются плюсы и минусы российской внешнеторговой специализации.

В восьмой главе исследуются вопросы движения России на пути в постиндустриальное общество. Аргументированно кри-

тикуются существующие мифологемы и анализируются предпосылки формирования человеческого и социального капитала в XXI в.

В девятой главе рассматривается стратегия и тактика российской модернизации, показываются условия, которые будут способствовать развитию свободы, экономической дееспособности и социальной справедливости. Фактически глава посвящена возможным сценариям развития современной России до 2020 и 2030 гг. Анализируются доводы за и против движения России по пути конкурентного, олигархического и государственного капитализма.

*В заключение хочется выразить признательность всем тем, кто помог в подготовке настоящей монографии к печати, и в первую очередь аспирантам Антону Викторовичу Архипову, Евгению Сергеевичу Куценко, Евгению Валерьевичу Маркину, Ольге Владимировне Фроловой и студенту Дмитрию Игоревичу Кондратову. Без их активной и творческой помощи эта книга не скоро увидела бы свет.*

## Глава 1. Эшелоны развития капитализма

Качество нашего понимания текущих проблем зависит от широты выбранных рамок сопоставления.

*А. Гершенкрон*

Современное российское научное сообщество, как и общество в целом, находится в ситуации поиска своей идентичности. Надежды на равных войти в мировую науку путем механического копирования неоклассического (основного в настоящее время) течения экономической мысли не оправдались точно так же, как и упования на построение в России современного общества при помощи неоклассических экономических реформ. Контакты с российскими экономистами будут интересны нашим западным коллегам только тогда, когда мы

*Таблица 1-1*

**Эшелоны развития мирового капитализма**

Эшелоны	Страны	Особенности развития капитализма	Роль государства в экономике	Положение в мировой капиталистической системе
1-й (с XIV в.)	Западная Европа, Северная Америка	Длительное спонтанное развитие	Заметная	Главенствующее
2-й (конец XVIII – середина XIX в.)	Восточная Европа, Россия, Турция, Япония	Развитие «сжато», импульс развития идет как изнутри, так и извне	Значительная	Второстепенное
3-й (конец XIX – конец XX в.)	Колониальная и зависимая «периферия» Азии и Африки	Неорганичность капиталистической эволюции, возникновение реакции отторжения	Доминирующая	Полностью зависимое (сырьевые придатки)



сможем выйти на мировой «рынок» идей с собственными оригинальными научными идеями. Кроме того, следует учитывать, что в экономической науке Запада назревает поворот от неоклассики к идеям институционализма; и в таком случае экономисты России рискуют, заучив наконец неоклассический «экономикс», вновь оказаться ретроgrадами. Между тем именно в сфере исследования институциональных проблем хозяйственного развития российские экономисты имеют весьма сильный научный потенциал.

Есть несколько институциональных концепций, при помощи которых можно попытаться понять логику и перспективы хозяйственного развития нашей страны. Наиболее известная из них — это концепция постиндустриального общества. Однако эта концепция позволяет улавливать только долгосрочные, многовековые тенденции эволюции. Для понимания закономерностей среднесрочного развития целесообразнее использовать иные концепции, одной из которых является теория «эшелонов развития капитализма» А. Гершенкрона<sup>1</sup> (табл. 1-1). Рассмотрим более подробно, как формировались эти «эшелоны» и какое место в них занимала Россия.

## 1.1. Первый эшелон, который давно ушел

### 1.1.1. Институциональные предпосылки рыночной экономики

Институциональные предпосылки рыночной экономики сложились далеко не сразу<sup>2</sup>. Первоначальный очаг становления капитализма характеризовался медленным вызреванием необходимых предпосылок. В Западной Европе они складывались постепенно, начиная с XIV—XV вв. Рост производительных сил, углубление общественного разделения труда, укрепление

---

<sup>1</sup> См.: *Herschenkron A. The Approach to European Industrialization: A Postscript // Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays. Cambridge (Mass.), 1962. P. 353—364.* Одной из первых публикаций в нашей стране с изложением концепции эшелонов развития была книга: *Пантин И. К., Плимак Е. Г., Хорос В. Г. Революционная традиция в России: 1783—1883 гг. М., 1986. С. 31—53.*

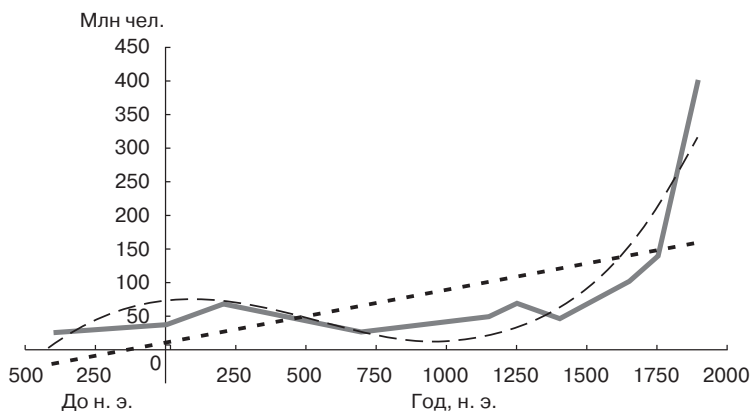
<sup>2</sup> Следует оговориться, что вплоть до наших дней единого мнения о том, какие же факторы сыграли наиболее важную роль в возникновении «западно-европейского чуда», так и не сложилось. Обзор концепций по этой проблеме см.: *Фурсов А. И. Европейская цивилизация и капитализм: культура и экономика в развитии общества. Обзор. М., 1991.*

городов как центров ремесла и торговли, превращение ренты продуктами в денежную ренту постепенно подготовили новый качественный этап в развитии феодализма. До известных пределов эти и аналогичные им процессы были совместимы с экономической природой феодального строя. В то же время они создавали предпосылки для его разложения.

Города в Западной Европе были особым элементом феодальной системы. Здесь внедрялись технические открытия и рождались первичные формы капиталистического предпринимательства, ликвидировалась безграмотность и расшатывались основы средневековой схоластики, развивалось самоуправление и возрождалось римское право.

Остановимся на возникновении тех институтов, которые обеспечили источники роста — инновациях в торговле, технологии и организации. Важную роль сыграла автономизация экономической жизни. Децентрализация власти и ответственности стали необходимыми условиями экспериментирования, позволили преодолеть сопротивление инновациям. Именно рост независимости экономических агентов создал предпосылки для экономического роста. Сам же рост являлся в значительной мере продуктом непрерывных инноваций. Инновации осуществлялись через расширение торговли и открытие новых ресурсов, через сокращение издержек производства, через выпуск новых продуктов, через создание новых форм организаций и т. д. Эти инновации были бы невозможны без развития и укрепления частной собственности, которая позволила извлекать новаторам наибольшие доходы из их изобретений. Важно подчеркнуть разнообразие возникших организационных форм (типов и размеров фирм), а также разумное сочетание принципов иерархии и рынка.

Хотя технологические и институциональные изменения являются в конечном счете главными детерминантами социально-экономического развития, однако не они сами по себе дали первоначальный толчок изменениям. Первоначальный импульс был связан с расширением рынков в связи с ростом населения (рис. 1-1) и развитием внутренней и внешней торговли. Это привело к подъему купечества и устранению ряда феодальных ограничений личной свободы и частной собственности. Если сначала активность купечества росла параллельно с расцветом феодальной системы (XI—XIV вв.), то позднее именно она подрывала ее основы и развивалась уже в ущерб ей.



**Рис. 1-1.** Рост населения в Европе, 400 г. до н. э. — 1900 г.; линейный и кубический тренды (сплошная линия — изменение численности населения в Западной Европе, короткий пунктир — линейный тренд, длинный пунктир — кубическая функция изменения численности населения)

Расширение торговли повышало относительную свободу экономических агентов, постепенно подрывало основы произвольного вмешательства властей, типичного для феодализма. Внешняя торговля оказалась более свободной от регулирования правительств в отличие от внутренней. В разрушении традиционной «зарегулированности» индивида определенную роль сыграли развитие пиратства и широкая практика контрабанды. Они развивались на границах феодальных империй, а столкновение интересов государств препятствовало установлению полного контроля над морской торговлей.

Именно в этот период создаются институты, благоприятствующие развитию коммерции<sup>1</sup>. Они были подготовлены прежде всего изменениями в системе права. Широкий товарооборот создал систему прецедентов по поводу таких важных для торговли явлений, как страховка, вексель, судовой фрахт, договор о продаже, соглашение о товариществе, патент и арбитраж.

Постепенно формируются предприятия нового типа. Этому в немалой степени способствует двойная запись в бухгалтерии, которая из проверки ошибок превращается в механизм, закреп-

<sup>1</sup> Подробнее см.: *Розенберг Н., Бирдцелл Л. Е. (мл.). Как Запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира. Новосибирск, 1995. С. 120—149.*

пивший отделение трансакций предприятий от трансакций человека. Собственность предприятия начинает существовать отдельно от семейной собственности. Предприятие становится юридическим лицом. Оценка активов-пассивов, четкое определение баланса предприятия (прибылей и убытков) позволяют развить практику кредитования на основе оценки финансового положения фирмы и перспектив ее развития.

Возникают экономические объединения, основанные не на родственных, а на чисто деловых связях. Первоначально такие предприятия организовывали бывшие военные и моряки, пользовавшиеся взаимным доверием, поддержкой товарищей.

Важно подчеркнуть, что параллельно с развитием коммерции происходило очищение закона от дискреционных, ритуальных, религиозных примесей. Впервые создавался закон, «надежный как машина». В Западной Европе английские суды первыми завоевали репутацию безукоризненной честности в отношении купцов (в том числе и по отношению к тяжбам иностранцев).

Расширение торговли было бы невозможно без развития денег, кредита, изменений в системе финансов. Начиная с XIII в. векселя используются вместо монеты, а с XVII в. они приобретают свойство обращаемости с передачей третьим лицам по индоссаменту. Любопытно подчеркнуть, что торговля векселями совершалась в обход церковного запрета на взимание процента. Считалось, что «приобретение векселей со скидкой — это не процент, а учет риска». Успеху торговли способствовало развитие страхования. Уже в конце XII в. в Италии происходит отделение страхования от финансирования, а позднее — отделение морских рисков от рыночных.

Неудовлетворенность феодальным строем, пробуждающееся аналитическое отношение к действительности, поиски героического и совершенного заставляют передовые умы обратиться к античному наследию, возродить его для современников. Такое обращение к прошлому стало своеобразной формой отрицания настоящего — феодальной системы ценностей, феодальных экономических представлений. Ученые и писатели эпохи Возрождения провозглашают высокие принципы гуманизма, утверждают веру в могущество человека, в его разум, язвительно смеются над предрассудками мрачного европейского Средневековья (Эразм Роттердамский, Франсуа Рабле, Мигель де Сервантес Сааведра и др.). И хотя их произведения были обраще-

ны к достаточно узкому кругу интеллектуалов, а культура имела элитарный характер, гуманисты сыграли важную роль в подготовке к восприятию новых идей более широкими слоями населения. Но для этого необходима была коренная ломка феодального мировоззрения.

В условиях, когда христианство освящало существовавший феодальный строй, движение вперед было невозможно без реформы католической церкви. В борьбе с католицизмом теоретики Реформации (Мартин Лютер, Ульрих Цвингли, Жан Кальвин) использовали антисословную направленность раннего христианства. Идея равенства и справедливости в отношениях между людьми трансформировалась в идею эквивалентности обмена товарами, идея честного труда — в обоснование буржуазного предпринимательства и т. д.

Реформация сыграла важную роль в очищении массового сознания от слепой веры в Священное Предание, в авторитет римско-католической церкви, освободила его от наиболее одиозных предрассудков и стереотипов и тем самым повысила значение личного суждения. Это сыграло большую роль в развитии общественнознания вообще и экономической науки в частности.

Критика феодализма теоретиками Реформации была тесно связана с первыми попытками оправдания раннекапиталистического предпринимательства. Не случайно М. Лютер страстно борется с ростовщичеством, нападает на торгашеский феодализм, а Ж. Кальвин проповедует богоизбранность новых предпринимателей — капиталистов.

### *Из истории институциональных идей*

#### **КРИТИКА ТОРГАШЕСКОГО ФЕОДАЛИЗМА И ОБОСНОВАНИЕ БУРЖУАЗНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: МАРТИН ЛЮТЕР И ЖАН КАЛЬВИН**

Некоторые институциональные идеи были высказаны задолго до рождения институционализма как самостоятельного течения экономической мысли. К их числу, без сомнения, относится попытка разграничения торгашеского феодализма и раннекапиталистического предпринимательства.

В XIV — первой половине XV в. дух наживы и жажда стяжательства проникают в среду феодалов. Их интересы все глубже, все теснее переплетаются с ростовщичеством, усиливая эксплуатацию крестьянства и бюргерства. Возникает отвратительное явление позднего Средневековья — торгашеский феодализм. Развивающиеся рыночные отношения обостряют и обнажают социально-экономические противоречия, разрушая феодальные патриархальные формы, маски-

ровавшие эксплуатацию в более ранний период. Перед идеологами бюргерства встают проблемы разграничения раннекапиталистического предпринимательства, с одной стороны, и позднефеодального стяжательства — с другой<sup>1</sup>. Появляется необходимость, во-первых, социально-экономического, политического и идеологического (морально-этического и даже религиозного) оправдания «честного» (основанного на законах капиталистической конкуренции) «делания денег» и, во-вторых, осуждения паразитического (основанного на насилии и грабеже, ростовщичестве и внеэкономическом принуждении) накопления богатств классом феодалов.

Положение осложнялось тем, что монополией на образование и культуру в этот период обладали церковные феодалы, католическая церковь. В отличие от светских феодалов церковь опиралась на строгую иерархию и действовала как наднациональная, в известном смысле космополитическая феодальная организация. В этих условиях выступить с критикой религиозного мировоззрения означало нанести удар не только по отдельному феодалу, но и по феодальной системе в целом. Положение, однако, облегчалось тем, что отношения торгашеского феодализма проникли и в церковную среду. Разложение католической церкви проявлялось в разложении не только церковных институтов, но и христианского мировоззрения. Все больше обнажалось противоречие между идеями христианства и догмами римско-католической церкви позднего Средневековья, которое проявлялось в противоречии между Священным Писанием (Библией) и Священным Преданием (декретами и постановлениями церковных соборов и римского папы).

Гуманисты подготовили Реформацию. Они так же, как позднее теоретики Реформации, обращались к раннему христианству первых веков нашей эры в борьбе со схоластическим формализмом, невежеством и продажностью римско-католической церкви, способствовали просвещению передовой, образованной части феодального общества. Тем не менее гуманизм носил элитарный характер, нуждался в поддержке меценатов, затронул лишь сравнительно небольшую часть интеллигенции. Необходимо было более демократическое учение, обращенное к широкой аудитории, которое могло бы привести массы в движение. Оно должно было апеллировать не только к разуму человека, но и к его чувствам. Как уже отмечалось, в силу господствующего положения католической церкви



**Мартин Лютер  
(1483—1546)**

критика существующего строя не могла не принять форму богословской ереси — требования реформы церкви. Движение назад — обращение к первоисточнику — характерно для всякой религии. Однако в условиях становления капитализма критика разлагающейся католической церкви означала нападение на крупнейшего феодала, которому в Европе принадлежала треть земель. Требование реформы церкви превращалось, таким образом, в первый и самый сильный удар по феодальной системе в целом.

Доктор богословия, магистр свободных искусств, монах-августинец Мартин Лютер родился и вырос в бюргерской среде.

31 октября 1517 г. на двери своей церкви в Виттенберге он вывесил 95 тезисов против индульгенций, что положило начало Реформации в Германии. Лютер

<sup>1</sup> Подробнее см.: *Соловьев Э. Ю.* Непобежденный еретик: Мартин Лютер и его время. М., 1984. С. 40—44, 85—88.

развивал тезис о том, что спасение души (оправдание) возможно прежде всего не через церковь и ее формальные обряды (и уж тем более не через покупку индульгенций), а через истинную веру — веру в Священное Писание, а не в Священное Предание. Позднее, уже в ходе Реформации, Лютер и его последователи пришли к отрицанию церковной иерархии, культа святых, церковного богатства и монашества, что способствовало подчинению духовной власти светской, упрощению церковной догматики и богослужения, объективно оправдывало секуляризацию церковных земель, открывало путь к созданию необходимой для буржуазии дешевой церкви.

Наибольшую ненависть вызывает у Лютера ростовщичество. Его критике посвящена специальная работа «Наказ приходским священникам выступать с проповедями против ростовщичества», изданная в Виттенберге в 1540 г.

Экономические взгляды Лютера тесно связаны с его религиозной концепцией, в частности с его теорией двух порядков. Понимая, что в современной ему действительности невозможны отношения между людьми в строгом соответствии со Священным Писанием, он обосновывает необходимость светской власти. Главной задачей светской власти и церкви в этот период должна была стать, по мысли Лютера, борьба с ростовщичеством. Светская власть при этом должна действовать силой, а церковь — убеждением и советами. При этом, считает Лютер, князья должны управлять разумно, т. е. не только опираться на писанные законы и рекомендации юристов, но прежде всего действовать на благо своих подданных. Поэтому Лютер оправдывает мелкое ростовщичество сирот, вдов и стариков, если оно вызвано бедностью. К тому же он считает необходимым законодательно ограничить норму процента<sup>1</sup>. Однако так как в раздробленной Германии «светская власть нерадива и ленива, а частично слишком слаба, чтобы защитить от такой беды (какой является ростовщичество. — *P. H.*), то священники, — считает Лютер, — должны учить народ и приучать его к тому, чтобы ростовщиков и скряг принимать за живых чертей...». Поэтому Лютер уделяет главное внимание разоблачению оснований для изъятия процента, учит распознавать замаскированные формы ростовщичества, различает ссуду и заем, кредит в товарной и денежной форме, т. е., по существу, коммерческий и банковский кредиты. Он гневно осуждает любые попытки оправдания взимания процента<sup>2</sup>.

Другой его сильной стороной была критика торгашеского феодализма — союза ростовщиков и дворян. «...Исполняется пророчество Исайи, — пишет он, — князья твои стали сообщниками воров. Ибо они вешают воров, укравших гульден или полгульдена, и якшаются с теми, которые грабят весь мир и воруют с большей безопасностью, чем все другие, как бы для того, чтобы оставалась верной поговорка: крупные вору вешают мелких воров, и, как говорил римский сенатор Катон: простые вору сидят в тюрьмах и закованы в цепи, а государственные вору расхаживают в золоте и шелках. Что же в конце концов скажет об этом Бог? Он сделает так, как он говорит устами Иезекииля: князей и купцов, одного вора с другим, он сплавит вместе, как свинец и медь, как бывает, когда вы-

<sup>1</sup> Лютер приводит, в частности, в качестве исторических примеров деятельность Солона в Афинах и Неемии в Иудее, ограничивших процент по ссудам 12% в год, а также деятельность Александра Македонского и Юстиниана.

<sup>2</sup> См.: *Luther M. An die Pfarrherren, wider den Wucher zu predigen. Vermahnung / Fabinke G. Luther als Nationalökonom. Berlin, 1963. S. 220, 205, 219.*

горит город, чтобы не было больше ни князей, ни купцов. Я опасаясь, что это уже на пороге»<sup>1</sup>.



**Жан Кальвин  
(1509—1564)**

Критикуя представителей торгашеского феодализма, Лютер выступает на стороне предприимчивого и делового хозяина, бюргера, превращающегося в мелкого буржуа. Поэтому он осуждает праздность, критикует сословную иерархию, утверждая, что между людьми есть «лишь различие по должности и делу, а не по званию»<sup>2</sup>. Он отмечает важнейшую роль труда в «призвании» человека. Эти мотивы морального оправдания буржуазного предпринимательства получают еще большее развитие в учении о богоизбранности Жана Кальвина.

В своем главном сочинении «Наставление в христианской вере» (1536) он развил учение о божественном предопределении. Согласно его вероучению, одних Бог предопределил к спасению и вечному блаженству (избранные), других — к осуждению и вечным мукам (осужденные). Хотя предопределение фатально, никто, однако, не знает, что ждет его лично: спасение или осуждение. Каждый христианин должен думать, что именно он — божий избранник, и в своей деятельности, своей профессии должен доказать свою избранность. В качестве показателя избранности Кальвин берет денежное богатство — эту абстрактно-всеобщую, универсальную форму выражения успеха в капиталистическом обществе.

Новое вероучение, выражая интересы буржуа эпохи первоначального накопления, пропагандировало мирской аскетизм. Бережливость и расчетливость, скопидомство и накопительство объявляются первейшими гражданскими обязанностями каждого представителя нарождающегося буржуазного класса. Кальвинизм стал идеологией наиболее передовой части буржуазии, теоретическим оружием нидерландской и английской буржуазных революций.

В то же время в процессе разложения феодализма находят свое выражение экономические представления народных масс, которые более четко формулируются в ходе крестьянских восстаний (например, крестьянской войны в Германии 1524—1526 гг.). Мечты об устройстве будущего справедливого общества отразились в социальных утопиях позднего Средневековья (Томас Мор, Томмазо Кампанелла и др.). Однако для реализации этих проектов отсутствовали какие бы то ни были предпосылки. Они стали складываться лишь в процессе так называемого первоначального накопления капитала.

### **1.1.2. Так называемое первоначальное накопление капитала**

Капитализм — это рыночная экономика на такой ступени развития, когда возникает рынок труда. Поэтому содержанием первоначального накопления капитала является создание пред-

<sup>1</sup> Цит. по: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. III. С. 556.

<sup>2</sup> Лютер М. К христианскому дворянству немецкой нации // Источники по истории Реформации. М., 1906. Вып. 1. С. 5.



посылок капиталистических отношений и прежде всего становление производителя нового типа, свободного как личность и лишенного средств производства и средств к существованию. Появление рабочей силы в качестве товара предполагало ликвидацию как личной, так и поземельной зависимости крестьян от феодала и освобождение ремесленников от господства цехового принуждения. Отмена наиболее тяжелых форм личной зависимости в большинстве стран Западной Европы произошла в XIV—XV вв., освобождение крестьян от поземельной зависимости — в XVI—XVIII вв.

Первоначальное накопление капитала составляет предысторию капитализма, оно происходило в недрах феодализма и методами, отличающимися от накопления капитала. Основой этого процесса является буржуазная аграрная революция, в ходе которой, с одной стороны, осуществляется массовая экспроприация земли у крестьянства, а с другой — феодальная собственность превращается «в чистую частную собственность, отбросившую всякую видимость общности [Gemeinwesen] и устранившую какое бы то ни было воздействие государства на развитие собственности»<sup>1</sup>.

Классические формы первоначального накопления капитала приняло в Англии. Частная собственность на землю здесь расширялась и укреплялась путем конфискации (секуляризации) церковных и монастырских владений, захвата государственных и насильственной узурпации общинных земель, сгона крестьян с их участков в ходе огораживания дворянских имений. Созданные таким образом земельные комплексы сдавались в аренду капиталистическим предпринимателям — фермерам. Укреплению их положения способствовала «революция цен», результатом которой было обесценение производимых фермером денежных выплат (земельной ренты — лендлорду и заработной платы — рабочим). С конца XV до начала XVIII в. осуществляется кровавое законодательство против экспроприированных в целях снижения заработной платы и удлинения рабочего дня мануфактурных рабочих. Высвобождение значительной части сельского населения создало предпосылки для развития внутреннего рынка, однако узость его не была полностью преодолена в мануфактурный период (в Западной Европе — середина XVI — последняя треть XVIII в.). Лишь разрушение сельских

<sup>1</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 3. С. 62.

домашних промыслов в ходе промышленной революции создало устойчивый внутренний рынок, заложило прочные основы для развития капиталистического производства.

Генезис капитализма в Западной Европе был ускорен начавшимся в ходе великих географических открытий процессом создания мирового рынка, завоеванием и ограблением добуржуазных обществ Америки, Азии и Африки. Развитие мировой торговли способствовало повышению роли купечества. Абсолютизм, сформировавший обширную бюрократию и содержащий дорогостоящую регулярную армию, также искал источники для покрытия своих огромных расходов. Государство выплачивало жалованье военным, чиновникам и даже духовенству в денежной форме. И хотя основным источником доходов абсолютной монархии была развитая налоговая система, дворянское государство отнюдь не было чуждо увеличению денежных средств за счет внешней торговли. Не случайно поэтому купечество стремилось выдать свою точку зрения за национальный общегосударственный интерес. Протекционистская политика стала выражением временного союза дворянства с торговой буржуазией. Однако этот временный союз дворянства и буржуазии оказался недолговечным. Стремление к регламентации производства, нормативность и авторитарность абсолютизма все больше становились тормозом развития капитализма. Окрепшая мануфактурная буржуазия все меньше нуждалась в поддержке со стороны абсолютистского государства. Все чаще появляются работы, критикующие протекционизм и обосновывающие принципы свободной торговли. Привычные для феодализма экстраординарные поборы уступают место законному налогообложению. В Англии и Голландии правительства первыми утрачивают право на произвольные сборы. Установление налогов становится делом парламента.

Значительный вклад в развитие светского характера культуры внесло и Просвещение, идеологи которого выдвинули лозунг свободы, равенства и братства. Они рассматривали эти буржуазные права в универсальной, антисословной форме, считая их не порождением определенной исторической эпохи, а естественными (природными) свойствами любого нормального человека. Поэтому философы эпохи Просвещения апеллируют к «естественным потребностям», «естественному разуму», «естественным правам» человека. Интерес к внутреннему миру человека способствует развитию личности, еще не осознавшей

противоречивый характер нового, рождающегося капиталистического общества. Развитие личности проявляется и в том, что человек на пороге Нового времени ставит перед собой более широкие и глубокие задачи в науке и творчестве.

Развитие производительных сил и капиталистического уклада неминуемо должно было вступить в непримиримое противоречие с феодальной системой производственных отношений, с абсолютной монархией. В середине XVII—XVIII в. создаются материальные предпосылки для буржуазных революций, в которых буржуазия выступает как передовой класс, стоящий во главе антифеодальной борьбы городского плебса и эксплуатируемого крестьянства.

Огромную роль в становлении рыночной экономики в Западной Европе сыграли также политические институты. Не следует забывать, что в XIV—XIX вв. существовала активная поддержка государством развития торговли и промышленности. Именно государство обеспечивало возвращение кредитов и выполнение соглашений, защиту прав собственности, поддерживало создание правовых форм, отвечающих потребностям предприятий, заложило основы развития инфраструктуры (развитие бесплатного образования, создание транспортных систем и т. д.), защищало национальную промышленность от иностранной конкуренции и обеспечивало стабильность валюты. Вплоть до конца XIX в. государство напрямую вмешивалось в развитие промышленности и торговли. Независимость производства и торговли от политических институтов выступает как характерная черта западноевропейского пути развития капитализма лишь на его позднем и относительно кратковременном этапе. Идеология невмешательства (*laissez-faire*) создала важные политические предпосылки для развития капитализма лишь в конце этого периода.

Становление капитализма было довольно органичным не только в экономической, но и в социально-правовой и политической сферах (создание бесплатных публичных школ, реформирование системы права, обеспечение безопасности жизни и собственности граждан путем развития законопослушания и эффективной борьбы с преступностью, расширение права участия в выборах, смена абсолютных монархий республиканскими и демократическими правительствами, длительный мир в Западной Европе с 1815 по 1914 г.).

### 1.1.3. Становление капитализма в Англии и Испании: сравнительный анализ

Исторические предпосылки генезиса капитализма возникали в разных странах Западной Европы далеко не синхронно и не последовательно. Более того, Новое время стало ареной столкновения двух разнонаправленных моделей социально-экономического развития, что приобрело форму «векового конфликта» (XVI—XVII вв.) между прогрессивными протестантскими государствами Севера (Англия, Голландия) и регрессивной католической империей Габсбургов (табл. 1-2).

В то время как империя Габсбургов располагала, казалось бы, неиссякаемыми запасами денег и сырья из колоний, ресурсы протестантских государств были гораздо более скудными. Однако решающую роль в исходе «векового конфликта» сыграли не материальные ресурсы, а институциональные факторы. Эффективные институты возникали в обществах, которые име-

Таблица 1-2

#### Становление капитализма в Англии и Испании

Характеристики	Англия	Испания
Тенденция	к децентрализации	к централизации
Усиление	парламента	бюрократии
Политическая рента	ограничение	поиск
Церковь	ослабление позиций	укрепление
Частная собственность	укрепление (создание гарантий)	ослабление (необеспеченность)
Обмен	неперсонифицированный	персонифицированный
Рынок	дерегулирование	регулирование (контроль над ценами)
Рынок капитала	создание предпосылок для развития	ограничение
Налогообложение	ослабление	усиление
Влияние на	США	Латинскую Америку

*Составлено по: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 145—150.*

ли сильные стимулы к созданию и закреплению прав собственности. В то время как в протестантских государствах бурно шло формирование новых, благоприятных для рыночного хозяйства институтов (господство правовых норм, парламентская республика, низкие налоги, «дешевая» церковь), в Испании и Италии ростки рыночного хозяйства оказались буквально раздавленными регенерацией архаичных, полуфеодальных институтов (бюрократический произвол, абсолютистская монархия, налоговый гнет, «дорогая» церковь). В результате к началу XVIII в. юг Европы превратился в глухое захолустье, а генераторами экономического развития стали Голландия, Англия и отчасти Франция.

Противопоставление эффективной английской и неэффективной испанской моделей позже вылилось в противостояние динамичного североамериканского капитализма и неэффективного латиноамериканского меркантилизма и является весьма поучительным для стран, создающих основы рыночной экономики.

#### *Из истории институциональных идей*

### **КАРЛ ПОЛАНЬИ: БЫЛ ЛИ ГЕНЕЗИС КАПИТАЛИЗМА СПОНТАННЫМ ПРОЦЕССОМ?**



**Карл Полянйи**  
(1886—1964)

Карл Полянйи предпринял грандиозное исследование становления и развития капитализма в Западной Европе начиная с XV в. и до середины XX в. включительно. Под рыночной экономикой он понимает «саморегулирующуюся систему рынков»<sup>1</sup>. Полянйи обращает внимание на очевидное противоречие, которое не замечают неоклассики. Существование саморегулирующегося рынка невозможно без функционирования рыночных законов, однако допускать функционирование рыночных законов, пока не доказано существование саморегулирующегося рынка, мы также совершенно не вправе. Возникает порочный круг, выход из которого, по мнению Карла Полянйи, неоклассиками не найден. Попытка вывести эти законы из природы человека утопична. «На самом же деле гипотеза Адама Смита об экономической психологии первобытного человека, — пишет он, — была столь же ложной, как и представления Руссо о политической психологии дикаря. Разделение труда, феномен столь же древний, как и само общество, обусловлено различиями, заданными полом, географией и индивидуальными способностями, а пресловутая «склонность человека к торгу и обмену» почти на сто процентов апокрифична. Истории этнографии известны различные

<sup>1</sup> Полянйи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб., 2002. С. 53.

Таблица 1-3

**Принципы поведения в доиндустриальных системах (по К. Поланьи)**

Характеристики	Принципы взаимности (реципрокности)	Принципы перераспределения (редистрибуции)	Домашнее хозяйство
Базовая модель	Симметрия	Центричность	Автаркия
Сфера действия	Семья	Общество	Замкнутая группа (семья, поселение или феодальное поместье)
Цель	Воспроизводство семьи	Воспроизводство общества	Воспроизводство группы
Связи	Родственные	Территориальные	Родственные и территориальные
Регулятор процессов	Магия и традиционный этикет	Обычай и закон	Глава хозяйства (в соответствии с традициями)
Обмен	Горизонтальный	Вертикальный	Глава хозяйства (в соответствии с традициями)

*Составлено по: Поланьи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб., 2002. Гл. 4.*

типы экономик, большинство из которых включает в себя институт рынка, но им неведома какая-либо экономика, предшествующая нашей, которая бы, пусть даже в минимальной степени, регулировалась и управлялась рынком»<sup>1</sup>. Поэтому он сравнивает современную индустриальную экономику с доиндустриальной, в основе которой, по его мнению, лежали три основных принципа: взаимности (реципрокности), перераспределения (редистрибуции) и домашнего хозяйства. Их содержание кратко показано в табл. 1-3. Подчеркнем лишь, что, по мнению К. Поланьи, эти принципы институционализировались не с помощью экономики, а с помощью социальной организации<sup>2</sup>.

Если мы сравним рыночный товарообмен и редистрибутивный продуктообмен (табл. 1-4), то мы увидим коренные различия между ними. Методы координации в общественном разделении труда глубоко различаются в доиндустриальную и индустриальную эпохи, как и логика этого развития. «Ортодоксальное учение, — пишет К. Поланьи, — начинало с постулирования склонности индивида к обмену, дедуцировало из нее логическую необходимость появления местных рынков и разделения труда и, наконец, выводило отсюда необходимость торговли, в конечном счете — торговли внешней, в том числе даже торговли

<sup>1</sup> Поланьи К. Указ. соч. С. 56.

<sup>2</sup> Там же. С. 67.

Таблица 1-4

## Изменение методов координации

Критерии сравнения	Редистрибутивный продуктообмен	Рыночный товарообмен
В каких обществах преобладает	в доиндустриальном	в индустриальном
Характер отношений	вертикальный (подданные—правители)	горизонтальный (между производителями)
Конкуренция	исключена	широко развита
Регулирование	централизованное	саморегуляция
Роль денег	второстепенная	доминирующая
Характер обмена	принудительный	добровольный
Эквивалентность обмена	не соблюдается (только возмездность)	соблюдается при каждой купле-продаже

*Источник:* «Великая трансформация» Карла Поланьи: прошлое, настоящее, будущее / Под ред. Р. М. Нуреева. М., 2006. С. 202.

дальней»<sup>1</sup>. В действительности все было с точностью до наоборот. Дальняя торговля возникает гораздо раньше торговли местной. Да и внутренняя торговля в Западной Европе, считает Поланьи, возникла благодаря вмешательству государства<sup>2</sup>.

Основной огонь критики К. Поланьи направлен на то, что нигде и никогда не происходило автоматического превращения изолированных рынков в рыночную экономику, а рынков регулируемых — в рынок саморегулирующийся. Такой процесс явился отнюдь не итогом какой-либо внутренне присущей рынкам тенденции к самовозрастанию, а «результатом действий весьма возбуждающих средств, которые были назначены социальному организму, чтобы помочь ему в ситуации, созданной не менее искусственным феноменом машины»<sup>3</sup>.

Саморегулирующийся рынок предполагает не только то, что все продукты производятся для продажи, но и что существуют рынки факторов производства. Следовательно, труд, земля и капитал приобретают, по мнению К. Поланьи, форму «фиктивных товаров». Однако товарная форма противоречит самой природе этих ресурсов, ведь носителем труда является живой человек, а земля как таковая (реки, поля и т. д. и страна в целом), конечно, не может быть объектом купли-продажи. Понятие «фиктивные товары» несет большую нагрузку в концепции Поланьи. Поскольку он отождествляет товары с предметами<sup>4</sup> (т. е. путает социаль-

<sup>1</sup> Поланьи К. Указ. соч. С. 71.

<sup>2</sup> Там же. С. 71—81.

<sup>3</sup> Там же. С. 70.

<sup>4</sup> «Понятие товара — вот что позволяет подключить рыночный механизм к разнообразным факторам экономической жизни. Товары определяются здесь эмпирически как *предметы* (выделено мной. — Р. Н.), производимые для про-

ную — товарную — форму и вещественный носитель — человек, природа, покупательная способность — этой формы), то неудивительно, что он потом пытается доказать, что факторы производства не являются сугубо вещественными (их природа шире этого понятия). Однако эта путаница не мешает ему показать, что рыночная экономика модифицирует все ресурсы, и общество, как может, пытается помешать сведению всех социальных форм к их экономическому содержанию.

Рассматривая подробно историю Спинхемленда, Поланьи показывает, как общество XVIII в. стихийно противилось любым попыткам превратить человека в простой довесок к рынку. «Согласно... закону Спинхемленда, человек получал пособие, даже имея работу, пока его заработок был ниже дохода, установленно-го для его семьи по соответствующей шкале. А следовательно, у работника не было серьезного стимула удовлетворять требования нанимателя, ибо его доход оставался прежним, какую бы заработную плату он ни получал»<sup>1</sup>. Парадокс этого закона заключался, однако, в том, что он невольно привел к всеобщей пауперизации сельского населения. Формирование резервной армии труда стало опережать создание промышленной армии в собственном смысле этого слова. Спинхемленд фактически «не только поощрял уклонение от работы и симуляцию нетрудоспособности, он сделал пауперизм привлекательным именно в тот критический момент, когда человек должен был напрягать все свои силы, чтобы избежать судьбы нищего»<sup>2</sup>. Хотя стремление общества защитить себя от рыночной экономики не увенчалось успехом (и привело даже к прямо противоположному эффекту), оно растянуло период становления капитализма.

Проделанный Поланьи исторический анализ становления и развития капитализма наглядно показывает, что если саморегулирующийся рынок и существовал, то чрезвычайно короткий период, и к тому же логика развития этого свободного рынка неизбежно привела его к полному краху, что ярко проявилось в годы Великой депрессии и Первой и Второй мировых войн.

Россия никогда не принадлежала к первому эшелону; он пронесся мимо России, когда она залечивала раны Смутного времени. Именно стремление догнать этот передовой эшелон служило главной целью всех российских реформаторов — от Петра I (ориентация на опыт Голландии и Швеции) до Б. Н. Ельцина (ориентация на модель США). Временами огни первого эшелона явственно приближались, порождая надежды, что стоит сделать еще одно усилие, и Россия войдет в число высокоразвитых держав как равная среди равных. Увы, за очередным поворотом экономического развития обнаруживалось, что разрыв между Россией и передовыми странами отнюдь не сократился, а увеличился.

---

даже на рынке; сами рынки, опять же эмпирически, определяются как фактические контракты между продавцами и покупателями» (Поланьи К. Указ. соч. 2002. С. 86).

<sup>1</sup> Поланьи К. Указ. соч. С. 94.

<sup>2</sup> Там же. С. 114.



## 1.2. Второй эшелон, от которого мы отстали

Второй эшелон развития капитализма начал формироваться в конце XVIII — середине XIX в. в странах Восточной Европы, в России, Турции, Японии. «Типичная ситуация в отсталой стране до начала развертывания масштабных процессов индустриализации, — писал А. Гершенкрон, — может быть описана как напряжение между фактическим состоянием экономической деятельности в стране и существующими помехами для промышленного развития, с одной стороны, и многообещающей перспективой такого развития — с другой»<sup>1</sup>.

Импульс рыночной модернизации для этих стран был задан не столько внутренними, сколько внешними обстоятельствами. Капитализм в этих странах не столько выросал «снизу», сколько насаждался «сверху» — путем выгодных, гарантированных заказов, крупных субсидий и дотаций частному капиталу, путем создания монопольных условий производства и реализации отдельных видов продукции, путем прямого развития государственного предпринимательства и т. д. Не случайно К. Маркс писал во втором наброске ответа на письмо В. И. Засулич, что в России возник «известный род капитализма, вскормленный за счет крестьян при посредстве государства...»<sup>2</sup>. Усиление крепостничества стало оборотной стороной вестернизации. «Не Петр Великий установил крепостное право, — писал А. Гершенкрон, — но в том, чтобы сделать его эффективным, он преуспел, возможно, более чем кто-либо другой»<sup>3</sup>.

Вопрос о том, насколько правомерно использовать для характеристики общественного строя средневековой России теорию азиатского способа производства, обсуждался на протяжении всего XX в., но научная дискуссия по этой проблеме далека от завершения. Можно вспомнить еще полемику между российскими марксистами, когда в 1906 г. Г. В. Плеханов определил допетровскую Россию как «московское издание экономического порядка, лежавшего в основе всех великих восточных деспотий»<sup>4</sup>. В советский период подобная интерпретация

<sup>1</sup> Гершенкрон А. Экономическая отсталость в исторической перспективе // Истоки: экономика в контексте истории и культуры. М., 2004. С. 423.

<sup>2</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 19. С. 415. См. также: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 23. С. 361.

<sup>3</sup> Гершенкрон А. Указ. соч. С. 435.

<sup>4</sup> Плеханов Г. В. Соч. Т. XV. М.; Л., 1926. С. 31.

российской истории стала в самой России заведомо невозможной, но зато получила широкое распространение среди западных советологов<sup>1</sup>. Отечественные историки не без оснований считали такой подход политически ангажированным и легковесным. Лишь в последние годы среди историков нашей страны начинает складываться традиция подлинно научного изучения российского деспотизма<sup>2</sup>. Мы не претендуем на то, чтобы дать окончательный ответ, был ли в России при «старом режиме» азиатский способ производства как таковой или феодализм с элементами восточного деспотизма. Мы считаем нужным подчеркнуть лишь тот несомненный факт, что в дореволюционной России существовала мощная азиатская традиция, органически связанная с институтом власти-собственности.

### 1.2.1. Власть-собственность и ее особенности в России

Власть-собственность считается основной характеристикой «восточного деспотизма». Речь идет о нерасчлененном единстве властных и собственнических функций: политическое лидерство дает неотъемлемое право распоряжаться собственностью, а собственность органически подразумевает наличие политического авторитета.

Этот институт возникает в условиях, когда происходит монополизация должностных функций в общественном разделении труда, когда власть и господство основываются не на частной собственности как таковой, а на высоком положении в традиционной иерархии и престиже<sup>3</sup>.

Формы монополизации функций в общественном разделении труда, которые становятся основой присвоения ренты-налога, могут быть различными:

- монополизация функций распределения совместно произведенного продукта или его части;

---

<sup>1</sup> Назовем хотя бы Р. Пайпса. См., например: *Пайнс Р.* Собственность и свобода. М., 2000.

<sup>2</sup> Большой резонанс, в частности, получили исследования А. Л. Юганова. См.: *Юганов А. Л.* Категории русской средневековой культуры. М., 1998.

<sup>3</sup> См.: *Service E.* Origin of the State and Civilization. N. Y., 1975; *Sahlins M.* Tribesmen. Englewood Cliffs, 1968; *Fried M.* The Evolution of Political Society. An Essay in Political Anthropology. N. Y., 1967; *Васильев Л. С.* Феномен власти-собственности. К проблеме типологии докапиталистических структур // Типы общественных отношений на Востоке в средние века. М., 1982.

- монополизация сферы обмена в условиях, когда общество постоянно нуждается в отсутствующих или недостающих факторах производства или средствах существования;
- монополизация условий производства (инфраструктуры, накопленного производственного опыта, знаний и т. п.);
- монополизация функций контроля и управления общественным производством или отдельными его отраслями<sup>1</sup>.

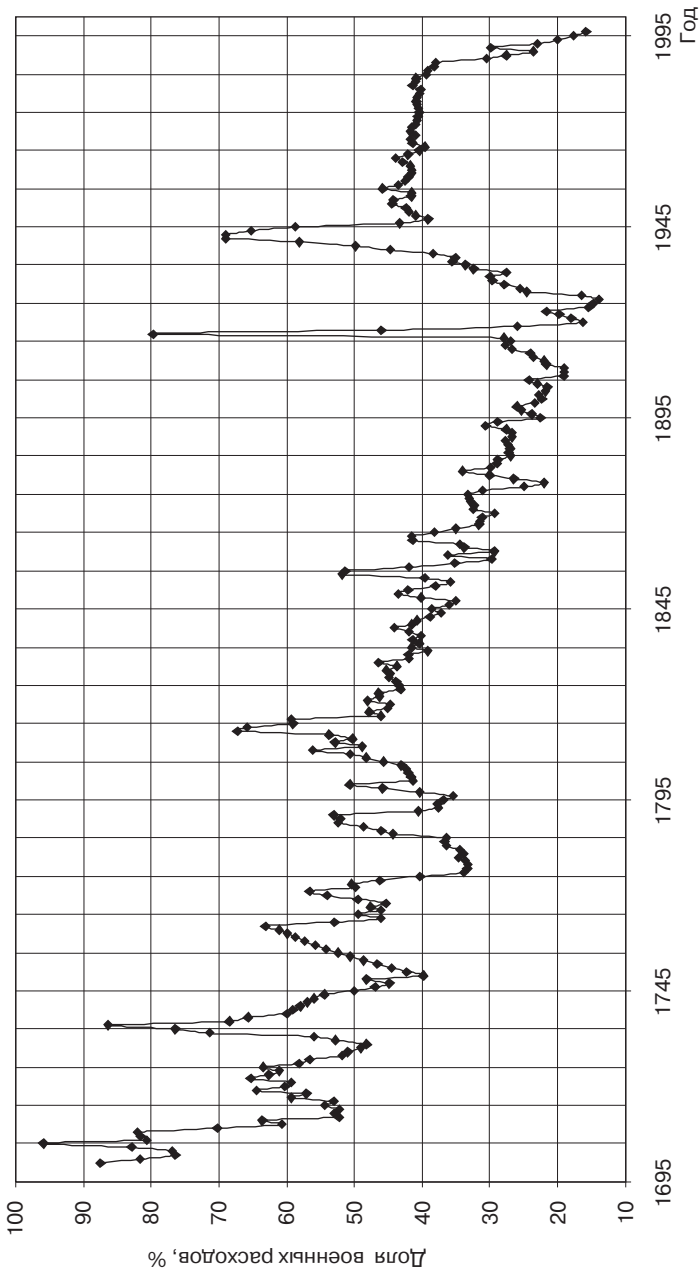
В дальнейшем монополизация функций в общественном разделении труда дополняется и укрепляется собственностью на ресурсы или на важнейшие жизненные средства — землю и воду.

В России главной общественно-полезной функцией, которую монополизировало государство, была защита от внешней агрессии. Русские земли оказались своеобразным «буфером» между цивилизациями Востока и Запада, в результате чего долгое время условием не только производства, но и элементарного выживания этноса было противодействие агрессивному натиску как с востока (хазары, печенеги, половцы, татары), так и с запада (варяги, крестоносцы, литовцы, поляки, шведы). Если в странах средневековой Западной Европы война довольно рано стала делом сословия «благородных рыцарей», рассматривающих сражения прежде всего как способ приобретения личной славы и богатства, то в нашей стране войны всегда велись с широким участием народных ополчений и никогда не становились состязанием противников в благородстве. Примерно с XVIII в. Россия сама стала проводить агрессивную внешнюю политику, в результате чего военные расходы по-прежнему ложились на общество тяжелым грузом. Статистика показывает (рис. 1-2), что с конца XVII в. военные расходы в российском госбюджете хотя и имели тенденцию к снижению, но редко опускались ниже 30%. Поэтому если Египет, Китай или государство инков можно называть, по К.-А. Витфогелю, «гидравлическими обществами», то Россия — это прежде всего военное общество.

В обществах азиатского способа производства необходимость коллективного труда для создания условий производства мешала появлению и развитию частной собственности, ограничивала процесс социальной дифференциации. Российская милитаризация вела к аналогичным результатам.

---

<sup>1</sup> См.: *Нуреев Р. М.* Политическая экономия. Докапиталистические способы производства: Основные закономерности развития. М., 1991. С. 55.



**Рис. 1-2.** Доля прямых военных расходов в государственном бюджете России

*Источник:* Город в процессах исторических переходов. Теоретические аспекты и социокультурные характеристики. М., 2001. С. 173.

Незавершенность процессов классового образования в России проявлялась, в частности, в непосредственном совпадении верхнего слоя класса эксплуататоров с государством. Собственные факторы производства, с одной стороны, и бюрократическая и военная машина — с другой образовали в этом обществе нерасчлененное целое. Не экономическая сфера определяла политическую, а политическая экономическую<sup>1</sup>. И в Киевской Руси, и в Московском государстве, и в Российской империи землевладелец, как правило, был служивым человеком — военным либо гражданским, владевшим поместьем в качестве своеобразного «кормления» за «государеву службу»<sup>2</sup>. Лишь в 1762 г. вышел Указ Петра III о вольности дворянства — законодательный акт, совершенно немыслимый для Западной Европы, где уже в раннее Средневековье феодалы могли вполне свободно выбирать, чем им заниматься.

Специфика правящего сословия в обществах Востока обуславливала и специфику отношений эксплуатации. Рента в виде налога платилась не частным собственникам, а государству, которое в лице верховного правителя распределяло его между бюрократическим аппаратом и армией. Экономической основой присвоения ренты-налога служила верховная государственная собственность на землю.

В России ситуация была во многом аналогичной. Частное землевладение в России развивается главным образом сверху: центральное правительство предоставляло право сбора доходов с определенных территорий тем или иным представителям господствующего класса. Подобные пожалования чаще всего были временными и условными. Государство нередко перераспределяло их или просто заменяло одно владение другим. И хотя государственная собственность («черные» земли) формально никогда в досоветской России не охватывала 100%, объем ее всегда был доминирующим.

Дело в том, что номинальное право государственной собственности часто становилось вполне реальным благодаря монополии на отправление верховных административно-хозяйственных функций, присвоению значительной части производимого

---

<sup>1</sup> См.: *Wittfogel K. A. Oriental Despotism. A Comparative Study of Total Power.* New Haven; L., 1957.

<sup>2</sup> «Самый ранний из известных указов, ставивших обладание вотчиной в зависимость от службы московскому князю, относится к 1556 г., но само правило наверняка действовало и веком раньше» (*Паинс Р.* Указ. соч. С. 232—233).

Таблица 1-5

**Сравнение отношений власти и собственности в доиндустриальных обществах (составлено Ю. В. Латовым)**

Характеристики	Власть-собственность при «восточном деспотизме»	Удельно-вотчинная система на Руси	Феодальная система вассальных отношений в Западной Европе
Отношения личной зависимости внутри правящего класса	Внедоговорной министриалитет	Внедоговорной министриалитет (холопство)	Договорной вассалитет
Наследование прав собственности	Только при наследовании служебных функций	Только при наследовании служебных функций	От отца к сыну (майорат)
Защита прав собственности	Иммунитет по горизонтали	Иммунитет по горизонтали	Иммунитет по горизонтали и по вертикали
Порядок назначения на должности	В соответствии с личными заслугами перед правителем	В соответствии с заслугами предков перед правящей династией (местничество)	В соответствии с личными заслугами перед правителем
Характер власти верховного правителя	Деспотический	Самодержавный	Власть верховного правителя ограничена крупными феодалами и сословным парламентом

продукта, контролю за владениями православной церкви, регулированию хозяйственной жизни и т. д. В этих условиях частные хозяйства имели подчиненный характер и не могли сколько-нибудь существенно подорвать верховную собственность государства на землю (табл. 1-5).

Перед бюрократическим аппаратом на Востоке пресмыкались и раболепствовали не только нижние чины, но даже экономически самостоятельные люди. Это общество не знало свободной личности — в Московском государстве даже бояре называли себя холопами, обращаясь к царю. Здесь не существовало и надежной гарантии частной собственности. Ни царь, ни представители правящего сословия не осознавали разницы между лич-

ным имуществом и собственностью государства. Даже представители высшей элиты, попав в опалу, могли лишиться всего своего имущества (вспомним хотя бы судьбу фаворита Петра I Александра Меншикова).

Обожествленная государственная власть стремилась подавить всякое проявление инициативы, малейшие признаки любой самостоятельности. Особенно эти процессы усилились после Ивана III, подчинившего Московии новгородские земли — последний «остров» политической независимости. Апогеем царского деспотизма стало правление Ивана IV Грозного.

Обращает на себя внимание высокая централизация большинства хозяйственных функций управления, прежде всего распределения земель, податей и сбора недоимок. В то же время для системы управления была характерна нерасчлененность экономических и политических функций, неразделенность законодательной власти и исполнительной, военной и гражданской, религиозной и светской, административной и судебной. Нередко военачальники становились гражданскими чиновниками, а государственные чиновники начинали выполнять функции военных. В этих условиях главным было не разделение на военные и гражданские функции, а степень приближения к центральной власти.

Благополучие отдельных представителей господствующего класса всецело зависело от их места в иерархии государственной власти, от той должности, которую им удалось получить, продвигаясь по служебной лестнице. В обществе, в котором не существовало надежной гарантии частной собственности, чиновники занимали особое место. Представители государственной власти имели прямые и косвенные доходы от выполняемых ими должностных функций. Многие должности превращались в своеобразную синекуру, обеспечивавшую безбедное и беззаботное существование. В условиях разросшегося бюрократического аппарата, отсутствия надежного контроля над деятельностью каждого чиновника и нерасчлененности их функций неизбежны были коррупция и злоупотребление властью.

Характерно, что понятия частного пользования, владения и собственности складывались на базе государственной собственности и противопоставления ей<sup>1</sup>. Как правило, расширение

---

<sup>1</sup> См.: *Нуреев Р. М.* Экономический строй докапиталистических формаций. Душанбе, 1989.

частной собственности за счет государственной осуществлялось в периоды ослабления центральной власти. Наоборот, в ходе нового усиления централизации нередко происходило поглощение частных владений государственной собственностью. Лишь в 1785 г. при Екатерине II за дворянами была признана полная собственность на их земельные владения; что же касается крестьян, то они получили право закрепить свои наделы в частную собственность только в начале XX в., во время недолговечных столыпинских реформ.

Должностное владение могло перейти по наследству лишь в случае назначения сына на соответствующую должность. Естественно, что многие стремились превратить свои должностные владения, которыми они нередко пользовались из поколения в поколение, в собственность. Однако это удавалось далеко не всегда<sup>1</sup>.

### **1.2.2. Характерные черты российской экономической ментальности**

Многовековая традиция государственного деспотизма не могла не отразиться на национальной ментальности, которая является главным элементом механизма path dependence (рис. 1-3).

#### *Из истории институциональных идей*

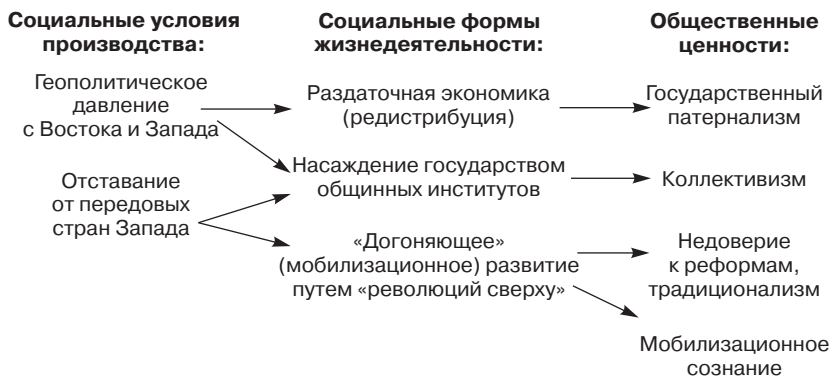
### **ПОЛ ДЭВИД: QWERTY-ЭФФЕКТЫ И ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ТРАЕКТОРИИ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕГО РАЗВИТИЯ**

Название теории path dependence принято в отечественной литературе переводить как «эффект колеи» или «зависимость от предшествующего развития»<sup>2</sup>. Она обращает внимание на институциональные изменения и на роль институтов в технических изменениях. Однако если в нортковской новой экономической истории главный акцент сделан на том революционизирующем влиянии, которое оказывают правовые инновации и изменение транзакционных издержек на социально-экономическое развитие, то в теории зависимости от предшествующего развития основное внимание обращается на инерционность развития.

<sup>1</sup> См.: *Нуреев Р. М.* Азиатский способ производства как экономическая система // Феномен восточного деспотизма: структура управления и власти. М., 1993. С. 62—87.

<sup>2</sup> Строго говоря, такой упрощенный перевод не совсем правилен, поскольку он чреват упрощением сущности явления. Все в мире зависит от прошлого в том смысле, что ничто не возникает из ничего. Смысл теории path dependence в том, что выбор, который делается «здесь и сейчас», жестко детерминирован выбором, сделанным «где-то и когда-то раньше».





**Рис. 1-3.** Восточный деспотизм как фактор формирования российской экономической ментальности

*Источник:* Экономические субъекты в постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. *Р. М. Нуреева*. М., 2001. С. 96.

Если последователи Д. Норты изучают, *как становятся возможными институциональные инновации*, то последователи П. Дэвида и Б. Артура, наоборот, — то, *почему институциональные инновации далеко не всегда возможны*. Кроме того, если Д. Норт при изучении институтов акцентирует внимание на правах собственности, то П. Дэвид и Б. Артур — на неформальных механизмах выбора.

История теории *path dependence* началась в 1985 г., когда П. Дэвид опубликовал небольшую статью<sup>1</sup>, посвященную такому, казалось бы, мелкому вопросу, как формирование стандарта клавиатур печатающих устройств. Когда в 1868 г. в США изобрели печатную машинку, то первоначально ее клавиши располагались в два ряда, на которых были последовательно изображены буквы от А до Z. Однако первые модели печатных машинок, выпускаемые с 1874 г. фирмой «Ремингтон», работали так, что при быстром последовательном нажатии на две соседние клавиши они цеплялись одна за другую, останавливая работу. Тогда изобрели другой вариант клавиатуры, где самые часто встречающиеся двухбуквенные комбинации были разнесены по разным краям. В середине 1870-х гг. появилась та самая QWERTY-клавиатура, которая довольно быстро стала всеобщим стандартом. Авторство QWERTY-стандарта приписывают тому же, кто изобрел саму печатную машинку, американцу К. Шоулзу. Таким образом, QWERTY-клавиатура появилась в силу временных и в общем случайных технических обстоятельств. Уже два десятилетия спустя печатные машинки были настолько усовершенствованы, что сцепление клавиш стало невозможным, но QWERTY-клавиатура так и осталась монопольным стандартом.

Научное изучение оптимальных принципов расположения клавиш печатающих устройств привело к тому, что в 1936 г. А. Дворак, последователь тейлориз-



**Пол Дэвид**

<sup>1</sup> См.: *David P. A. Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review*. 1985. Vol. 75. No. 2.

ма, запатентовал принципиально новую раскладку клавиатуры. Хотя эксперименты показали, что клавиатура Дворака эффективнее QWERTY-клавиатуры на 20-40%, в массовое употребление новый стандарт так и не вошел. Высказывалось мнение, будто эти эксперименты были подтасованы, а потому преимущество клавиатуры Дворака перед клавиатурой Шоулза является мнимым<sup>1</sup>. Однако сторонники новой раскладки свидетельствуют, что после ее установки на компьютерах (технически это сделать сейчас довольно легко) через пару месяцев, когда пользователь полностью осваивает новую клавиатуру, скорость набора текстов действительно заметно возрастает. Самое интересное, что клавиатура Дворака тоже не является самой совершенной — были предложены и другие, еще более эффективные. Но, несмотря на все инновационные предложения, новые клавиатуры появляются только у немногих, абсолютное же большинство по-прежнему пользуется QWERTY-клавиатурой.

Заинтересовавшись проблемой, почему заведомо неэффективный стандарт умудряется сохранять свою монополию в течение полувека, П. Дэвид обнаружил еще более интригующие обстоятельства. Оказывается, уже в 1870-е гг. в Америке использовались весьма разнообразные схемы клавиш, в том числе и превосходившие QWERTY-стандарт. Однако затем это разнообразие исчезло, на рубеже XIX—XX вв. почти все производители перешли к клавиатурам типа QWERTY.

Свое объяснение загадки QWERTY П. Дэвид дал следующим образом<sup>2</sup>. Чтобы понять, что же произошло в последние десятилетия XIX в., «экономист должен обратить внимание на тот факт, что пишущие машинки начинали становиться элементом большой, довольно сложной производственной системы... Эта система включала как работающих на пишущих машинках операторов, так и механизмы машинописи, и поэтому в число принимающих решение агентов, помимо изготовителей и покупателей пишущих машинок, входили также машинистки, предлагавшие предпринимателям свою квалифицированную рабочую силу, а также разнообразные организации, частные и общественные, занимавшиеся обучением людей навыкам машинописи... Эта крупная производственная система не была чьим-либо проектом», она складывалась стихийно. Доминирование QWERTY объясняется тем, что сработали спонтанные эволюционные процессы «технической взаимосвязанности, экономии от масштаба и квазинеобратимости инвестиций. Эти элементы образуют основу того, что можно назвать QWERTY-номикой (QWERTY-nomics)».

Указанные П. Дэвидом факторы ведут к тому, что стихийно из множества конкурирующих стандартов побеждает какой-то один, и возврат к многообразию стандартов становится практически невозможным. Возникает необратимая обратная связь (feedback effect). Б. Артур назвал это явление «lock-in tendency»<sup>3</sup>, что лучше всего перевести как «эффект блокировки»: происходят необратимые изменения только в одном направлении. Таким образом, неизбежна победа ка-

<sup>1</sup> См.: *Liebowitz S. J., Margolis S. E. The Fable of the Keys // Journal of Law & Economics. Vol. XXXIII. 1990. April.*

<sup>2</sup> См.: *David P. A. Understanding the Economics of QWERTY: The Necessity of History // Economic History and the Modern Economist / Ed. by W. N. Parker. N. Y., 1986. P. 30—49.*

<sup>3</sup> См.: *Arthur W. B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. Vol. 99. No. 394. 1989. March. P. 116—131 (см. реферат: <http://ie.boom.ru>); *Idem. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy / Foreword by K. J. Arrow. Michigan, 1994.**

кого-то одного стандарта, но нет объективной закономерности в том, какой именно стандарт окажется победителем. Здесь огромную роль играет «историческая случайность», которая где-то в начале изучаемого процесса может определить всю последовательность дальнейших событий.

Следует учитывать, что в ситуации неопределенности очень велико значение ожиданий людей. «Специфическая система могла одержать победу над конкурентами просто потому, что покупатели ожидали этой победы, — писал П. Дэвид. — Таким образом, хотя раннее лидерство, приобретенное QWERTY-стандартом благодаря его изначальной ассоциации с «Ремингтоном», было довольно шатким, но когда возросли ожидания его превосходства, это оказалось достаточной гарантией того, что в конечном счете победит именно QWERTY-стандарт». Рост же ожиданий может оказаться следствием весьма мелких событий. В истории с победой QWERTY-эффекта роль исторической случайности, которая оказала решающее влияние на ожидания, сыграл скорее всего маркетинговый трюк, примененный производителями «ремингтонов». 25 июля 1888 г. в Цинциннати прошло показательное соревнование Ф. МакГарина с Л. Таубом: МакГарин печатал на «ремингтоне», а Тауб — на каллиграфе. На машинке победившего в состязании МакГарина была как раз QWERTY-клавиатура. МакГарин стал «героем дня», а рекламируемый им «ремингтон» с QWERTY-клавиатурой начал пользоваться огромной популярностью.

История победы QWERTY-клавиатуры над более эффективными стандартами может показаться в контексте глобальной экономической истории чем-то мало значимым. Однако изучение экономической истории технических стандартов, начатое после пионерных работ П. Дэвида и Б. Артура, показало необычайно широкое распространение QWERTY-эффектов едва ли не во всех отраслях. Поэтому вопрос о том, является ли на самом деле QWERTY-клавиатура худшей в сравнении с клавиатурой Дворака, или открытие QWERTY-эффекта произошло в результате неправильной интерпретации реальных исторических обстоятельств, уже совершенно не существует.

Российская экономическая ментальность характеризуется обычно как общинная, рассматривающая человека в составе целого. Абсолютизация моральных ценностей в противовес материальным предопределила слабость трудовой этики, низкие ранги активно-достижительных ценностей, склонность к смирению и покорности, препятствовала выделению и формированию независимой личности.

Этому способствовали и традиции коллективизма в условиях аграрной экономики, и государственный патернализм, и ортодоксальное православие. Для традиционализма вообще и российского в особенности типично недоверие к реформам, ориентация на поведение коллектива, его нормы, стереотипы и установки. Эти поведенческие нормы всегда поддерживались государственной властью, и поэтому государственный патернализм также внес свой вклад в формирование и воспроизводство коллективистских традиций. К тому же они были усилены кон-



**Рис. 1-4.** Движение ренты-налога в системе власти-собственности

фессиональными особенностями православия. Для ортодоксального православия всегда было типично освящение существующего порядка, примат духовных ценностей над материальными, влияние церковной власти на светскую.

Анализ власти-собственности был бы не полным, если бы мы не показали процесс ее воспроизводства, закрепления и развития в системе экономических отношений. Соответственно движению ренты-налога воспроизводство может быть рассмотрено: 1) на уровне патриархальной семьи и общины; 2) на уровне административной единицы; 3) на уровне государства в целом (рис. 1-4).

В руках местных чиновников постепенно концентрировались финансовые и военные ресурсы данной административной единицы. Эта административная единица самостоятельно воспроизводилась, и в рамках государства она удерживалась лишь силой оружия правящего монарха. Всякое ослабление его армии усиливало центробежные тенденции.

Последний и главный уровень, которого достигала рента-налог, — это уровень государства в целом. В условиях замкнутой

экономики России возможности обмена гигантского произведенного продукта, собранного в натуральной форме, были крайне ограничены. И непотребленные господствующим классом, избыточные (с его точки зрения) запасы продовольствия и ресурсов использовались для производства предметов роскоши, строительства дворцов, храмов и крепостей.

Подобная система воспроизводства на базе паразитического потребления ренты-налога затормозила дальнейшее развитие России, заиклила поступательное движение. Общество, у которого создаваемый продукт идет не на развитие индивидов, а отбирается в виде ренты-налога и паразитически потребляется царем, его армией и бюрократическим аппаратом, застойно, ему закрыты все стимулы для дальнейшего развития, его ожидает в будущем лишь распад, так как хозяйственное развитие его отдельных областей и их управление стереотипны.

Подведем итоги. В досоветской России борются не просто власть и собственность. Борются две институциональные системы, два набора формальных правил и неформальных ограничений<sup>1</sup>. Принципиальные различия между системой власти-собственности и системой частной собственности могут быть сведены к следующим основным (табл. 1-6). Если в системе власти-собственности доминирует общественно-служебная собственность<sup>2</sup>, то в системе частной — индивидуальная. Если в системе власти-собственности основными субъектами прав собственности являются чиновники, то в системе частной собственности — владельцы факторов производства. Поэтому, если в первой доминируют редистрибуция и реципрокность<sup>3</sup>, или, выражаясь терминами О. Бессоновой, «сдачи-раздачи»<sup>4</sup>, то во второй — контракты.

Это не значит, что институт собственности в России не испытывал никакого влияния. Наоборот, с одной стороны, под влиянием Византии, Золотой Орды, Османской империи он укреплялся, с другой стороны, влияние Литвы и Речи

<sup>1</sup> См.: *North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance.* Cambridge, 1991. О понятии системы прав собственности подробнее см.: *Тамбовцев В. Л. Государство и экономика.* М., 1997; *Кузьминов Я. И., Юдкевич М. М.* Указ. соч.

<sup>2</sup> См.: *Бессонова О. Э. Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России.* Новосибирск, 1999.

<sup>3</sup> См.: *Polanyi K. Great Transformation.* N. Y., 1944.

<sup>4</sup> См.: *Бессонова О. Э.* Указ. соч.

Таблица 1-6

**Сравнительная характеристика систем собственности:  
власть-собственность и частная собственность**

Признаки сравнения	Система власти-собственности	Система частной собственности
Форма собственности	Общественно-служебная собственность	Частная собственность (индивидуальная или коллективная)
Субъекты прав собственности	Государственные чиновники	Индивидуальные владельцы ресурсов, домохозяйства
Тип правомочий собственности	Властные общественно-служебные правомочия (полномочия) чиновников в рамках иерархической системы государственного управления	Индивидуальные правомочия владения, пользования, распоряжения и др.
Характер распределения правомочий между субъектами (степень индивидуализированности и исключительности)	Правомочия размыты между всеми хозяйствующими субъектами и не принадлежат в полной мере никому. Реализация правомочий имеет форму службы	Отдельные пучки правомочий принадлежат независимым частным собственникам
Целевая функция субъектов	Максимизация разницы между полученными раздачами и произведенными сдачами	Максимизация приведенной текущей стоимости активов или дивидендов по акциям (долям в предприятии)
Система стимулов	Административный контроль и принуждение	Индивидуальные стимулы к повышению личного благосостояния
Механизмы и инструменты передачи прав собственности	«Сдачи» и «раздачи»	Контракты между независимыми участниками
Субъекты-гаранты прав собственности	Специальные административно-карательные подразделения центральной и региональной власти	Суды, правоохранительные органы
Механизмы гарантий прав собственности	Административные жалобы	Исковые заявления против нарушителей контрактных обязательств
Структура и состав трансакционных издержек: а) спецификация прав собственности; б) передача и перераспределение; в) защита	а) Права собственности намеренно размываются чиновниками в целях извлечения ренты и как база для коррупции; б) издержки влияния в рамках иерархических структур; в) защита прав производится государственными чиновниками «в индивидуальном порядке»	а) Права собственности четко специфицированы с помощью легальных процедур; б) издержки заключения и выполнения контрактов; в) государство защищает в рамках установленных законом процедур права индивидуальных собственников

*Составлено А. Б. Руновым по: Бессонова О. Э. Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск, 1999.*

Таблица 1-7

**Власть-собственность в сравнении с частной собственностью**

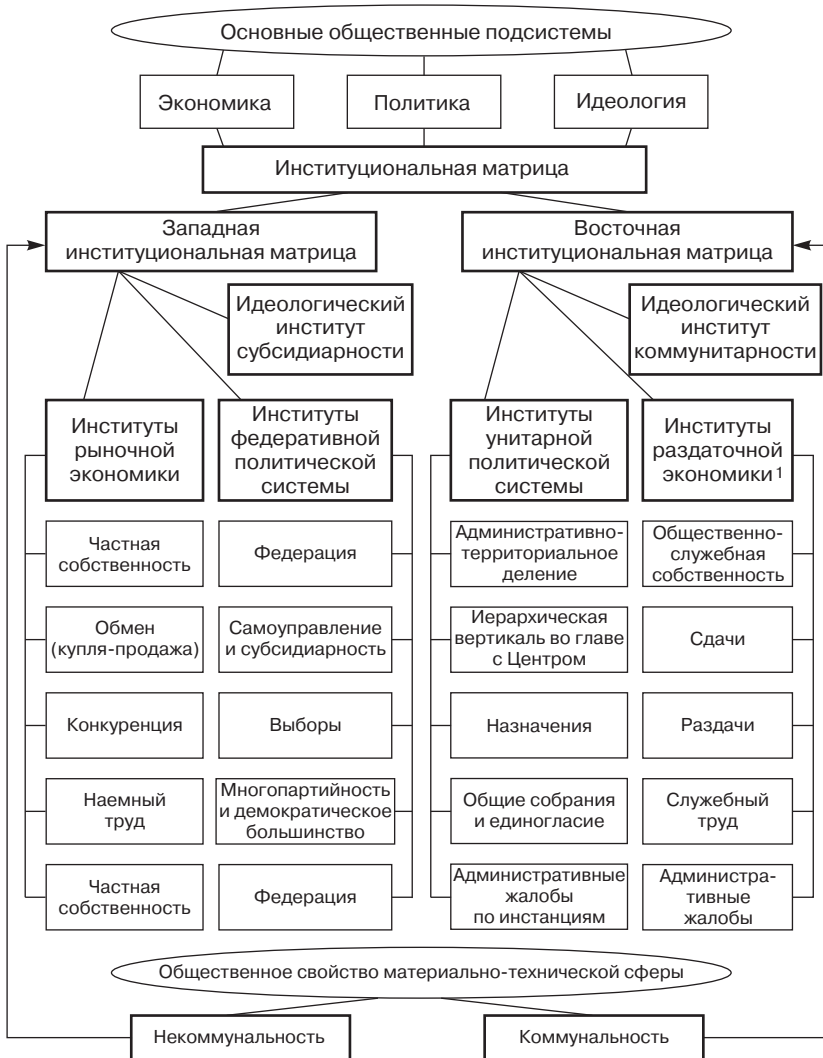
Характеристики	Власть-собственность	Частная собственность
Влияние	Византии, Золотой Орды и Османской империи	Литвы и Речи Посполитой
Тенденция	К централизации	К децентрализации
Усиление	Бюрократии	Парламента
Политическая рента	Поиск	Ограничение
Церковь	Укрепление	Ослабление позиций
Частная собственность	Ослабление (необеспеченность)	Укрепление (создание гарантий)
Обмен	Персонифицированный	Неперсонифицированный
Рынок	Регулирование (контроль над ценами)	Дерегулирование
Налогообложение	Усиление	Ослабление

Посполитой способствовало укреплению частной собственности. Очень кратко итоги этой борьбы представлены в табл. 1-7.

Это позволяет некоторым исследователям выдвинуть гипотезу о различных институциональных матрицах — восточной и западной. *Институциональная матрица*, по мнению этих исследователей, охватывает не только сферу экономики, — «это устойчивая, исторически сложившаяся система базовых институтов, регулирующих взаимосвязанное функционирование основных общественных сфер — экономической, политической и идеологической»<sup>1</sup>. Сравнение особенностей восточной и западной институциональных матриц представлено на рис. 1-5.

Более того, некоторые исследователи считают, что борьба западных и восточных институтов приводит к своеобразным институциональным циклам в развитии раздаточной экономики России. Каждый взлет раздаточной экономики имеет свою противоположность. На смену раздаточному феодализму X—XII вв. приходит квазифеодализм XIII—XIV вв. Подъем институтов раздаточной экономики XV—XIX вв. сменяется квазикапитализмом конца XIX — начала XX в. Взлет раздаточной

<sup>1</sup> Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. М., 2000. С. 24.



**Рис. 1-5.** Схема основных понятий теории институциональных матриц  
 Источник: Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. М., 2000. С. 26—29.

<sup>1</sup> Согласно теории раздаточной экономики О. Э. Бессоновой (см.: Бессонова О. Э. Указ. соч. С. 9—48).



экономики в советский период (20—80-е гг. XX в.) сменяется современным квазирынком.

Главные различия в том, что в отличие от западной в восточной матрице господствуют нерыночные механизмы, институты унитарно-централизованного государственного устройства, приоритетными являются коллективные, надличностные ценности.

### **1.2.3. Крепостнический капитализм как порождение зависимости от траектории предшествующего развития**

Движимое главным образом военными интересами, государство в России становится главным агентом модернизации экономики, органом, отвечающим за экономический прогресс в стране. «Поскольку экономическое развитие таким образом вызывалось острой военной необходимостью, — писал А. Гершенкрон, — оно двигалось резкими толчками: убыстрялось, когда военная необходимость усиливалась, и замедлялось, когда необходимость ослабевала»<sup>1</sup>.

В XVII—XVIII вв. в Пруссии, Польше, России складывается своеобразная ситуация, когда развитие капиталистического уклада сопровождается усилением крепостничества. В погоне за средствами для модернизации экономики возрастает налоговое бремя, которое ложится на плечи тех поколений, которым выпало «счастье» жить в период интенсивного развития. Поскольку государство пытается решить возникшие экономические проблемы имеющимися под рукой традиционными средствами, то обнаруживается тенденция превращения феодальной монополии на личность крепостного в монополию рабовладельческого типа, а феодальной монополии на землю — в монополию частной собственности на землю<sup>2</sup>. На этой основе развиваются особо острые формы кризиса феодализма, подготовившие необходимость проведения буржуазных аграрных реформ и решения аграрного вопроса.

Теоретически возможны два пути буржуазной аграрной эволюции: на базе помещичьего («пруссский») или крестьянского

<sup>1</sup> Гершенкрон А. Указ. соч. С. 434.

<sup>2</sup> Подробнее см.: Цаголов Н. А. К вопросу об экономическом содержании «крестьянской реформы» (Теоретические заметки) // Известия АН СССР, Отделение экономики и права. 1949. № 6. С. 434.

хозяйства («американский»). Основное содержание первого — перерастание помещичьего крепостного хозяйства в буржуазное, а второго — превращение патриархального крестьянского хозяйства в капиталистическое фермерское. Прусский путь буржуазной аграрной эволюции, осуществляемый царским самодержавием в интересах помещиков, сделал кризис феодализма в России особенно затяжным и мучительным для десятков миллионов крестьян. Пережитки феодализма (помещичье землевладение, малоземелье крестьян и т. п.) просуществовали в России до начала XX в.

Использование институтов российской полуазиатской монархии для создания и укрепления капиталистических отношений предопределило не только прогрессивные, но и реакционные черты российского капитализма начала XX в. Развитие пореформенной России есть яркий пример периферийного капитализма, в котором сосуществовали самые многообразные переходные формы и отношения. На внешних рынках молодой российский капитализм столкнулся с сильной конкуренцией достаточно зрелого западноевропейского капитализма. А внутри страны его развитию препятствовали многочисленные феодальные и дофеодальные отношения и в экономической, и в политической структуре.

«Чтобы сломать барьеры застоя в отсталой стране, чтобы воспламенить воображение людей и направить их энергию на службу экономическому развитию, — писал А. Гершенкрон, — требуется более сильнодействующее средство, чем обещание лучшей аллокации ресурсов или даже более низких цен на хлеб. При таких условиях даже бизнесменам, даже классическим предпринимателям — рискующим и осуществляющим инновации — требуются более сильные стимулы, чем перспективы высоких прибылей»<sup>1</sup>.

Сложность теоретического осмысления происходящих процессов, выработки правильной оценки развития усугублялась еще тем, что передовая русская интеллигенция хорошо видела обнажившиеся на Западе внутренние противоречия капиталистического развития. Уже основоположники русского крестьянского социализма, экономисты-народники, ломали голову над тем, как избежать «капиталистической язвы», как найти для России особый, некапиталистический путь к социализму.

---

<sup>1</sup> Гершенкрон А. Указ. соч. С. 442.

В условиях неразвитости капиталистических отношений они обращали свои взоры к крестьянству, вольно или невольно идеализируя русскую патриархальную деревню. Однако в ходе развития капиталистического общества теоретические построения народников все более теряли реальную основу.

Революционная интеллигенция, разуверившись в российском крестьянстве и в тактике терроризма после убийства Александра II, хотела опереться на объективный социально-экономический процесс. Детерминистские элементы в учении Маркса поэтому сразу привлекли ее внимание<sup>1</sup>. Российских читателей заинтересовала прежде всего характерная для автора «Капитала» цельность социального видения капиталистической экономической системы<sup>2</sup>. «Русский марксизм ждал освобождения от индустриального развития России, которого народничество как раз хотело избежать. Капиталистическая индустрия должна привести к образованию и развитию рабочего класса, который и есть класс освободитель. Поэтому марксисты стояли за пролетаризацию крестьянства, которой народники хотели не допустить»<sup>3</sup>. В этом их поддерживали легальные марксисты, для которых развитие промышленности и капитализма (а не изменение социально-классовой структуры общества) имело самоудовлетворяющее значение.

Это не значит, что все идеи Маркса были восприняты без каких бы то ни было отклонений. Наоборот, многие из положений Маркса воспринимались довольно критически. Правда, это в основном была либеральная критика марксизма. В числе критиков были И. И. Кауфман (1848—1916), Л. А. Полонский (1833—1913), И. К. Бабст (1824—1881), Н. И. Зибер (1844—1888) и др. В 1890-х гг. появляются статьи Н. К. Михайловского (1842—1904) против марксизма. А позднее даже возникает

<sup>1</sup> «Первые русские марксисты очень любили говорить о развитии материальных производительных сил, как главной надежде и опоре. При этом их интересовало не столько само экономическое развитие России, как положительная цель и благо, сколько образование орудия революционной борьбы. Такова была революционная психология» (*Бердяев Н. А. Истоки и смысл русского коммунизма*. М., 1990. С. 79).

<sup>2</sup> «Не удивительно, — писал Й. А. Шумпетер, — что его немецкие и русские читатели — по аналогичной склонности (к философствованию. — *Р. Н.*) и в силу схожего образования — ухватились, прежде всего, за эти аспекты его учения, сделав их ключевыми для всей системы» (*Шумпетер Й. А. Капитализм, социализм и демократия*. М., 1995. С. 40).

<sup>3</sup> *Бердяев Н. А. Указ. соч.* С. 79.

российский «катедер-социализм» (И. И. Иванюков, А. И. Чупров, А. А. Исаев). Профессор политэкономии Московского университета, видный деятель партии кадетов и министр просвещения во Временном правительстве А. А. Мануилов (1861—1919) писал, что во второй половине XIX в. наиболее авторитетными и популярными в России были К. Маркс и Д. Рикардо, что за немногими исключениями все курсы политической экономии были построены на учениях этих экономистов, что особенностью русской экономической мысли того времени стала своеобразная рикардо-марксовская система.

Для завоевания на свою сторону интеллигенции марксистам необходимо было не только показать общие теоретические ошибки народников, но и на конкретном материале, с цифрами в руках, шаг за шагом раскрыть особенности развития капитализма в России. В этих условиях задача защиты марксизма переросла в задачу конкретизации и дальнейшего развития марксистской теории на материалах страны второго эшелона развития капитализма, что и попытался сделать В. И. Ленин. В книге «Развитие капитализма в России» (1899) он стремился доказать, что Россия уже в основном включена в капиталистическую систему хозяйства, что, соответственно, ставило на повестку дня вопрос о подготовке перехода к социализму как более высокоразвитой, по его мнению, общественной системе. Такая далекая от реальности задача потребовала от автора известных натяжек, например стирания грани между развитием элементов мелкого товарного производства и собственно капиталистическим производством<sup>1</sup>. «Капиталистическая индустриализация под покровом социалистических идеологий, — писал А. Гершенкрон, — может быть, при ближайшем рассмотрении представляет собой менее удивительное явление, чем кажется на первый взгляд... В условиях российской «абсолютной» отсталости для смазки интеллектуальных и эмоциональных колес индустриализации требовалась гораздо более сильная идеология, чем даже во Франции и Германии»<sup>2</sup>.

Итак, каковы же плюсы и минусы раннего распространения марксизма в России?

---

<sup>1</sup> См.: Нуреев Р. М. «Развитие капитализма в России» — первый ленинский шаг от схематизма к реальности (возвращаясь к напечатанному) // «Развитие капитализма в России»: 100 лет спустя. М.; Волгоград, 1999. С. 87—112.

<sup>2</sup> Гершенкрон А. Указ. соч. С. 443.

Распространение марксизма в Российской империи «вширь» произошло в гораздо большей степени, чем это позволяли внутренние экономические, социальные или культурные условия. Но та же российская действительность стала тормозом для распространения марксизма в России «вглубь», для его развития в целостной и адекватной первоисточнику форме.

В XX в. Россия вошла, имея уже сравнительно длительную, но не глубокую традицию марксизма. Действительно настоящие, последовательные марксисты, овладевшие марксизмом не как набором догм, а как творчески развивающимся учением, адекватно понимающие его методологию и теорию, исчислялись в России единицами. Преобладали же в России совершенно неадекватные первоисточнику, извращенные формы марксизма. Это не помешало, однако, русским большевикам перейти в 1917 г. от теории к практике, к реальному воплощению квазимарксистских идей на 1/6 части земного шара. Это произошло в результате своеобразной русификации марксизма.

Большевики для этого творчески «развили» Маркса, который фактически создал настоящий миф о пролетариате и его исторической роли в освобождении человечества. Именно этот миф и получил дальнейшее развитие на российской почве в трудах большевиков, и прежде всего В. И. Ленина. Дело в том, что пролетариат в России рос не так быстро, как хотелось большевикам. Получалось, что, если освобождение рабочих будет делом рук самих же рабочих (как считал, например, Г. В. Плеханов), ждать придется довольно долго. В этих условиях Ленин создает учение о партии нового типа, в котором происходит соединение марксизма с традициями русской революционности и революционный волюнтаризм приходит на смену его книжно-кабинетному истолкованию. Фактически обосновывается пролетарская революция в крестьянской стране, где мессианскую роль пролетариата выполняет хорошо организованная кучка революционеров, выступающая «от его имени и по его поручению». «Ленин, — писал Н. А. Бердяев, — вернулся по-новому к старой традиции русской революционной мысли. Он провозгласил, что промышленная отсталость России, зачаточный характер капитализма есть великое преимущество социальной революции. Не придется иметь дело с сильной, организованной буржуазией. Тут Ленин принужден был повторить то, что говорил Ткачев, а отнюдь не то, что говорил Энгельс. Большевизм гораздо более традиционен, чем это принято думать, он согла-

сен со своеобразием русского исторического процесса. Произошла русификация и ориентализация марксизма»<sup>1</sup>.

Позже, когда большевики стали правителями России, они на собственном горьком опыте убедились, что им приходится ставить эксперимент в стране даже не «средне-слабого», а просто слабого развития капиталистических отношений. Тем самым они попутно дали окончательную оценку результатам «путешествия» России во втором эшелоне развития капитализма: к началу XX в. страна не решила еще основных задач промышленной революции, с которыми страны первого эшелона справились уже к середине XIX в. Такой плачевный результат привел к кризису веры в прогрессивные потенции российского капитализма как такового. Образно выражаясь, Россия вышла из слишком тихоходного второго эшелона и попыталась «на полустаночке» административно-командной системы пересечь на другой состав — на бронепоезд альтернативной («большевицкой») модернизации.

### **1.3. «На полустаночке» административно-командной системы**

Альтернативная модернизация — это попытка решать те же задачи, которые решали страны первого и второго эшелонов развития капитализма, но диаметрально иными методами — не путем развития рыночного механизма, а полной его заменой механизмом директивного управления. Программа модернизации экономики России родилась не только и не столько из теоретических размышлений, сколько из повседневной хозяйственной практики «большевицкого эксперимента».

#### **1.3.1. Становление административно-плановой системы**

Важную роль в становлении авторитарно-бюрократического строя в СССР сыграл «военный коммунизм». «Военный коммунизм» представлял собой попытку применения в интересах победившего пролетариата отдельных форм государственно-монополистического регулирования в стране «средне-слабого» капитализма. Великая Октябрьская социалистическая революция

---

<sup>1</sup> Бердяев Н. А. Указ. соч. С. 89. Подробнее о традициях русской революционной мысли и предпосылках этой эволюции марксизма см.: Водолазов Г. Г. От Чернышевского к Плеханову. М., 1967.

создала условия для формального обобществления производства: замены частной собственности на средства производства государственной и ведения производства по общему плану в интересах всего общества. В экстремальных условиях, созданных Первой мировой и Гражданской войнами, стала необходима централизованная продовольственная диктатура. Согласно Декрету о продразверстке мелкие крестьянские хозяйства должны были сдавать государству так называемые излишки — первоначально то, что превышало 12 пудов зерна на едока, необходимых для посева и еды. Позднее, правда, к «излишкам» была отнесена и значительная часть необходимого продукта. Наркомпрод осуществлял распределение собранного продовольствия и сельскохозяйственного сырья по губерниям в соответствии с их потребностями (точнее, исходя из ресурсов и информации об этих потребностях).

Второй характерной чертой «военного коммунизма» была милитаризация труда. Объектом мобилизации было все взрослое население страны: мужчины в возрасте от 18 до 40 лет. Детский труд (с 14 лет) использовался как исключение. Женщины, имеющие четырех и более детей, были освобождены от всеобщей трудовой повинности. Мобилизация, подобно призыву в армию, осуществлялась по годам рождения через биржи труда и специальные агентства. Эти учреждения занимались регистрацией и распределением работников в соответствии с указаниями Главкомтруда. Существовала единая тарифная сетка оплаты труда, в соответствии с которой все трудящиеся были разбиты на 35 разрядов. Недостаточный размер трудового пайка и ненадежность снабжения им способствовали широкому развитию дезертирства. На IX съезде РКП(б) Л. Д. Троцкий отмечал, что из 1150 тыс. рабочих, занятых в важнейших отраслях промышленности, 300 тыс. дезертировали<sup>1</sup>. Меры борьбы с уклоняющимися от трудовой повинности и дезертирами были достаточно суровы, отражая законы военного времени. Тем не менее процессы эти приостановить не удалось, так как заработная плата, по данным Наркомтруда, обеспечивала лишь 50% физиологического минимума в Москве и только 23% в других городах<sup>2</sup>. Сводить концы с концами рабочим помогал нелегальный рыночный сектор. Дихотомия натуральной в своей основе госу-

<sup>1</sup> См.: Девятый съезд РКП(б). Протоколы. М., 1960. С. 93.

<sup>2</sup> См.: Кульминация «военного коммунизма» // ЭКО. 1989. № 1. С. 172.

дарственной централизованной экономики и запрещенного партикулярного, рассеянного рынка сложилась уже на заре советской власти, в эпоху «военного коммунизма». Она, как мы увидим позднее, станет характерной чертой государственно-бюрократического социализма.

Политика нэпа способствовала возрождению рыночных отношений, однако пример «военного коммунизма» не прошел бесследно. Ведь именно в этот период рабочий контроль и учет впервые перерос в систему государственного регулирования производства, произошло создание основ будущей иерархической системы управления. Практика «военного коммунизма» показала чрезвычайные возможности административно-командных методов управления. Их первоначально пропагандировал Л. Д. Троцкий и фактически взял на вооружение И. В. Сталин. В период форсированной индустриализации и сплошной коллективизации происходит формирование административно-командной системы.

В конце 20-х гг. XX в. началось чрезмерное (не основанное на реальном уровне обобществления производства) огосударствление экономики. Вытеснение частного сектора осуществлялось не столько экономическими, сколько внеэкономическими мерами. Чрезвычайные меры становились не исключением, а правилом, способствуя формированию административно-командной системы. Стихийные рыночные механизмы, казалось, слишком медленно создают условия для нового общества. Революционное нетерпение молодого рабочего класса было умело использовано И. В. Сталиным и его ближайшим окружением. Псевдореволюционные призывы, авантюристические обещания построить светлое социалистическое общество всего за несколько лет упорного труда сделали свое дело.

В действительности же попытки повысить темпы роста усилили диспропорции в экономике и способствовали падению темпов роста развития и началу омертвления огромных средств в незавершенном производстве.

Насилие по отношению к сельскому хозяйству вело к падению валовых сборов и урожайности зерновых и технических культур, к резкому сокращению производства продукции животноводства и поголовья скота.

В период форсированной индустриализации и сплошной коллективизации осуществляется второе (после военного коммунизма) насильственное свертывание товарно-денежных от-



ношений. Планомерная форма ведения хозяйства отрицает товарную. Однако такое отрицание предполагает, что товарная уже полностью исчерпала свои возможности и заложенные в ней потенции. К сожалению, в конце 20-х гг. это было далеко не так. Фактически свертывание товарно-денежных отношений сопровождалось не только развитием планомерной формы, но и частичной натурализацией экономики. Возникла такая своеобразная система, которую А. А. Богданов удачно назвал «объединенным натуральным хозяйством»<sup>1</sup>. Функции экономического координатора в этой системе объективно должен взять на себя государственный аппарат. Роль его по отношению к обществу неизмеримо возрастала, что объективно дает повод для аналогии с азиатским способом производства. Проведение сплошной коллективизации привело к резкому снижению сельскохозяйственного производства (табл. 1-8). Фактически первая пятилетка была более или менее выполнена лишь по одному показателю — размеру посевных площадей зерновых. Все качественные показатели выполнены не были. Особенно большой урон был нанесен животноводству. Поголовье крупного рогатого скота сократилось на треть, а мелкого — в 2 раза. В результате резко сократилось производство мяса, молока и яиц.

Директивное планирование фактически оказалось возрождением (на государственном уровне!) натуральных форм ведения хозяйства при значительном ограничении и существенной деформации рыночных отношений. Естественно, что возникший симбиоз не был простым воспроизведением ни натуральных форм регулирования экономики, типичных для азиатского способа производства, ни рыночных отношений, характерных для простого товарного хозяйства. Иным был уровень экономического развития. Тем не менее не следует забывать, что в переходный период политика приобретает известную самостоятельность, роль субъективного фактора возрастает. До известных пределов она может «абстрагироваться» от экономических закономерностей, диктуемых производственным базисом. Она в определенной мере сама оказывается творцом условий своего существования и воспроизводства. Неудивительно поэтому, что политические авантюристы, игнорирующие существующую в стране материально-техническую базу, могут принимать

---

<sup>1</sup> См.: *Богданов А., Степанов И.* Курс политической экономии. 4-е изд. М.; Л., 1925. Т. 1. С. 18.

Таблица 1-8

**Сельскохозяйственное производство в первой пятилетке**

Показатель	1928	1932/33 (по пятилетнему плану)	1932
<b>Все посевные площади, млн га</b>	<b>113</b>	<b>141,3</b>	<b>134,4</b>
в том числе посевные площади зерновых, млн га	92,2	111,4	99,7
<b>Валовый сбор, млн т</b>			
зерновых	73,3	105,8	69,9
хлопка-сырца	0,79	1,91	1,27
сахарной свеклы	10,1		6,6
<b>Урожайность, ц/га</b>			
зерновых	7,9	Повысить на 35%	7
сахарной свеклы	132		43
хлопчатника	8,1		5,9
льноволокна	2,4		2
картофеля	82		71
овощей	132		79
<b>Поголовье скота, млн голов</b>			
лошади	32,1	около 38	21,7
крупный рогатый скот	60,1	80,9	38,3
в том числе коровы	29,3	35,5	22,3
свины	22	34,8	10,9
овцы	97,3		43,8
<b>Производство</b>			
мясо, млн т	4,9		2,8
молоко, млн т	31		20,6
шерсть, тыс. т	182		69
яйца, млрд шт.	10,8		4,4

отнюдь не оптимальные решения и проводить в жизнь далеко не самую эффективную, с экономической точки зрения, политику. Ошибочность принятых программ обнаруживается при этом не сразу.

Новоявленная авторитарная власть находит опору в жестком централизме и мелочном администрировании. Разрушению товарных связей способствовала как внешняя обстановка (капиталистическое окружение), так и внутренняя (необходимость создания собственной тяжелой индустрии как базы оборонной промышленности). Функция контроля за общественным производством трансформируется в функцию организации и планирования развития системы в целом. Государственный аппарат регулирует связи между отдельными ячейками производства, определяет, какую часть находящегося в его распоряжении рабочего времени необходимо затратить на удовлетворение той или иной общественной потребности. Не закон стоимости, а планирующие органы государства решают, что, каким образом и в каких размерах производить, кому, когда и где потреблять. С ростом народнохозяйственного организма, однако, эта задача все более и более усложняется, происходит снижение качества составляемых балансов, падение темпов роста.

Для командно-административной системы характерна крайняя негибкость в принятии и исполнении решений. Механизм адаптации к новым условиям крайне несовершенен, быстрая реакция возможна только в условиях крайней опасности. По существу, управление происходит по принципу, описанному еще в 20-е гг. XX в. Л. Н. Крицманом и названному им «ударный нос и неударный хвост». «...К чему сводится наше «ударное» хозяйничанье? — писал Л. Н. Крицман. — Какая-нибудь отрасль труда объявляется ударной. «Все на имярек». Дело идет на лад. Но тут же, как только или еще до того, как с большими усилиями удастся вытащить «ударный» нос, обнаруживается, что увяз «неударный» хвост. Хвост немедленно объявляется ударным, и история начинается с начала»<sup>1</sup>.

Действительно, первоначально планирование осуществлялось на основе отраслевых проектировок. Определялись задания по важнейшим отраслям тяжелой промышленности (производству чугуна, стали, проката, электроэнергии и т. д.), и для их развития выделялись основные имеющиеся ресурсы. На

---

<sup>1</sup> Крицман Л. О едином хозяйственном плане. М., 1921. С. 6.

удовлетворение нужд других отраслей шло то, что оставалось после решения первоочередных задач. По существу, довоенные и первые послевоенные пятилетки не были полностью сбалансированы и всегда содержали частичные диспропорции. Лишь в 60—70-е гг. происходит переход к комплексному многовариантному планированию. Однако теперь на передний план выходят новые проблемы, возникшие с ростом масштабов народного хозяйства. В начале 80-х гг. Госплан составлял более 2000 балансов, имевших около 50 тыс. позиций. В стране производилось более 12 млн наименований продуктов труда. В этих условиях балансы приобретают все более обобщенный характер, происходит понижение качества согласования производства и распределения видов продуктов. К этому добавляется противоречие между продуктовой и отраслевой классификацией, которое не решает и межотраслевой баланс. При планировании от достигнутого межотраслевой баланс фактически основывается на нормах затрат предыдущих лет. Отражая устаревшие технические коэффициенты, межотраслевой баланс, составленный Госпланом, оказывается хронически консервативным.

Плановое хозяйство становится чрезвычайно громоздким и неповоротливым. В начале 80-х гг. число ежегодно составляемых плановых показателей оценивалось в огромную величину — 2,7—3,6 млрд, в том числе в центре утверждалось порядка 2,7—3,5 млн<sup>1</sup>. Большая часть этих показателей (до 70%) приходилась на распределение материалов и планирование поставок.

Любые технические нововведения, естественно, предполагают изменение ресурсного обеспечения, направления движения новой продукции, установления новых хозяйственных связей. Чем кардинальнее изобретение, тем сильнее логика сложившейся структуры. Административно-плановая система воспринимает их с большим опозданием и достаточно болезненно, будучи ориентированной фактически на простое воспроизводство. Поэтому растет срок службы оборудования, постоянно снижается фондоотдача. Средний срок службы оборудования составлял в отечественной промышленности 26 лет в 1989 г., превышая более чем в 2 раза существовавший официальный норматив. Фондоотдача снизилась с 1,29 в 1980 г. до 1,03 в

---

<sup>1</sup> См.: Ноув А. Чему учит советский опыт, или Вопросы без ответов // ЭКО. 1990. № 4. С. 49.

Таблица 1-9

**Производство некоторых видов промышленной продукции в натуральном выражении (1975—1989 гг.), млн т**

Вид промышленной продукции	1975	1980	1985	1989
Нефть, включая газовый конденсат	491	603	595	607
Уголь	701	716	726	740
Сталь	141	148	155	160
Прокат черных металлов	115	118	128	136
Железная руда	235	245	248	241
Цемент	122	125	131	140

Составлено по: Народное хозяйство в СССР в 1980 г. М., 1981. С. 156—159, 178; СССР в цифрах в 1989 году. М., 1990. С. 217, 221.

1989 г.<sup>1</sup> Неудивительно, что происходило постоянное снижение темпов среднегодового прироста произведенного национально-го дохода. Если в 1976—1980 гг. они составляли 4,3%, то в 1981—1985 — 3,2%, а в 1986—1989 — всего лишь 2,7%<sup>2</sup>. Однако, если элиминировать ценовой фактор и обратиться к натураль-

Таблица 1-10

**Среднегодовой валовой сбор сельскохозяйственных культур (во всех категориях хозяйства) в 1976—1989 гг., млн т**

Сельскохозяйственная культура	1976—1980	1981—1985	1986—1989
Зерно	205	180,3	206,9
Хлопок-сырец	8,55	8,31	8,39
Сахарная свекла (фабричная)	88,7	76,4	88,9
Льноволокно, тыс. т	393	377	367
Картофель	82,6	78,4	74,4
Овощи	26,3	29,2	29,2

Составлено по: СССР в цифрах в 1989 году. М., 1990. С. 235.

<sup>1</sup> См.: СССР в цифрах в 1989 году. М., 1990. С. 165, 200.

<sup>2</sup> Там же. С. 11.

ным показателям, то станет ясно, что действительные темпы роста были еще более скромными<sup>1</sup>.

Это наглядно видно, если проанализировать не стоимостные, а натуральные показатели. Даже официальная статистика не в состоянии была скрыть застой, который царил в основных отраслях промышленности (табл. 1-9). Еще в большей степени это было характерно для сельского хозяйства, где среднегодовой валовой сбор сельскохозяйственных культур колебался в 70—80-е гг. вокруг одного и того же уровня (табл. 1-10).

Торможению экономического развития способствовала и монополизация производства.

### 1.3.2. Монополизация производства

Процесс монополизации экономики начался уже в ходе форсированной индустриализации. Ее характерными чертами были широкое использование ручного труда, универсальной техники, опора на новое строительство.

Основным ресурсом был малоквалифицированный ручной труд, возникший в результате перелива трудовых ресурсов из деревни в город. Бывшие крестьяне и ремесленники быстро пополняли ряды рабочего класса. Этот фактор восполнял недостаток других ресурсов и определил особенности их использования. В частности, его приходилось учитывать при внедрении новой техники. Первичная индустриализация должна была широко использовать прежде всего такую технику, на которой могли работать привыкшие к простому физическому труду бывшие крестьяне. Этим условиям удовлетворяло универсальное оборудование. Оно предъявляло сравнительно невысокие требования к качеству рабочей силы и используемого сырья. Универсальное оборудование создавало предпосылки для массового производства ограниченного числа стандартных изделий.

Индустриализация в СССР, как и во многих отстававших странах, была направлена на преимущественное развитие производства средств производства, стремление создать прежде всего группу отраслей тяжелой индустрии как основу собственного машиностроения, собственной оборонной промышленности. В этих условиях наибольшее развитие получила не рекон-

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: Экономические субъекты в постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. *Р. М. Нуреева*. М., 2001. С. 760—765.

струкция существующих мощностей, а новое строительство. Оно было тем более необходимо, так как многие из создаваемых отраслей практически отсутствовали в царской России.

Широкий внутренний рынок и отсутствие конкуренции со стороны развитых капиталистических стран способствовали ориентации промышленности на внедрение универсальных технологий. Акцент делался на количестве, а не на качестве выпускаемых изделий. В самих технологиях не были заложены предпосылки для постоянного обновления выпускаемой продукции. Новые заводы и фабрики создавались как крупные предприятия-гиганты, монополисты в соответствующих отраслях и подотраслях.

Гигантомания имела свои причины. Она была продиктована не только общей ориентацией на будущее коммунистическое общество, предпочтением завтрашнего дня сегодняшнему. В ней сказывалось и стремление реализовать экономические преимущества крупного производства над мелким. Учесть потребности крупного производства было легче и в народнохозяйственном планировании. Наконец, немаловажным обстоятельством было и то, что крупномасштабное строительство всегда было заметно «сверху», могло быть по достоинству оценено вышестоящим начальством.

Отрицательные последствия гигантомании не заставили себя долго ждать. Ориентация на крупное производство не учитывала местные и региональные потребности, которые могли быть более эффективно удовлетворены мелкими и средними предприятиями. Недооценка мелкой механизации препятствовала повышению эффективности общественного труда. Создание предприятий-гигантов, не считающихся с интересами районов, областей и целых республик, обостряло проблему сочетания территориального и отраслевого развития. Игнорирование местных и национальных потребностей способствовало углублению дефицита товаров. Длительный период строительства заводов-гигантов, медленные сроки их окупаемости стали одной из важных причин инфляции. Ее углублению способствовала также ориентация на строительство предприятий для производства средств производства. Неудивительно, что высокая монополизация производства затормозила в дальнейшем технический прогресс. Монопольные условия производства заводов-гигантов не ставили их перед необходимостью быстрого обновления выпускаемой продукции. Трудности, с которыми столкнулись

предприятия, были иного рода — они были связаны не с проблемой реализации вышеуказанной продукции, а с проблемой обеспечения этого выпуска необходимыми ресурсами: сырьем и комплекующими изделиями.

Трудности материально-технического снабжения отражаются на функционировании государственных предприятий, возникает такое парадоксальное явление, когда в условиях углубляющегося разделения труда внутри каждого из предприятий нарастают натурально-хозяйственные тенденции. Это выражается в том, что основное производство обрастает комплексом дополнительных и вспомогательных производств, помогающих ему преодолеть (до известных пределов) проблемы материально-технического снабжения, снять остроту обеспечения рабочих продуктами питания. В результате многие предприятия предпочитают универсальное оборудование специализированному, что приводит к росту затрат при более низком качестве продукции. Происходит как бы «вторичная» универсализация производства. Увеличение вспомогательных служб и производств способствует разбуханию ремонтной базы, росту ручного труда и изменению характера инженерного труда. Главной функцией последнего становится обеспечение производства сырьем и материалами, а не разработка и внедрение новой техники. Текущие задачи по снабжению и оперативному управлению вытесняют перспективные, связанные с научно-техническим прогрессом. Неритмичность поставок ведет к возрастанию сверхнормативных запасов, достигших к концу 1980-х гг. 500 млрд руб. Сверхнормативные запасы являются не только фактором, обеспечивающим ритмичность производства в условиях несбалансированной экономики, но и ресурсом, который можно обменять на дефицитные средства производства. Развивается бартер.

Высокая монополизация была характерна для целых отраслей, что не могло не отразиться и на интересах управляющих ими министерств и ведомств. По мере укрепления их положения они приобретают свои самостоятельные интересы, нередко значительно отличающиеся от интересов как производителей, так и потребителей, общества в целом. Особенно наглядно это проявляется в торможении научно-технического прогресса.

Главными причинами торможения НТП являются: 1) монопольный характер отраслевого производства; 2) слабая связь



госбюджетного финансирования с конечными результатами деятельности научно-исследовательских и проектных организаций; 3) отсутствие экономической ответственности со стороны министерств и ведомств за деятельность подчиненных им отраслевых НИИ и т. д. В обществе не сложился экономический механизм воспроизводства, основанный на оперативном внедрении достижений НТП. Инициатива идет, как правило, не «снизу», а «сверху». Это приводит к тому, что нередко внедряются далеко не оптимальные варианты.

При чрезмерном огосударствлении экономики отсутствует реальный потребитель, экономически заинтересованный и материально ответственный за внедрение достижений НТП в производстве. В условиях административной системы управления сферой НИОКР растет число работ, удовлетворяющих текущие интересы вышестоящих организаций в ущерб разработке приоритетных направлений в развитии науки и техники. Ускорению НТП препятствуют сохраняющаяся многоступенчатость и сложность принятия ответственных управленческих решений, чрезмерная длительность согласования с другими министерствами и ведомствами межотраслевых проблем, возникающих в ходе изготовления новой техники. В результате 85% внедренных изобретений существуют лишь в рамках одного предприятия, 14,5% на двух и только 0,5% изобретений внедрены на трех—пяти предприятиях<sup>1</sup>.

Многие предприятия и не заинтересованы в распространении тех достижений, которые позволяют им получать монопольные сверхприбыли. Торможение технического прогресса и сознательное ограничение производства (с тем чтобы получить напряженный план) закономерно рождает экономику дефицита.

### 1.3.3. Экономика дефицита и ее тень

Дефицитная экономика — характерная черта директивного планирования. В условиях административно-командной системы спрос ограничен не наличной денежной массой, а государственной системой централизованного распределения. В этих условиях постоянно возникает дефицит отдельных товаров и

---

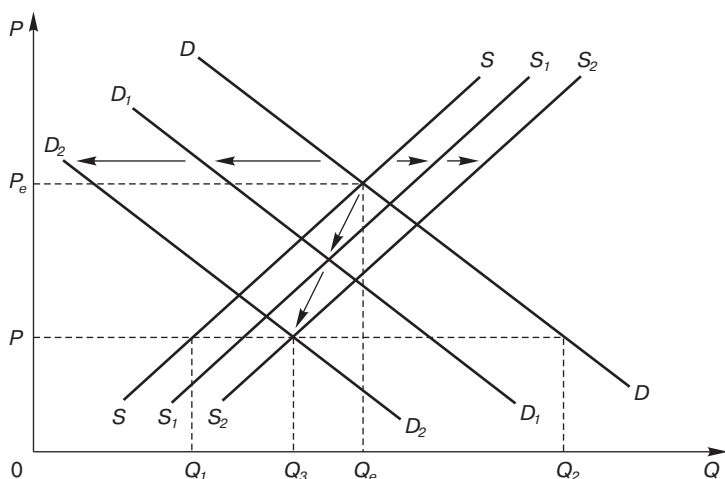
<sup>1</sup> См.: Соловьев А. Экономические и организационные условия внедрения новой техники в производство // Плановое хозяйство. 1987. № 12. С. 65.

услуг. Дефицит означает, что потребители не могут приобрести нужную им продукцию, несмотря на наличие денег. Парадокс заключается в том, что дефицит возникает в условиях всеобщей занятости и почти полной загрузки производства.

Дефицит является результатом абсолютизации политики ускоренного экономического роста, когда главной целью было «догнать и перегнать» развитые капиталистические страны (прежде всего в сфере военного производства). Такая ориентация экономического развития способствовала глубокой деформации общественных потребностей, постоянному недопроизводству тех или иных товаров народного потребления. К тому же по мере разрастания авторитарно-бюрократической системы и усложнения хозяйственных связей практически невозможно из центра учесть все потребности в отраслевом и региональном аспектах. К этому следует добавить недостатки директивного планирования, замедленность его реакции на изменение научно-технического прогресса, моды и других обстоятельств нашей быстротекущей жизни. К тому же удобная для директивного планирования государственная система постоянных цен лишала их необходимой гибкости. Существующие цены уже фактически не отражали ни величину общественно-необходимых затрат, ни величину общественной потребности.

С течением времени дефицит неизбежно приводит к ухудшению качества продукции. Поясним это на простом примере. Допустим, что государство установило цены на рынке колбасы на уровне  $P$ , что ниже равновесного уровня  $P_e$  (рис. 1-6). В этом случае образуется дефицит, равный разнице между спросом покупателей и возможностями продавцов  $Q_2 - Q_1$ . Стремясь сократить разрыв, государство дает новое плановое задание по увеличению производства колбасы. Однако, не имея соответствующих мясных ресурсов, производители пытаются увеличить производство за счет добавления в колбасу разного рода немясных ингредиентов. Так, согласно официально утвержденному в СССР ГОСТу колбасные изделия могли содержать до 35% немясных продуктов: жиры, крахмал, воду и т. д. и т. п.

Увеличение производства приводит к сдвигу кривой предложения вправо вниз из положения  $S$  в положение  $S_1$ . Однако покупатели довольно скоро определяют, что качество новой партии произведенной колбасы уступает ранее сложившимся (и ставшим уже привычными) стандартам. Это неизбежно приведет к уменьшению спроса и сдвигу кривой спроса влево вниз из по-



**Рис. 1-6.** Дефицит и качество

*Источник: Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика. СПб., 1994. С. 227.*

ложения  $D$  в положение  $D_1$ . Дефицит сократится, однако не исчезнет совсем, и для его исчезновения потребуются новые шаги, направленные на дальнейшую фальсификацию продукции. Теоретически возможна даже ликвидация дефицита в точке пересечения кривой спроса  $D_2$  и кривой предложения  $S_2$ . Это своеобразная точка квазиоптимума: ведь такое решение проблемы произошло на пути снижения спроса, вызванного ухудшением качества продукции.

Формы дефицита в условиях административно-командной системы многообразны. Существует товарный дефицит на предметы потребления и средства производства. Ликвидация дефицита какого-либо товара обычно порождает целую вереницу других. Рыночная экономика, как известно, быстро реагирует на возникновение дефицита ростом цен. Повышение цен делает более рентабельным, более прибыльным производство данного товара, что способствует переливу капитала и труда в эту отрасль. Такой автоматический перелив факторов производства в условиях жестко централизованной системы огосударственной экономики невозможен, так как все ресурсы распланированы заранее и распределены «сверху». Пока административно-командная система перераспределит ресурсы,

пройдет значительное время, и, возможно, острая потребность в этом товаре уже исчезнет. Однако возникнет новая, для удовлетворения которой снова потребуется значительный временной лаг.

Другой стороной дефицита является дефицит трудовых ресурсов, связанный с нерациональностью использования рабочей силы, отсутствием действенных стимулов к производительному труду, его низкой эффективностью и недостаточной мобильностью.

Наконец, существует дефицит финансовых ресурсов. Его причинами являются как неоптимальное финансирование, так и нерациональное использование выделенных госбюджетом финансовых средств, невозможность использовать их для финансирования других программ. Целевой характер финансирования и строгий контроль за использованием выделенных средств не позволяют гибко использовать имеющиеся ресурсы. Существовавшая система финансирования фактически не стимулировала и экономию уже выделенных средств. Значительная экономика в данном году могла стать основанием для сокращения финансовых средств в будущем году.

В условиях административно-командной системы возникает теневая экономика как своеобразная тень экономики дефицита. Теневая экономика — это совокупность нерегламентированных государством, неучтенных, а нередко и противоправных экономических процессов, закономерно возникающих в условиях несовершенного директивного планирования.

Проиллюстрируем механизм ценообразования на теневом (нелегальном) рынке. Предположим, что государство устанавливает потолок цен, в результате которого образуется товарный дефицит. Обозначим через  $P'$  фиксированную государством цену (рис. 1-7). В результате могут возникнуть кривые нелегального рынка. Поскольку они связаны с риском наказания за нелегальную деятельность, то, как правило, менее эластичны, чем обычные кривые спроса и предложения, так как отнюдь не все граждане готовы рисковать своим положением и репутацией из-за участия в противоправных действиях.

Если основной риск в этой теневой деятельности несут продавцы, то кривая теневого предложения будет отклоняться от обычной кривой предложения влево вверх:  $KS_b$ . В этом случае цена теневого рынка установится на уровне  $P_2$  и будет продано  $q_2$ .

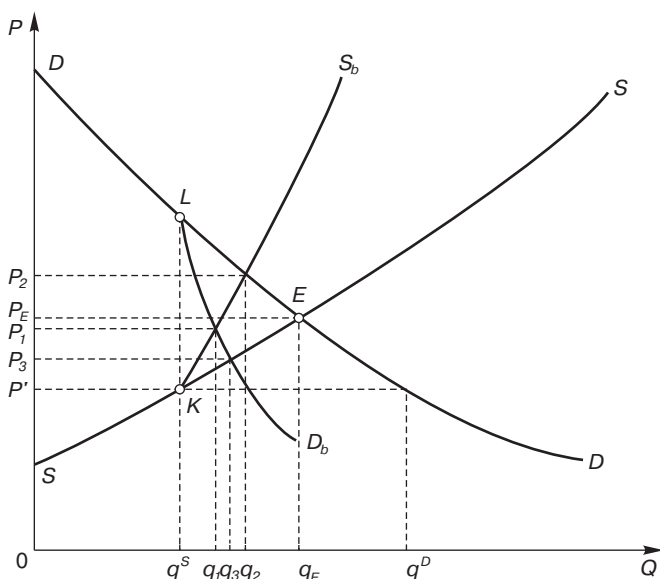


Рис. 1-7. Теневой (нелегальный) рынок

Источник: Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика. СПб., 1994. С. 218.

Если основной риск в этой теневой деятельности несут покупатели, то кривая теневого спроса будет отклоняться от обычной кривой спроса влево вниз:  $LD_b$ . В этом случае цена теневого рынка установится на уровне  $P_3$  и будет продано  $q_3$ .

В случае, когда рискуют и покупатель, и продавец, цена установится на уровне  $P_1$  и  $q_1 - q^S$  составит объем продаж теневого рынка. Эта простая модель наглядно показывает, что теневой рынок, безусловно, способствовал сокращению дефицита, своими нелегальными мерами способствуя приближению спроса к предложению и предложения к спросу.

В рамках теневой экономики обычно выделяют: 1) неформальную экономику; 2) фиктивную экономику; 3) «вторую» экономику; 4) «черную» экономику<sup>1</sup>.

**Неформальная экономика** связана с не включенными в план и нерегламентированными центральными органами хозяйст-

<sup>1</sup> Подробнее см.: Головин С., Шохин А. Теневая экономика: за реализм оценок // Коммунист. 1990. № 1.

венными связями между субъектами производственных отношений. Сюда, например, относится прямой продуктообмен средствами производства между отдельными предприятиями.

**Фиктивная экономика** включает деятельность, связанную с нарушением или фальсификацией хозяйственной отчетности, выпуском продукции, отличающейся от установленных норм и стандартов, различными приписками, позволяющими получать нетрудовые доходы.

Под **«второй» экономикой** обычно понимают экономическую деятельность, протекающую вне государственного и колхозно-кооперативного секторов. Сюда относятся индивидуальная трудовая деятельность, а также кооперативы. Указанные формы составляют, однако, лишь небольшую, легализованную, часть «второй» экономики, которая учитывается государством и облагается налогом.

**«Черная» экономика** обозначает незаконную производственную деятельность, которая всегда существовала в недрах административно-командной системы.

Следует подчеркнуть «азиатские» черты теневой экономики. Теневая экономика — это не свободное предпринимательство в чистом виде, она возникает в порах авторитарно-бюрократического строя и обслуживает его потребности, удовлетворяет его интересы. Ее целью является спекулятивная прибыль на базе экономики дефицита, предпосылкой — существование бюрократической системы. Она стремится к созданию монопольных условий для своей деятельности и потому невольно напоминает ростовщичество в недрах азиатского способа производства. Для нее действительно характерны предкапиталистические черты. По существу, она очень близка природе социально-экономического явления, которое Э. Ю. Соловьев назвал торгашеским феодализмом<sup>1</sup>.

### 1.3.4. Взлет и упадок советской бюрократии

После 1917 г. традиции власти-собственности отнюдь не умерли, наоборот, они получили своеобразное подкрепление со стороны коммунистической идеологии, отрицающей частно-собственническое начало и абсолютизирующей коллективистские традиции. В условиях крайне низкого развития граждан-

<sup>1</sup> Подробнее см.: *Соловьев Э. Ю.* Указ. соч. С. 40—45, 85—88.

Таблица 1-11

Доля государственного сектора в экономике  
социалистических стран (1967 г.), %

Страны	Сельскохозяйственные угодья	Промышленная продукция	Розничная торговля	Национальный доход
Болгария	99	99	100	95
Венгрия	94	99	99	96
Польша	15	100	99	76
ГДР	95	88	79	94
Румыния	91	100	100	95
Чехословакия	90	100	100	95
СССР	98	100	100	96
Югославия	16	98	–	77
В среднем	92	99	98	95

Источник: Шаванс Б. Экономические реформы в Восточной Европе. 50—90-е годы. М., 1994. С. 32.

ского общества политика получила первенство перед экономикой.

В конце 1920-х гг. в СССР окончился нэповский эксперимент по созданию своего рода смешанной экономики и началось целенаправленное тотальное огосударствление экономики. Общеизвестно, что сталинский «великий перелом» хотя и имел известные объективные основания, но привел к явно чрезмерному (не основанному на реальном уровне развития экономики) огосударствлению. Вытеснение частного сектора, которое осуществлялось не столько экономическими, сколько внеэкономическими мерами, завершилось практически абсолютным доминированием государственного сектора, очень высоким даже по сравнению с другими социалистическими странами (табл. 1-11).

Гиперцентрализм закономерно способствует росту бюрократического аппарата. В условиях натурализации экономики и сильной деформации товарно-денежных отношений развивается система вертикальной ответственности. Так называемый демократический социализм быстро перерождается в авторитар-

ный. Руководители более низкого ранга назначаются вышестоящими чиновниками и не несут ответственности перед работниками тех ведомств, организаций и учреждений, которыми руководят. Власть для народа эволюционировала не во власть народа, а во власть бюрократии от имени народа. Быстро разрушается, так и не успев полностью сформироваться, механизм подчинения центра воле трудящихся. Такой механизм, по мысли Ленина, должен был осуществляться через партию, профсоюзы, Советы и другие органы представительской власти, опираться на инициативу масс<sup>1</sup>. Ликвидация «старой гвардии» в партии, огосударствление профсоюзов и лишение Советов реальной власти парализовали обратную связь, постепенно превратив демократию в фикцию.

Основой разраставшегося бюрократического аппарата была монополизация его роли в иерархическом разделении общественного труда. Для советской бюрократии, как и для бюрократии вообще, характерны стремление ускорить ход дела административными методами, абсолютизация формы в ущерб содержанию, принесение стратегии в жертву тактике, подчинение цели организации задачам ее сохранения. «Бюрократия, — писал К. Маркс, — считает самое себя конечной целью государства. Так как бюрократия делает свои «формальные» цели своим содержанием, то она всюду вступает в конфликт с «реальными» целями. Она вынуждена поэтому выдавать формальное за содержание, а содержание — за нечто формальное. Государственные задачи превращаются в канцелярские задачи, или канцелярские задачи — в государственные»<sup>2</sup>.

В то же время советская бюрократия обладала и рядом специфических черт. Для нее характерно сращивание законодательной и исполнительной, военной и гражданской, административной и судебной власти, слияние партийного и государственного аппарата. Административно-командная система — это своеобразная, идеологизированная форма бюрократизма. Важную роль в увеличении прав и полномочий советской бюрократии сыграл тезис о чрезвычайной ситуации и учение об обострении классовой борьбы.

<sup>1</sup> См.: Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 35. С. 56—57, 204, 276; Т. 37. С. 405, 586—587; и др.

<sup>2</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 1. С. 271.



*Из истории институциональных идей***ТРИАДА КАРЛА-АВГУСТА ВИТТФОГЕЛЯ:  
ТОТАЛЬНЫЙ ТЕРРОР — ТОТАЛЬНОЕ ПОДЧИНЕНИЕ —  
ТОТАЛЬНОЕ ОДИНОЧЕСТВО**

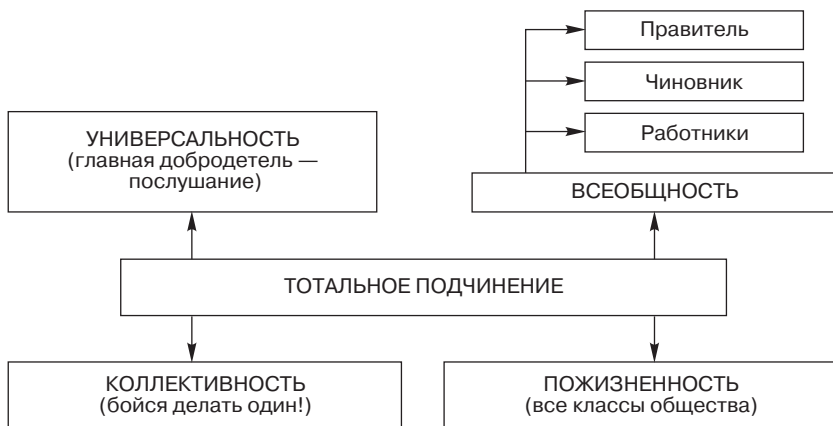
Карл-Август Виттфогель прожил долгую жизнь, в ходе которой его взгляды претерпели заметную эволюцию. В 1920—1930-е гг. он разделял идеи марксизма и печатался в марксистских журналах. В 1931 г. в Москве выходит даже его книга, посвященная анализу производительных сил Китая — «Общество и государство в Китае. Т. 1. Производственные силы». Однако после переезда из фашистской Германии в США он в конце 1930-х — начале 1940-х гг. переходит на платформу институционализма. В 1957 г. в Вашингтоне выходит его самая известная работа «Восточный деспотизм. Сравнительное изучение тотальной власти»<sup>1</sup>.



**Карл-Август  
Виттфогель  
(1896—1988)**

Характеризуя тотальное подчинение, К.-А. Виттфогель говорит о всеобщей зависимости. Она распространяется на всех: и на правителей, и на чиновников, и на работников, она сопровождает человека всю его жизнь. Главной добродетелью становится послушание. В таком обществе возникает ситуация, когда каждый человек руководствуется принципом «Бойся делать один!» (рис. 1-8)<sup>2</sup>.

В СССР складывается ситуация, когда «государство оказывается сильнее, чем общество»<sup>3</sup>. И для граждан остается только одно — тотальное одиночество

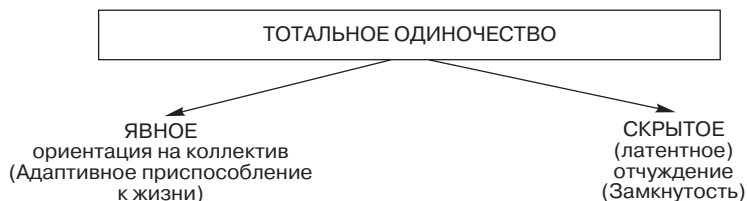


**Рис. 1-8.** Характерные черты тотального подчинения (по К.-А. Виттфогелю)

<sup>1</sup> См.: *Wittfogel K. A. Op. cit. P. 137.*

<sup>2</sup> Подробнее см.: *Wittfogel K. A. Op. cit. Ch. 5.*

<sup>3</sup> Подробнее см.: *Ibid. Ch. 3.*



**Рис. 1-9.** Формы тотального одиночества (по К.-А. Виттфогелю)

(рис. 1-9). Личность раздваивается. Адаптируясь к жизни, человек вынужден не высовываться, постоянно ориентируясь на коллектив, вплоть до заучивания текстов из «Краткого курса ВКП(б)», как позднее в Китае люди заучивали фразы из цитатника Мао Цзэдуна. Подлинная жизнь начинается в узком семейном кругу, отчужденном от официальной среды. Только там люди могут честно и правдиво обсуждать животрепещущие проблемы. Такая раздвоенность человеческой личности становится оборотной стороной тотального подчинения, основы которого были заложены в 1930-е гг.

В рамках бюрократической структуры можно выделить высшее, среднее и низшее звенья. С известной долей условности к высшему звену следует отнести бюрократический аппарат центральных органов, к среднему — чиновников областных органов и к низшему — работников управления заводов, фабрик, организаций и учреждений. Можно говорить о воспроизводстве на новом этапе пирамидально-сегментарной структуры (рис. 1-10). Однако на верхнем уровне находится уже не царь, а ЦК КПСС (Политбюро), на среднем — обкомы и горкомы КПСС, а на низшем — директора заводов, фабрик, организаций и учреждений<sup>1</sup>.

Хотя в этой структуре каждая нижестоящая пирамидка пыталась копировать вышестоящую, однако осуществить это в полной мере было уже нельзя. Дело в том, что появляются элементы, находящиеся в прямом подчинении от центральной власти (например, предприятия союзного и республиканского подчинения). Однако постепенно значение этого фактора снижается. Это происходит потому, что структура не была неизменной на протяжении всего существования командной экономики. С течением времени происходило перераспределение власти между ее составными элементами сверху вниз. Несомненно, что в ус-

<sup>1</sup> См.: Winecki J. Why Economic Reforms Fail in the Soviet System: A Property Rights Approach // Alston L., Eggertsson T., North D. (eds.). Empirical Studies in Institutional Change. Cambridge, 1996. P. 68—69.



Рис. 1-10. Структура власти-собственности в СССР 1950—1980-х гг.

ловиях культа личности вся полнота власти принадлежала высшему звену. Во времена Н. С. Хрущева и Л. И. Брежнева происходит значительное усиление бюрократии среднего звена, а в эпоху М. С. Горбачева — низшего (табл. 1-12). Усиление среднего звена связано с хрущевской оттепелью и хозяйственной реформой 1957 г., когда ведущую роль стали играть не отраслевые министерства, а совнархозы. И хотя косыгинская реформа 1965 г. попыталась вновь перейти к отраслевому принципу управления, происходит понижение его статуса, основным экономическим агентом становится уже не государство в целом, а отраслевые министерства. Дальнейший сдвиг в сторону среднего и низшего звена произошел в 70—80-е гг. и завершился приватизацией 1991 г.

Стремление нижестоящих чиновников выслужиться перед вышестоящими породило такое характерное для административно-командной системы явление, как «перегибы». В отличие от экономических методов управления, которые в значительной мере действуют автоматически и воспроизводятся на собственной основе, внеэкономические методы управления необ-

Таблица 1-12

**Эволюция хозяйственного механизма СССР и России**  
(по Г. Б. Клейнеру)

Периоды	Ключевые события	Основные экономические агенты
Начало 1940-х – конец 1950-х гг.: «экономика государства»	Реформа управления 1940–1941 гг.	Государство (наркоматы)
Конец 1950-х – середина 1960-х гг.: «экономика регионов»	Хозяйственная реформа 1957 г.	Экономические районы, совнархозы
Середина 1960-х – середина 1970-х гг.: «экономика отраслей»	Экономическая реформа 1965 г.	Отраслевые министерства
Середина 1970-х – середина 1980-х гг.: «экономика подотраслей»	Реформа управления промышленностью 1973 г. Генеральные схемы управления промышленностью	Главные управления министерств, всеобъединения промышленные объединения
Середина 1980-х гг. – 1992 г.: «экономика крупных предприятий»	Перестройка 1985 г.	Крупные предприятия, объединения
1992–1993 гг.: «экономика малых предприятий»	Приватизация 1991 г.	Предприятия; малые предприятия, выделившиеся из крупных
1993–1995 гг.: «экономика физических лиц»	Чековая, послечекочная приватизация	Руководители предприятий, их подразделений, физические лица

*Составлено по: Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М., 1997. С. 48.*

ходимо воспроизводить искусственным путем. При этом всегда легче перегнуть палку, чем недогнуть, ибо есть реальная опасность поплатиться за «гнилой либерализм». В условиях сегментарной системы управления существует объективная тенденция к росту «перегибов» на каждом более низком уровне пирамиды власти. Нарастание «перегибов» доводит до абсурда любые предложенные «наверху» меры, превращая их в очередную кампанию (внедрение кукурузы, борьба против пьянства и т. п.).

Таблица 1-13

## Двойной дуализм советской экономики

Экономика	Экономика	
	командная (редистрибутивный продуктообмен)	рыночная (рыночный товарообмен)
Легальная	Плановое хозяйство	Колхозные рынки и др.
Нелегальная	«Клановый социализм»	Неформальный сектор

Составлено по: Экономические субъекты в постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р. М. Нуреева. М., 2001. С. 309.

Однако это не означает, что командная экономика охватывала все общество. На протяжении всей истории Советского Союза сохранялся известный дуализм плановой и рыночной экономики, с одной стороны, и легальной и нелегальной экономики — с другой (табл. 1-13). То, о чем мы писали выше, характеризует лишь так называемое плановое хозяйство, наряду с которым всегда сохранялся колхозный рынок. Эти два элемента характеризуют дуализм легальной экономики. Однако наряду с ним существовала еще и нелегальная экономика, которая, в свою очередь, тоже была дуалистична. Она включала, с одной стороны, клановый социализм, а с другой — неформальный сектор. Понятием «клановый социализм» мы обозначаем бюрократический рынок административно-хозяйственных согласований и рынок должностей и привилегий, который сложился в условиях разлагающегося социализма<sup>1</sup>. Неформальный же сектор включал в себя нелегальные рыночные отношения — шабашничество, репетиторство и т. д.<sup>2</sup>

Укрепление государственно-бюрократической формы собственности происходит за счет коллективной, кооперативной и индивидуальной форм собственности. Не только в теории, но и на практике субъектом собственности считалось только государство. Между тем именно через предприятия и трудовые коллективы осуществлялось реальное соединение рабочей силы со средствами производства. В условиях общественного разделения труда предприятия не могли не иметь особые экономиче-

<sup>1</sup> См.: *Найшуль В.* Высшая и последняя стадия социализма // Погружение в трясину. М., 1991.

<sup>2</sup> См.: *Латов Ю. В.* Экономика вне закона.

ские интересы. Эти интересы отнюдь не исчезали от того, что бюрократические органы перестали с ними считаться.

Не только государственные предприятия, но даже и колхозы были лишены реальных прав владения, пользования и распоряжения принадлежащими им ресурсами. Первоначально для колхозов устанавливалась система обязательных заготовок только по зерну, однако в дальнейшем система обязательных закупок охватила все основные виды продовольственных и технических культур, а также продукцию животноводства. Государство, определяя структуру закупок, навязывало тем самым определенную структуру производства. Монополично устанавливаемые цены предопределяли эффективность (или неэффективность) производства отдельных видов продукции. Тем самым колхозы не могли рационально распоряжаться своими средствами производства, они не могли распоряжаться даже своими (хранящимися в Госбанке) деньгами.

Тормозящую роль оказывает и мелочная регламентация производства. Следствием чрезмерного огосударствления становится фактическая утрата колхозно-кооперативной формы собственности своего кооперативного содержания. Чрезмерная опека со стороны государства парализовала развитие нашего сельского хозяйства, способствовала возникновению такого странного и трудно объяснимого с позиций «концепции развитого социализма» явления, как продовольственная проблема. Советский Союз в середине 80-х гг. по урожайности зерновых занимал 90-е место, а по урожайности картофеля — 71-е место, отставая не только от среднемирового уровня, но также от среднего уровня всех развивающихся стран! К сожалению, это отставание не сокращалось, а увеличивалось вплоть до середины 80-х гг. За 1974—1985 гг. сельскохозяйственное производство увеличилось в СССР лишь на 11,6%, тогда как среднемировое производство выросло на 30,6%<sup>1</sup>.

Дискриминации подвергалась индивидуальная трудовая деятельность и соответствующая ей индивидуальная трудовая ответственность. Целесообразность ее сохранения в мелкой розничной торговле и сфере услуг доказывается современным опытом развитых и развивающихся стран. Действительно, индивидуальная трудовая деятельность эффективна везде, где производство еще не достигло высокого научно-технического уровня и круп-

<sup>1</sup> См.: *Илларионов А. Н.* Где мы находимся? // ЭКО. 1988. № 12. С. 51.

ных масштабов. Не секрет, что семейное производство было вытеснено в 30-е гг. не экономическими, а административными методами, что существенно ограничило удовлетворение общественных потребностей. Огосударствление происходило тогда не только в сфере производства, но и в сферах распределения, обмена и потребления. Государство определяло стандарты бытия человека во всех сферах в соответствии с местом, которое он занимал в партийно-государственной иерархии.

Особенно наглядно это проявлялось в сфере распределения. Первоначально здесь господствовали уравнивательные тенденции. Их развитию способствовала существовавшая в первой половине 30-х гг. и в годы Великой Отечественной войны карточная система, а также широко распространенный в 50—60-е гг. принцип примерно равной оплаты за разный труд, что способствовало падению стимулирующей роли заработной платы. В годы «застоя» к этому добавилась практика выплаты незаработанных премий, рост различных привилегий в зависимости от места в партийно-государственной иерархии, с одной стороны, и рост нетрудовых доходов — с другой. Эти процессы также способствовали углублению разрыва между трудовым вкладом и его оплатой.

В условиях административно-командной системы господствует редиистрибутивный принцип распределения продукции. Причастность к власти означает и причастность к распределению. Вертикальная, зависящая от центра, форма распределения продукта воплощается в номенклатурных уровнях распределения. Поэтому главной формой социальной борьбы становится не борьба вокруг собственности на средства производства, а борьба за доступ к ключевым рычагам распределения, за контроль над каналами распределения. Доход в обществе все больше зависит от статуса, чина и должности. Социальное деление общества выражается в его разделении на рядовых производителей и управляющих. Возникает целая система спецраспределителей дефицитной продукции для людей, причастных к власти. Торговля соединяется с распределением, становится не формой обмена, а формой редиистрибуции. Возникают спецмагазины, спецбуфеты, спецстоловые и т. д.

Наличие доступа к дефицитным товарам у отдельных социальных групп и их отсутствие у других становится важным фактором, усиливающим социально-экономическое неравенство. Если рядовые производители «отоваривают» свои деньги в сис-

теме госторговли и на колхозном рынке, то представители управленческого аппарата имеют возможность получить продукцию и через спецраспределители, в которых имеется широкий круг товаров, продаваемых по государственным (как правило, монопольно низким) ценам. Единая покупательная сила денег деформируется: она становится разной у разных социальных слоев и групп. В этих условиях прокламируемое всеобщее равенство все более и более превращается в фикцию.

В условиях товарного дефицита неизбежно возникает рационализация дефицитных товаров, что объективно ограничивает свободу выбора потребителей.

Углублению неравенства способствовала и сложившаяся в советский период система распределения общественных фондов потребления, также ставшая основой для различных привилегий (в первую очередь работников государственного аппарата). Дифференциация доходов независимо от реального трудового вклада стала особенно заметной на фоне инфляционных процессов, окончательно деформировав принцип «от каждого по способностям, каждому по труду». Кстати, сам факт нарастающей инфляции явился своеобразным проявлением внутренних противоречий хозяйствования в условиях административно-командной системы. Инфляция (незамечаемая советской статистикой) наглядно показывала разрыв между словом и делом, между официальными показателями роста уровня жизни и ее реальным уровнем, уровнем дефицитной экономики.

Нарастающее неравенство усиливает кастовые признаки бюрократии. Начинают развиваться такие черты, как эндогамность (стремление вступать в браки лишь с людьми «своего круга»), престижное потребление (оно пронизывает весь образ жизни и находит свое выражение в специфическом знаковом характере одежды, предметов быта и т. д.), чувство избранности, сословная психология и т. п. Характерно, что в качестве ответной реакции у рядовых потребителей возникает понимание равенства и социальной справедливости как уравниловки в потреблении, что нашло наглядное отражение в кампании по борьбе с привилегиями.

Роль бюрократии в условиях административно-командной системы особенно велика, потому что ей противостоит рыхлая социальная структура. «Бессубъектное общество», однако, неоднородно. Оно состоит из множества социальных групп, раз-



личающихся по социальному статусу: уровню дохода, потребления, степени защищенности прав и т. д. Наличие мелкогрупповых интересов, множественность статусов, региональный и ведомственный сепаратизм рабочих способствует росту группового и профессионального эгоизма и кретинизма. В условиях общей материальной скудости общества большую роль играют различия в потреблении. Умело используя различные мелкие привилегии (премии, право на заказ, выдача бесплатной путевки, льготная очередь на покупку автомобиля, получение квартиры и т. д.), бюрократия препятствует единству рабочего класса, осознанию им своих классовых интересов в условиях административно-командной системы. Проблема перехода трудящихся из одной структуры в другую также зависит от представителей местной администрации, что объективно укрепляет ее роль в обществе.

Оборотной стороной бюрократической системы является наличие широких маргинальных слоев. Их развитию способствовали массовая миграция из деревни в город, люмпенизация интеллигенции и наличие многообразных слоев неполноправной рабочей силы (зеки, стройбат, обитатели лечебно-трудовых профилакториев, психоневрологических диспансеров). Не удивительно, что в конце 1980-х гг. министерство внутренних дел по объему выпускаемой продукции стояло на шестом месте среди производственных министерств<sup>1</sup>. Образ «социалистического лагеря» возник отнюдь не на пустом месте. И действительно, лагерная субкультура до сих пор сохраняется в нашем обществе.

Подточенная внутренними противоречиями государственно-бюрократическая система продолжала существовать в хиреющем виде. Ее отставание было заметно прежде всего не изнутри, а снаружи, по отношению к другим странам.

Внутри страны было особенно заметно отставание от передовых достижений научно-технического прогресса в производстве как средств производства, так и предметов потребления. Тем не менее в таком виде система могла существовать еще достаточно долго.

Решительный удар, как и следовало ожидать, был нанесен «сверху», со стороны пришедшего к власти нового руководства.

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: *Стариков Е.* Новые элементы социальной структуры // Коммунист. 1990. № 5.

Попытка эволюционно перестроить административно-командную систему была обречена на провал, так как не затрагивала основ хозяйственной системы. Первые практические шаги, направленные на создание рыночной экономики, фактически ликвидировали тот ограниченный народнохозяйственный рынок, который существовал в стране. На смену всесоюзному рынку пришел республиканский и региональный. Однако и он просуществовал недолго. Его все более активно вытесняет местный, городской рынок. Партикуляризация рынка стала следствием усиления дезинтеграционных процессов в экономике и политике.

Расширение прав предприятий предопределило разгул монополизма и, как следствие, углубление дефицита.

В условиях обострения дефицита и инфляции пышным цветом расцвела теневая экономика. Усиление теневых структур вызвало резко отрицательную реакцию масс по отношению к рыночной экономике, усилило социальную напряженность в стране. Правительство оказалось неспособным принимать быстрые и эффективные решения. «Перетряхивание» и сокращение бюрократического аппарата министерств и ведомств не прошли бесследно. Старая бюрократическая машина оказалась в значительной мере разрушенной, а новая еще не была создана. Результатом стал рост неуправляемости системы.

Не удивительно, что по мере ослабления центральной власти в эпоху Горбачева у бюрократии возникает закономерное стремление *прибавить к власти собственность*, или «расташить госсобственность по карманам и вместе с тем сохранить элементы этой системы, дающие гарантии иерархической власти над собственностью»<sup>1</sup>.

Этот вариант устраивал бывшую советскую и партийно-хозяйственную номенклатуру. Ради обретения собственности она готова была сознательно пойти на смену системы, поступиться частью своей административной власти. Однако в полном объеме произошло это уже в постсоветской России.

Таким образом, «бронепоезд» альтернативной модернизации хотя и помог России временно решать некоторые проблемы обновления ее социально-экономической системы, но у этого со-

---

<sup>1</sup> Гайдар Е. Т. Государство и эволюция. М., 1997. С. 142—144; см. также: Pejovich S. Economic Analysis of Institutions and Systems. Kluwer Academic Publishers, 1998. P. 143—145.

става оказались довольно ограниченные запасы «горючего». Благодаря использованию такой стратегии развития нашей стране удалось миновать «станцию» промышленной революции, но «доехать» до научно-технической революции было нельзя. В начале 1990-х гг. наш «бронепоезд», управляемый малоискусственным «машинистом», вообще «рухнул под откос». Тем, кто выбрался из-под его обломков, пришлось «прыгать на подножку» третьего эшелона развития капитализма.

### 1.3.5. Соседи по третьему эшелону

После того как наш «бронепоезд» потерпел крушение, Россия на исходе XX в. оказалась в третьем эшелоне развития капитализма, рядом со странами «третьего мира».

Третий эшелон оказался гораздо более многолюдным, чем второй эшелон, из которого Россия вышла в начале XX в. Более половины населения Земли приходится сейчас на Азию, а если добавить еще Африку, Латинскую Америку и Океанию, то доля стран «третьего мира» в населении планеты составит почти 80%. Прогнозы показывают, что удельный вес этих регионов в населении будет возрастать, поскольку на них приходится 90% прироста населения планеты. Однако их вклад в мировое экономическое развитие значительно скромнее, поскольку существует огромный разрыв между индустриально развитыми странами и странами «третьего мира».

Найти общие характеристики, подходящие для всех без исключения стран «третьего мира», довольно сложно. Большинство из них в прошлом были колониями, полуколониями или зависимыми территориями. Достижение политической независимости не означало для них независимости экономической. Экономическая отсталость, подчиненное положение в международном разделении труда, многоукладность социально-экономической структуры до сих пор типичны для многих из них. Обобщающим количественным показателем разрыва уровней развития является национальный доход на душу населения. В 1992 г. для стран «третьего мира» он был в 4,5 раза ниже, чем в развитых странах.

Современный «третий мир» развивается под влиянием двух прямо противоположных тенденций. С одной стороны, есть факторы, способствующие синхронизации развития государств: помощь со стороны развитых стран (продовольственная, меди-

цинская, финансовая), создание региональных политических и экономических блоков (типа ОПЕК или АСЕАН). С другой стороны, есть мощная тенденция к асинхронизации развития, которая, безусловно, преобладает, обуславливая глубокие и все увеличивающиеся различия «третьего мира».

Вовлечение этих стран в мировое хозяйство в XVI—XIX вв. первоначально сопровождалось «потерей старого мира без приобретения нового», когда «созидательная работа» была «едва видна за грудой развалин»<sup>1</sup>. Впрочем, полного разрушения традиционных форм зависимости так и не произошло. Втягивание в мировое хозяйство происходило на основе развития торгового земледелия и монокультурной специализации отдельных районов и даже целых стран.

Крах колониальной системы отнюдь не устранил стремления местной администрации к тотальному регулированию экономики. В результате для хозяйственной жизни «третьего мира» характерно существование многочисленных запретов и ограничений, которые часто стимулируют не столько их выполнение, сколько повсеместное и широкомасштабное развитие неформального сектора. Неформальная экономическая деятельность пронизывает все поры развивающегося общества. Нет такой сферы, где бы она отсутствовала совсем. Ее масштабы варьируются от мелких незарегистрированных лавочек, торгующих обычными товарами повседневного быта, до транснациональных наркокартелей (типа Медельинского картеля в Колумбии), которые могут вести настоящие войны с правительствами и международными организациями. Мафия становится «государством в государстве», а правительственная бюрократия получает значительную часть доходов мафиозными методами.

Гипертрофия государственного регулирования имеет разнообразные причины. Они связаны и с традициями восточного деспотизма, и с наследием колониальной администрации, которая имела на периферии мирового хозяйства большие функции, чем в его центре. Не последнюю роль играют и амбиции современных национальных лидеров, стремящихся за счет «большого скачка» преодолеть многовековую отсталость. Демографический взрыв сильно ослабляет среднестатистический рост производства. В результате темпы его прироста постоянно заметно

---

<sup>1</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 9. С. 125, 132.

отстают от темпов прироста в развитых странах, что увеличивает разрыв между центром и периферией мирового хозяйства.

Изменяется характер зависимости периферии от центра. Если первоначально развивающиеся страны выполняли роль аграрно-сырьевых придатков, то после проведения первичной индустриализации они стали специализироваться на простых, ресурсоемких и «грязных» технологиях. НТР усиливает дифференциацию стран. Одним удается освоить высокие технологии и сократить разрыв, другим нет. Все это способствует увеличению разрыва внутри «третьего мира», утрате его бывшего единства. Страны «третьего мира» на наших глазах «разбегаются в разные стороны»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: *Нуреев Р. М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики. 2-е изд. М., 2008.

## **Глава 2. Экономические субъекты постсоветской России: институциональный анализ**

В конечном счете свободный рынок труда, несмотря на бесчеловечные методы, использовавшиеся при его создании, оказался в материальном отношении выгодным для всех его участников.

*К. Поланьи*

Модели становления рыночной экономики для стран Восточной Европы и России, несомненно, создавались под влиянием рекомендаций мирового сообщества. Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития (Мировой банк) сформулировали под влиянием монетаристских идей основные принципы развития («Вашингтонский консенсус»), которые и легли в основу «гайдарэкономки». Теоретической подготовки «Гайдара и его команды», увы, было недостаточно для решения всех проблем в российской экономике. Если к этому добавить скромный хозяйственный опыт будущих реформаторов, то причины глубокого разрыва между благородными замыслами и их воплощением будут вполне понятны.

В результате трансформационного спада темпы роста в России 90-х гг. были стабильно отрицательными. В итоге Россия закономерно сдвигалась по шкале ВВП на душу населения, пропуская вперед все новые и новые страны третьего мира, превращаясь из великой державы в экономически слабое государство.

### **2.1. Домохозяйства: нерыночное приспособление к рынку**

Проблема адекватности проектов реформ российским реалиям была осознана далеко не сразу. Всем казалось, что законы становления рыночного хозяйства везде одинаковы, и никто не изучал степени подготовленности различных институтов к ра-



**Рис. 2-1.** Структура национальной экономической ментальности (хозяйственной культуры)

дикальным реформам в экономической, социальной и политической сферах. Культурные стереотипы россиян не способствовали рыночным реформам, а скорее их тормозили, а главное, вообще не были объектом изучения специалистов. Институциональные предпосылки модернизации экономики попали в поле зрения экономистов-реформаторов гораздо позднее.

В экономической ментальности (хозяйственной культуре) можно выделить элементы разной глубины (рис. 2-1). Естественно, что одни из них могут меняться довольно быстро, другие — довольно медленно. Третьи не меняются вообще. Во всяком случае, на глазах у одного поколения.

Между тем учет национальной ментальности чрезвычайно важен в процессе трансформации экономики. Экономическая ментальность характеризует специфику сознания населения, складывающуюся исторически и проявляющуюся в единстве сознательных и бессознательных ценностей, норм и установок, отражающихся в поведении населения. Исходя из разделяемых ими ценностей, люди либо принимают, либо отвергают новые социальные нормы. Российская экономическая ментальность формировалась веками. Общеизвестно, что российскую экономическую ментальность можно охарактеризовать как коммунальную, общинную, рассматривающую человека как часть целого. Важную роль в России всегда играли процессы реципрокации и редистрибуции. Православие нормативно закрепило перераспределительные обычаи крестьянской общины. Оно же развивало склонность к смирению и покорности и препятствовало выделению индивида как автономного агента, абсолютизируя моральные ценности в противовес материальным. Отсюда низкие ранги активно-достижительных ценностей в современной России.

В русской культуре успех — это прежде всего удача и следствие везения (и наивная вера в быстрое обогащение), а не результат длительных собственных усилий; скорее результат личных связей, а не следствие объективных процессов. Накопительство и собственность часто рассматриваются в национальной культуре не как положительные, а как отрицательные ценности. Свобода трактуется не как независимость и самостоятельность, а как возможность делать что хочется (в духе анархии и своеволия). Не удивительно, что *реакцией значительной части населения на трудности перехода к рыночной экономике стало не приспособление к ней, а бегство от нее.*

Неудача экономических реформ в России по рецептам неоклассического «экономикса» доказала невозможность модернизации постсоветской экономики без ясного понимания стратегических целей развития и учета ее социокультурных особенностей.

В процессе преобразования российской экономики произошло столкновение новых формальных правил со старыми неформальными правилами и новых неформальных правил со старыми формальными<sup>1</sup>. В результате сложилась ситуация безусловного преваляирования неформальных отношений над формальными. Разрушение старых формальных регуляторов открыло широкие возможности для их заполнения неформальными отношениями. Новые неформальные отношения не были отношениями чисто рыночного свойства, они несли на себе социокультурный отпечаток предшествующего развития.

Не удивительно, что на первых порах произошло укрепление личных связей в ущерб вещным, персонифицированного обмена — в ущерб неперсонифицированному<sup>2</sup>.

Анализируя социальную адаптацию населения к рынку, можно выделить две группы проблем. *Первая связана с расширением формальных свобод и прав, проблемой их институционализации*, а также фактическим сужением социальных и экономических возможностей. Формирование новых жизненных стратегий и изменение массового сознания населения отражает обе эти тенденции. Проведенные в 1990-е гг. социальные преобразова-

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономические аспекты) / Под ред. Р. Нуреева. С. 14—20.

<sup>2</sup> Подробнее о соотношении личной и вещной зависимости см.: Нуреев Р. М. Политическая экономия. Докапиталистические способы производства. Основные закономерности развития. Гл. 2.



ния по-разному отразились на уровне свободы различных групп населения. Дело в том, что у разных социальных групп в советской России существовал свой образ свободы, свое понимание возможности самостоятельно выбирать и реализовывать свои интересы и способности путем активной экономической, социальной и политической деятельности. 1990-е гг. показали, что для россиян поле актуальной индивидуальной свободы лежит прежде всего в социально-экономической, а не в политической и правовой сферах. К тому же каждая экономическая система имеет свои ограничители свободы: постоянные и временные, естественные и искусственные, реальные и мнимые. В условиях трансформационного спада сужение экономических свобод оказало более сильное действие, чем расширение свобод социальных и политических. К тому же многие понимают свободу односторонне — как приобретение новых прав и благ без потери старых возможностей и гарантий. Большинство населения не видит глубокой взаимосвязи понятий «свобода—самостоятельность—ответственность», хочет свободы, но без ответственности и самостоятельности, со всеми вытекающими из них последствиями.

Все это привело к парадоксальному явлению не только невостребованности новых прав, не только разочарования в них (вследствие непонимания их природы), но и даже отчуждению от них широких слоев населения, особенно в депрессивных регионах. Многие поборники свободы недооценивали ее предпосылок — самостоятельности и ответственности индивидов. В условиях ограниченности ресурсов, усиленных гиперинфляцией и гигантским падением производства, самостоятельность и ответственность индивидов резко возросли. В этих условиях большая нагрузка ложится на государство. Однако государство оказалось не только не в состоянии защищать провозглашенные им самим права, но и, наоборот, встало на путь их систематического нарушения. Отсутствие надежных институциональных гарантий гражданского общества привело к росту произвола властей всех уровней — от низового звена до государства в целом. В современных условиях власти разных уровней сами часто нарушают установленные законные права граждан и даже поддерживают друг друга, осуществляя неправовые акции (незаконное расходование бюджетных средств, продажа на заранее невыгодных условиях объектов государственной собственности, заключение заведомо убыточных для России

международных договоров и др.). Не случайно участниками опросов общественного мнения населения среди нарушителей прав граждан органы правопорядка указываются почти вдвое чаще, чем обыкновенные правонарушители<sup>1</sup>.

В середине 1990-х гг. российское общество оказалось дальше от западной институциональной правовой свободы, чем было накануне реформ<sup>2</sup>.

В этих условиях отклонение от правовых норм стало своеобразной нормой поведения, а следование им — исключением. Резко возрос разрыв между декларируемой, желаемой и реализуемой свободой. Все это создало предпосылки для криминализации общества, для становления и развития *неправовой* свободы. Для общества стало характерным преобладание пассивных форм адаптации над активными. Выживание в неправовом социальном пространстве стало возможно только путем систематического нарушения общественных норм. Чтобы выжить, многие вынуждены утаивать свои истинные доходы. Поэтому отклонения от социальных норм, нарушение новых формальных правил становятся новым неформальным правилом.

Большинство из официально провозглашенных прав реально не обеспечено, тогда как многое из того, что не провозглашалось, существует на практике, и не считаться с этими своеобразными «правилами игры» нельзя.

Расширение информированности населения также вносит свой вклад. В 90-е гг. газеты ежедневно сообщали о многочисленных актах произвола и проявления беззакония в самых разных сферах жизни и деятельности общества снизу доверху.

Спрос на многие новые права в это время носит как бы отложенный характер. Многие из них желаемы, но недоступны. Социально-экономические права по-прежнему доминируют над социально-политическими.

Действительно, главными для работников стали страх потерять работу и ориентация на полуплегальную вторичную занятость. Страх потерять работу усиливает зависимость рабочих от предпринимателя, возможность вторичной занятости создает предпосылки для некоторой независимости. Однако возможно-

<sup>1</sup> Подробнее см.: Шабанова М. А. Указ. соч.

<sup>2</sup> Одним из первых на регрессивный характер радикальных экономических реформ в России 1990-х гг. обратил внимание М. Олсон: *Olson M. Why is Economic Performance Even Worse after Communism is Abandoned?* Virginia, 1993.

сти вторичной занятости крайне ограничены. Поэтому в современных условиях люди вынуждены отстаивать свои права самостоятельно, не рассчитывая на помощь тех, кто должен этим заниматься в качестве своего основного дела. Отсутствие организованных социальных движений за права человека вынуждает людей самостоятельно приспосабливаться к сложившейся ситуации, отстаивать свои права в одиночку. Защита своих прав стала делом индивидуальным, а не социальным.

*Вторая группа проблем связана с анализом особенностей адаптации населения России к рынку в условиях маргинализации общества.* Одна из важнейших особенностей заключается в том, что этот переход происходит в условиях глубокого трансформационного спада, который приводит к невостребованности новых социальных прав и возможностей, возникающих в процессе перехода к открытому обществу. Затянувшийся трансформационный спад способствует усилению социально-экономической зависимости населения от меркантилистского «государства всеобщего перераспределения». Государство больше не гарантирует не только доход, обеспечивающий достойный уровень жизни, но даже доход в размере прожиточного минимума. Исчезли гарантированная ранее государством всеобщая занятость, отсутствие угрозы безработицы. Страх потерять работу стал важным элементом усиления экономической зависимости.

Типичными становятся понятия «опекун» и «опекаемый». В массовом сознании сохраняется надежда на опеку, ожидание помощи и покровительства со стороны сильных мира сего, стремление переложить ответственность на чужие плечи. Ради этой опеки люди готовы отказаться от «голодной» свободы, обменяв ее на состояние «сытого» подчинения. Однако в условиях трансформационного спада манна небесная не выпадает, а возможности легального трудоустройства в значительной мере сокращаются. Все это приводит к поляризации общества, росту социальной напряженности и маргинализации экономически активного населения.

Отнюдь не все люди в этих условиях нашли эффективные способы адаптации. Число так называемых прогрессивных адаптантов в это время не превышало 1/5 часть населения. Подавляющая часть населения — «регрессивные адаптанты» (30—60%) и «регрессивные НЕадаптанты» (20—50%)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Подробнее см.: Шабанова М. А. Указ. соч. С. 268—282.

Как показывают социологические опросы, наиболее значимым для большинства респондентов в настоящее время является возможность улучшить материальное положение семьи, дать хорошее образование детям, работать по специальности, улучшить жилищные условия. Прогрессивные адаптанты, однако, при этом больше полагаются на самих себя и выше оценивают такие права, как создание собственного дела, свобода передвижения и отстаивание собственных взглядов. Регрессивные адаптанты и НЕадаптанты гораздо выше оценивают гарантии занятости, дохода, обеспечиваемые государством, своевременность выплаты заработной платы, гарантии бесплатного образования и бесплатной медицинской помощи (табл. 2-1 и 2-2).

В результате усиливается социальное неравенство и поляризация общества. Данные статистики занижают степень неравенства в нашей стране (что связано с несовершенством системы сбора данных, которая не в полной мере учитывает такие факторы, как масштабы теневого сектора, неденежные доходы и др.<sup>1</sup>), тем не менее они показывают устойчивую тенденцию к поляризации общества.

В табл. 2-3 приведены данные о распределении общего объема денежных доходов населения России в 1991—2007 гг. Они свидетельствуют о том, что для первой половины 90-х гг. была характерна тенденция к усилению неравенства. Доля беднейшей группы населения (I квинтиль) за четыре года уменьшилась в 2 раза, а доля богатейшей (V квинтиль) возросла более чем в 1,5 раза. В результате увеличился разрыв между ними. Если в 1991 г. доходы V квинтиля превышали доходы I квинтиля примерно в 3 раза (30,7% по сравнению с 11,9%), то в 2007 г. — более чем в 9 раз (47,8% против 5,1%). Еще больший разрыв наблюдается, если использовать при анализе децильные (10-процентные) группы. В результате индекс Джини возрос с 0,260 в 1991 г. до 0,422 в 2007 г., т. е. в 1,6 раза.

Проиллюстрируем ситуацию, сложившуюся в России в 90-е гг., графиком (рис. 2-2). Легко заметить, что произошел значительный сдвиг кривой Лоренца вправо, в сторону усиления дифференциации доходов. И это стало закономерным результатом

---

<sup>1</sup> Общеизвестно, например, что высокие доходы, как правило, укрываются от налогов. К тому же у нас неравенство определено на основе статистики доходов, а не расходов населения, как пытаются определить неравенство эксперты Мирового банка. Не удивительно, что расчеты Мирового банка оказываются нередко более реалистичными.

Таблица 2-1

**Актуальность провозглашенных в ходе реформ прав,  
% к респондентам данного типа (N = 602)**

Права	Прогрессивные адаптанты	Регрессивные адаптанты	НЕадаптанты	Все респонденты
Создать свое дело	64	20	18	36
Частная собственность на землю	32	23	22	29
Частная собственность на другие ресурсы	30	10	9	17
Самому решать, работать или нет	36	21	22	26
Работать в нескольких местах без разрешения с основной работы	46	41	40	42
Производителям самим определять объем производства, цены, размер заработной платы	28	20	14	22
Приватизация квартиры, купля-продажа жилья	64	49	51	58
Получить хорошую платную медицинскую помощь	35	22	18	28
Платное образование	8	5	5	10
Свобода выбора места жительства	36	27	34	36
Уехать из страны и беспрепятственно вернуться	57	24	32	38
Забастовки, митинги, акции протеста	12	14	17	13
Свобода выражать свои взгляды	52	34	33	39
Достоверная информация о состоянии дел в стране	43	36	40	41
Свободное вступление в разные партии	16	8	11	10
Новые права не нужны	0	17	25	11

*Источник:* Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). М., 2003. Ч. 1.

Таблица 2-2

**Значимые права, которых недостает в современных условиях,  
% к респондентам данного типа (N = 602)**

Права	Прогрессивные адаптанты	Регрессивные адаптанты	НЕадаптанты	Все респонденты
Гарантированная государством занятость	42	62	66	58
Гарантированный государством прожиточный минимум	15	36	43	32
Гарантированный государством доход, обеспечивающий достойный уровень жизни	56	71	78	67
Своевременность выплаты заработной платы, пенсии, пособий	51	74	85	68
Право на стабильные государственные цены	38	66	73	59
Бесплатная медицинская помощь	21	69	76	55
Бесплатное образование	24	58	60	50
Защита законных прав органами правопорядка	53	50	59	51
Право на личную безопасность	51	52	55	50
Право отзыва негодного депутата	9	21	32	17
Добровольность службы в армии	29	20	31	27
Право на достоверную информацию о состоянии дел в стране	14	22	39	23

*Источник:* Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). М., 2003. Ч. 1.

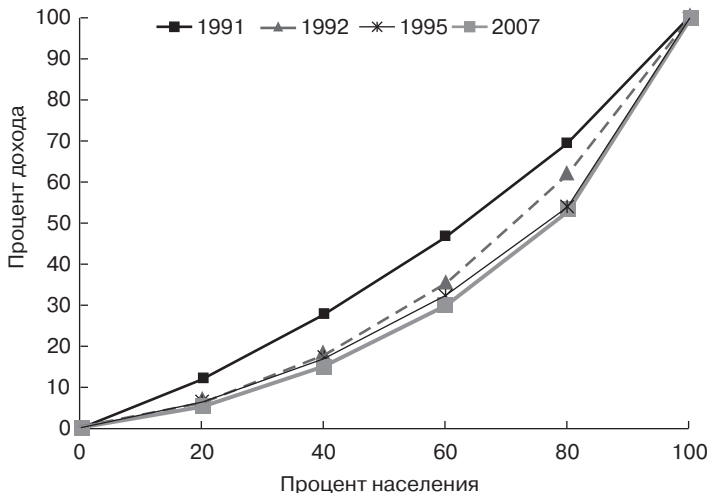
Таблица 2-3

**Распределение общего объема денежных доходов населения России,  
коэффициенты дифференциации за 1991—2007 гг., %**

Группа населения	1991	1992	1995	2000	2005	2006	2007
Первая (с наименьшими доходами)	11,9	6,0	6,1	5,9	5,4	5,2	5,1
Вторая	15,8	11,6	10,8	10,4	10,1	9,9	9,8
Третья	18,8	17,6	15,2	15,1	15,1	15,0	14,8
Четвертая	22,8	26,5	21,6	21,9	22,7	22,6	22,5
Пятая (с наибольшими доходами)	30,7	38,3	46,3	46,7	46,7	47,3	47,8
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,260	0,289	0,387	0,395	0,409	0,416	0,422

*Составлено по:* Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. М., 2008; Россия в цифрах. 2005 г.: Крат. стат. сб. М., 2008. С. 108.

высоких темпов инфляции и падения производства. Наиболее быстрыми темпами неравенство росло в первой половине 90-х гг. С 1995 г. наступил период временной стабилизации этого про-



**Рис. 2-2.** Сдвиг кривой Лоренца в России с 1991 по 2007 г.

*Рассчитано по данным табл. 2-3.*

цесса. Однако после 17 августа 1998 г. процесс углубления неравенства возобновился.

Снижение доходов у значительной части населения привело к тому, что в России первой половины 90-х гг. наблюдался парадокс Гиффена. В табл. 2-4 представлено потребление продуктов питания населением России в 1980—1994 гг. Спад уровня потребления в 90-е гг. охватил практически все продукты, за исключением картофеля (потребление которого выросло на 16%) и хлебобулочных изделий (объем потребления которых остался практически на том же уровне). По основным продуктам питания уровень потребления в 1994 г. был на 30—60% ниже, чем в 1990 г.

Несмотря на то что цены на картофель росли быстрее общего уровня потребительских цен, потребление его выросло, так как он стал вытеснять более высококачественные продукты. Общее количество продуктов в 1994 г. составило 72% медицинских норм. Если же вычесть картофель и хлебобулочные изделия, то потребление продуктов питания на душу населения составит в России 468,5 кг, в развитых странах — 784,8 кг, согласно существующим медицинским нормам — 752,7 кг. Это означает, что потребление населения России составляло только 62% по отношению к медицинской норме (и 60% по отношению к развитым зарубежным странам).

Ситуация за последние 10 лет изменилась к лучшему. Однако и сейчас структура семейного бюджета россиян заметно отличается от западных стандартов. По результатам опроса 1,6 тыс. человек в 100 населенных пунктах в 40 областях, краях и республиках России, проведенного 29—30 января 2005 г. Всероссийским центром общественного мнения, только 8% россиян расходовали на питание меньше 1/4 семейного дохода, 33% россиян — от 1/4 до 1/2, 42% — от 1/2 до 3/4, а 13% — больше 3/4 доходов. На оплату услуг ЖКХ (электричества, газа, воды, телефона и проч.) 43% россиян тратили от 1/4 до 1/2 дохода семьи и лишь 31% — меньше 1/4 дохода.

Любопытно, что в период наибольшего падения реальных доходов населения России, когда в результате гиперинфляции произошла массовая пауперизация населения страны, дело обстояло вполне благополучно с точки зрения международной статистики. Международная черта бедности не применима к тем странам, где стоимость жизни значительно выше. Это приводит к таким парадоксальным данным, как те, которые пока-



Таблица 2-4

**Потребление продуктов питания населением России  
и зарубежных стран на душу населения (1980—1994 гг.), кг**

Продукты	1980	1985	1990	1994	1994 к 1990, %	Развитые зарубежные страны	Медицинские нормы	Отношение потребления 1994 г. к медицинским нормам, %
Хлеб и хлебобулочные изделия	126	119	119	110	92	101	120,5	91
Сахар	46,7	45,1	47,2	32	68	34	36,5	88
Масло растительное	9,1	9,8	10,2	5,8	57	18,8	13,1	44
Картофель	118	109	106	124	117	70	96,7	128
Овощи	84	88	79	65	82	120	140,3	46
Бахчевые культуры	10	10	10	4	40	24	24	17
Фрукты и ягоды	30	40	35	25	71	110	80,3	31
Мясо и мясопродукты	62	67	75	52	69	110	80,3	65
Рыба	23	23	20	9,8	49	18	18,3	54
Молоко и молочные продукты	328	344	386	275	71	350	359,9	76
ИТОГО				702,5			969,9	72
Яйца, шт.	279	299	297	215	72	250	243	88

Подсчитано по: ЭКО. 1995. № 7. С. 11.



**Рис. 2-3.** Доля населения за международной чертой бедности, % (1993 г.)

*Источник:* Мир и Россия. Материалы для размышлений и дискуссий. СПб., 1999. Гл. 5. С. 27.

заны на рис. 2-3, где доля бедных в России в 1993 г. была оценена в 1%. Это произошло потому, что международная черта бедности оценена в 1 долл. США в день (по ППС). Однако на 1 долл. в день не только в развитых, но даже в странах с переходной экономикой прожить невозможно. Критика этого очевидного факта привела к тому, что ныне наряду с международной чертой бедности выделяют и региональные показатели бедности. Для развитых стран она определяется 14,4 долл. США в день, для стран Восточной Европы и СНГ — 4 долл. США, и только для развивающихся стран она осталась прежней — 1 долл. США в день.

2 марта 1992 г. Указом Президента России введено понятие прожиточного минимума, определяющего национальную черту бедности в России. Прожиточный минимум определяется в среднем на душу населения по четырем группам:

- 1) лица трудоспособного возраста;
- 2) пенсионеры;
- 3) дети в возрасте до 6 лет;
- 4) дети в возрасте 7—15 лет.

Общий прожиточный минимум рассчитывается как средневзвешенный по всем группам. Он включает 75 видов продо-

вольствия (в восьми ценовых зонах), 124 вида непродовольственных товаров и ряд услуг, включая жилье и транспорт. Налоги оцениваются исходя из структуры потребления децильной группы с наименьшими доходами.

Расчеты показывают, что по уровню бедности Россия на порядок отличается от таких стран, как Чехия, Венгрия, Словения. Важно подчеркнуть, что выросли не только масштабы бедности, но и произошли глубокие изменения в ее структуре. Если в 1970—1980-е гг. более 60% бедных приходилось на одиноких пенсионеров старших возрастов, то в 1990-е гг. почти половину бедных составляли многодетные семьи (три и более детей), 1/3 — молодые супружеские пары и почти 1/5 часть — пенсионеры. Это означает, что в современной России помолодел не только полюс богатства, но и полюс нищеты.

## **2.2. Фирмы: «экономика физических лиц», патернализма и рэкета. Взлет и падение бартера**

Так как в процессе приватизации большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а к инсайдерам, то в России к середине 1990-х гг. не возникло эффективного частного собственника, что в значительной степени предопределило инерционность традиционной экономической системы, ее медленные темпы и мучительные формы перехода к рыночной экономике. Этим предопределяются и внутренние причины глубокого трансформационного спада при переходе от командной экономики к рыночному хозяйству.

Большинство предприятий не имело в тот период долгосрочных планов развития производства и даже конкретных бизнес-планов по привлечению инвестиций, в которых они остро нуждались. Отсутствие стратегии поиска эффективных партнеров привело к тому, что для многих предприятий была типична адаптация, а не трансформация традиционных форм, приспособление, а не развитие производства, защита, а не наступление. Отсюда следовала неэффективная маркетинговая политика большинства предприятий, стремящихся, даже в условиях благоприятной конъюнктуры, к продвижению традиционной продукции на традиционном рынке. Однако даже эта продукция не всегда находила сбыт, и поэтому в 1990-е гг. возникает бартер как форма существования неэффективной экономики. В целом в деятельности фирм краткосрочный аспект преобладал над

долгосрочным, а мотив личного обогащения новых владельцев доминировал над целями развития производства.

Бартерная экономика противоположна денежной не только по форме, в которой существует конечная продукция (натуральная — товарная). Денежная экономика позволяет осуществлять инвестиционные проекты с большим лагом во времени и с привлечением огромного числа хозяйствующих субъектов. Она развивает фьючерсы, опционы и другие финансовые инструменты, которые способствуют быстрому и эффективному переливу капитала, перераспределению средств в пользу лучше хозяйствующих фирм. Без денег невозможно эффективное пополнение капитального запаса. Без денег невозможен эффективный научно-технический прогресс.

В условиях бартерного хозяйства отсутствуют средства для реализации больших инвестиционных проектов. Поэтому происходит старение основных фондов и увеличивается техническое отставание. Неудивительно, что именно такие процессы наблюдаются в России в настоящее время. Износ основных фондов промышленности превысил в 1997 г. 50%. По расчетам А. В. Алексева, средний возраст оборудования достиг тогда 15,9 лет<sup>1</sup>.

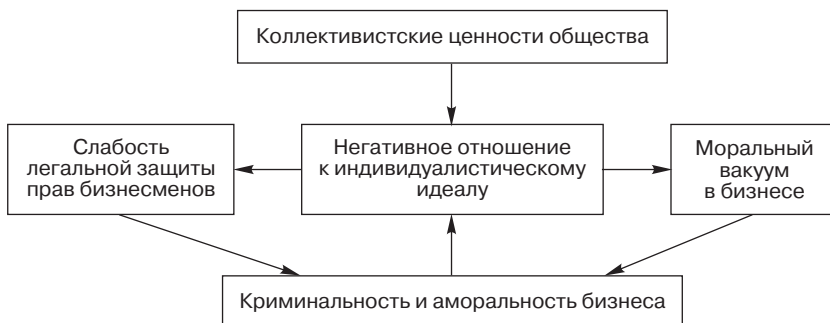
Бартерные связи по определению носят локальный характер и закрепляют хозяйственные связи между определенными субъектами. В отличие от денег, являющихся «космополитами», бартерные связи не только «носят национальные костюмы», но и замкнуты на конкретные регионы. Поэтому бартерное хозяйство, по определению, является дезинтегрированным, создающим предпосылки для воспроизводства локальной замкнутости, фактором, усиливающим центробежные тенденции в современной России, подогревающим региональный сепаратизм.

Денежные связи являются открытыми, бартерные связи всегда являются скрытыми. В условиях денежного хозяйства трудно скрывать свои доходы, бартерная экономика, наоборот, помогает становлению и развитию «экономики физических лиц»<sup>2</sup>. Данный феномен описывает обособление личных интересов от интересов фирм, личного богатства от собственности предпри-

---

<sup>1</sup> См.: Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ) / Под ред. Р. М. Нуреева. С. 100.

<sup>2</sup> Подробнее см.: Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4.



**Рис. 2-4.** Порочные круги отчуждения российского бизнеса от общества

ятий. Возникает парадоксальная ситуация, когда многие сделки заключаются в интересах отдельных лиц в ущерб интересам фирм, даже если эти лица являются полноправными владельцами этих фирм. Бартерная форма позволяла скрыть истинный характер подобного рода сделок. В России 1990-х гг. сохраняется средневековый принцип отношения к своей фирме как к должностному владению, которое в водоворотах переходного периода (в силу экономических или политических причин) может быть потеряно раз и навсегда. Поэтому забота о личной собственности оттесняет на задний план заботу о собственном предприятии.

До сих пор большинство населения относится негативно к крупным новоявленным частным собственникам, видя в бизнесменах не трудолюбивых производителей, честно наживших свои огромные состояния, а алчных хищников, отнявших собственность у ослабевшего государства или награбивших ее у своих соотечественников (рис. 2-4). Негативный имидж «новых русских» устойчиво воспроизводится, что подтверждают многочисленные социологические опросы, представленные в литературе<sup>1</sup>. По мнению многих россиян, обман покупателей является правилом, а честный бизнес исключением. Такое представление отнюдь не лишено оснований. Дело в том, что снятие административных ограничений сделало явным то теневое предпринимательство, которое существовало в советской России.

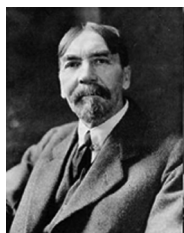
<sup>1</sup> См., например: *Безгодов А. В.* Очерки социологии предпринимательства. С. 201.

Между тем оно отнюдь не равнозначно классическому рыночному хозяйству. Теневая экономика, существовавшая в СССР, несла на себе черты «делания денег», присущие восточному деспотизму.

В России не было Реформации и Просвещения, которые в Западной Европе осудили позднефеодальное стяжательство и защитили раннекапиталистическое предпринимательство. Позднефеодальное стяжательство — это делание денег любыми (в том числе самыми нечестными) средствами, а раннекапиталистическое предпринимательство — это производство богатства в соответствии с законами рынка. В условиях отсутствия в России институциональных ограничений освобождение предпринимательства от государственных запретов было воспринято как разрешение делать деньги любыми средствами. Неудивительно, что российский бизнес приобрел криминальный и аморальный оттенок. Возникает своего рода порочный круг: поскольку «новый русский» олицетворяет в глазах сограждан жулика, то у него отсутствуют нравственные ограничения. Осужденный общественным мнением, он совершает такие поступки, которые соответствуют его образу в глазах обывателей.

### *Из истории институциональных идей*

#### **ТОРСТЕЙН ВЕБЛЕН: ПОТРЕБЛЕНИЕ КАК СПОСОБ ДЕМОНСТРАЦИИ БОГАТСТВА**



**Торстейн Веблен  
(1857—1929)**

Основоположителем институционального направления в экономической науке по праву считается американский экономист и социолог, публицист и футуролог Торстейн Бунде Веблен. После окончания Карлтонского колледжа и краткосрочного обучения в Университете Гопкинса он поступил в Йельский университет, где написал докторскую диссертацию «Этические основания учения о воздаянии» (1884). Позднее он преподавал в Корнельском (1890—1892), Чикагском (1892—1906), Стэнфордском (1906—1909) университетах, в университете штата Миссури (1910—1917). Основным мотивом творчества раннего Веблена является критика «новых американцев» — современной ему американской социальной элиты. Бурный рост американского капитализма в конце XIX в. создает предпосылки для стремительной концентрации производства и капитала. В этих условиях демонстративное потребление богатых американцев становится притчей во языцех, так же, как позднее в постсоветской России появляются анекдоты про «новых русских». Именно демонстративное потребление новоявленных капиталистов и делает предметом своего анализа Торстейн Веблен.

В 1899 г. выходит книга Веблена «Теория праздного класса. Экономическое изучение институтов». Вдохновленный идеями социал-дарвинизма, Веблен рассматривает естественный отбор институтов. Он изучает институт праздного класса, возникший в процветающей Америке, как современные ему антропологи изучали обычаи африканских племен. Он подробно изучает демонстративную праздность и демонстративное поведение, показывая, как формируется денежный уровень жизни и денежные каноны вкуса. Веблен указывает, что высшей доблестью человека в рассматриваемое время становится не производительный труд, а управление, военное дело, религия, спорт и развлечения.

Вслед за Л. Морганом Веблен выделяет стадии дикости, варварства и цивилизации. Он считает, что в условиях «ранней и поздней дикости» еще не существовало глубокой поляризации общества. Институт праздного класса зарождается в эпоху «воинственного варварства» и получает свое наивысшее развитие на поздней стадии существования варварской культуры, когда развивается «хищнический уклад жизни», возникает фундаментальный *антагонизм между производительным трудом*, статус которого постепенно понижается, и *непроизводительным трудом*, досугом и праздностью, которые получают более высокую оценку. На первых порах (в варварском обществе) такое различие носит и гендерный характер: производительным трудом занимаются в основном женщины, праздность становится делом мужчин.

Слово «праздный» не означает у Веблена лень или неподвижность. Оно характеризует прежде всего непроизводительное потребление времени. «Время потребляется непроизводительно, во-первых, вследствие представления о нецелесообразности производительной работы и, во-вторых, как свидетельство возможности в денежном отношении позволить себе жизнь в безделье»<sup>1</sup>.

Становление праздного класса Веблен связывает с появлением частной собственности, обострением соперничества и конкуренции между людьми. Собственность является трофеем в борьбе, знаком победы над врагом. Следует подчеркнуть, что праздность трактуется Вебленом довольно широко, поскольку включает и управление, и военное дело, и отправление религиозного культа, и образование, и тому подобные «непроизводительные» функции. Более того, появляется даже демонстративная, «подставная праздность» — праздность обслуживающего богатых персонала (слуги и т. д.).

Демонстративным становится и потребление. Оно не укладывается в маржиналистские представления о полезности. Потребление становится способом демонстрации факта обладания богатством. Развивается целый ритуал потребления, который навязывает свои стереотипы, формирует чувство долга и чувство прекрасного, влияет на представление о полезности, «благочестивой или ритуальной уместности», и даже на представление о научной истине<sup>2</sup>.

Объектом пристального внимания Веблена становятся даже домашние животные и одежда. Кошки при этом оказываются «наименее почетным» животным, собаки и скаковые лошади более почетными<sup>3</sup>. Не оставляет без внимания Т. Веблен и женскую красоту как показатель денежных каноников вкуса, показывая, как демонстративная праздность модифицирует своеобразное представление о женской красоте.

<sup>1</sup> Веблен Т. Теория праздного класса. С. 89.

<sup>2</sup> Там же. С. 144.

<sup>3</sup> Там же. С. 163—167.

Фактически Веблен является одним из создателей социологической теории потребления, с точки зрения которой вещи не только являются объектами удовлетворения естественных потребностей человека, но и демонстрируют принадлежность к определенному общественному классу. Веблен считает, что институт праздного класса является частным проявлением «законов хищничества и паразитизма» и задерживает развитие общества в силу инерции, демонстративного расточительства и системы неравного распределения благосостояния. Это позволяет Веблену выйти на более широкие обобщения. «Социальные институты, — пишет Веблен, — не только сами есть результат процесса отбора и приспособления, формирующего преобладающие или господствующие типы отношения и духовную позицию; они в то же время являются особыми способами существования общества, которое образует особую систему общественных отношений и, следовательно, в свою очередь выступают действенным фактором отбора»<sup>1</sup>.

В отличие от ортодоксальных экономистов, в центре внимания которых находится только настоящая, уже сложившаяся рыночная экономика, Веблена интересует процесс развития цивилизации в целом, ее прошлое, настоящее и будущее. Это развитие общества он связывает с развитием институтов.

«Развитие институтов, — с точки зрения Веблена, — есть развитие общества. Институты — это, по сути дела, распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций...»<sup>2</sup>. Институты в этой системе координат — это «привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди». Они результат процессов, происходивших в прошлом, и более приспособлены к обстоятельством прошлого, чем настоящего. Поэтому они хронически консервативны и «не совсем подходят к сегодняшней ситуации»<sup>3</sup>.

«Теория праздного класса» появилась в нужное время и в нужном месте. Она принесла автору заслуженную популярность и уже в первое десятилетие XX в. выдержала четыре переиздания. Под влиянием работ Веблена в 1918 г. появляется и само понятие «институционализм». Его вводит Уилтон Гамильтон. Он определяет институт как «распространенный способ мышления или действия, запечатленный в привычках групп и обычаях народа»<sup>4</sup>. С его точки зрения, институты фиксируют устоявшиеся процедуры, отражают общее согласие, сложившуюся в обществе договоренность. Под институтами понимаются обычаи, корпорации, профсоюзы, государство и т. д.

Важную роль в воспроизводстве бартерной экономики играли естественные монополии. Через них государство было связано с многочисленными неэффективными предприятиями. Предоставляя естественным монополиям (фактически без рентных платежей) возможность реализации природных ресурсов за рубежом, государство заставляет их снабжать этими ресурсами неэффективные предприятия. Фактически реальной платой вы-

<sup>1</sup> Веблен Т. Теория праздного класса. С. 200.

<sup>2</sup> Там же. С. 201.

<sup>3</sup> Там же. С. 202.

<sup>4</sup> См.: Hamilton W. Institution // Encyclopedia of the Social Sciences. N. Y., 1932. Vol. VIII. P. 84.



ступает бесплатная поставка природных ресурсов государственным предприятиям (оплата растянута на неопределенный срок или производится продукцией этих предприятий, которую почти невозможно реализовать на открытом рынке). Полученные предприятиями ресурсы используются для производства ненужной продукции, реализовать которую можно только по бартерным цепочкам. Это наглядно доказал последний кризис 1998 г., когда почти пятикратная девальвация рубля к доллару США не решила проблему конкурентоспособности продукции подавляющего большинства отечественных производителей. Дело оказалось не в нехватке денег, а в неостребованности рынком производимой отечественными предприятиями продукции.

В условиях неразвитой банковской системы возникает своеобразная проблема двух дефицитов: дефицита сбережений и дефицита платежного баланса. Дефицит сбережений связан с тем, что уровень сбережений, доступных для промышленности, гораздо меньше, чем объем инвестиций, необходимых для развития производства. Уровень сбережений, мобилизуемых банковской системой, находится на чрезвычайно низком уровне в силу падения доверия населения к существующим финансовым институтам. Это приводит к тому, что высокая склонность к сбережениям реализуется каждым индивидуально, главным образом в форме накопления иностранной валюты, недвижимости и других неликвидных форм, не аккумулируемых финансовыми учреждениями. В этих условиях единственным источником накопления становятся иностранные займы, что приводит к торговому и платежному дефициту, когда объем импорта значительно превышает объем экспорта. На поверхности виден лишь процесс ввоза иностранного ссудного капитала в Россию, тогда как глубинные процессы вывоза капитала из России осуществляются в значительной мере нелегально и не фиксируются официальной статистикой. Возникает порочный круг, своего рода институциональная ловушка: чем больше средств необходимо для покрытия дефицита текущего платежного баланса, тем больше необходимы внешние займы для покрытия платежного дефицита; однако чем больше внешние займы, тем большие платежные дефициты нас ожидают в будущем, тем в большую зависимость попадает страна от зарубежного капитала.

С еще более острыми проблемами столкнулись аграрные предприятия. Если раньше в аграрной сфере ключевыми экономическими агентами были коллективные хозяйства (колхозы

и совхозы), то в настоящее время резко возросла роль сельской администрации и домохозяйств, стали набирать силу не связанные с колхозами товаропроизводители. Все это создает предпосылки для формирования в перспективе новых экономических субъектов, институциональных предпосылок для развития рынка. Однако в 1990-е гг. мы имели не столько плюсы, сколько минусы переходного периода, когда те, кто получил власть, еще не обладали достаточным количеством материальных и финансовых ресурсов, а те, кто имел материальные ресурсы, потеряли уже значительную часть власти. Поскольку процесс перестройки институтов в аграрной сфере не завершен, отсутствует надежная частная собственность, возникает обилие переходных форм, многие из которых в экономическом плане являются неэффективными. Все это способствует возникновению и развитию псевдорыночных форм в аграрной сфере.

Положение ухудшалось из-за того, что в тот период государство не имело эффективной индустриальной политики, которая бы поддерживала ростки нового и эффективного, создавала бы благоприятные условия для экономического роста. Наоборот, деятельность тогдашнего российского государства заставляет вспомнить эпоху меркантилизма. Российское государство занималось в тот период главным образом функциями перераспределения, причем такого, которое не благоприятствовало развитию производства, а тормозило его, так как стремилось перераспределить имеющиеся ресурсы от лучше хозяйствующих предприятий к худшим. За счет первых не только собирались налоги, но и происходило дотирование неэффективных предприятий, которые налоги, как правило, не платили. Все это приводило к сокращению эффективно хозяйствующих производств, подталкивая предприятия к расширению нелегальной хозяйственной деятельности.

### **2.3. Упадок государственности — становление частной собственности<sup>1</sup>**

Рынок не возникает из самого себя. Необходимы экономические, социальные, политические и культурные предпосылки. К сожалению, отечественные реформаторы и их западные кон-

---

<sup>1</sup> В данном разделе использованы материалы, любезно предоставленные А. Б. Руновым и Ю. В. Латовым.

сультанты не в полной мере были знакомы с традициями власти-собственности. Подготовленные ими макроэкономические рекомендации опирались, главным образом, на западный опыт регулирования, основанный на переходе от одной формы частной собственности к другой. В России же должен был осуществиться переход от власти-собственности к частной собственности.

Реформаторы старались создать **конкурентный капитализм**, т. е. такой капитализм, при котором:

- государство сохраняет сильную регулирующую политику в сфере формирования, поддержания и совершенствования условий хозяйствования, содействия конкуренции, поддержки малого и среднего бизнеса;
- государство максимально устраняется из сферы принятия предпринимательских решений;
- перераспределение ресурсов (кроме социального перераспределения) возлагается на рыночно-конкурентный механизм;
- проводится политика открытых рынков при четких правилах и ответственности субъектов.

Однако выбранные ими методы не всегда соответствовали российской реальности. Поясним это на примере приватизации.

С теоретической точки зрения, в качестве целей приватизации могут быть:

- 1) системные изменения, т. е. новые соглашения о правах собственности;
- 2) социальная справедливость (стремление распределить богатство более равномерно);
- 3) экономическая эффективность, т. е. увеличение аллокативной эффективности и X-эффективности предприятий и управления;
- 4) бюджетная наполняемость как способ финансирования социальных программ и уменьшения бюджетного дефицита.

Очевидно, что эти цели внутренне противоречивы, и они не всегда достижимы при разных методах приватизации. Французский экономист Владимир Андрефф свел это все в таблицу (табл. 2-5). Поясним это на примере. Достижение экономической эффективности неизбежно только при публичном размещении акций, оно возможно при централизованной продаже активов, выкупе акций работниками и управленцами и массо-

Таблица 2-5

## Методы приватизации и ожидаемые результаты их применения

Цели	Публичное размещение акций	Централизованная продажа активов	Выкуп акций работниками и управленцами	Массовая приватизация в пользу аутсайдеров	Массовая приватизация в пользу инсайдеров	Реституция
Экономическая эффективность	Да	Возможно	Возможно	Возможно	Нет	Нет
Фискальные и финансовые	Да	Да	Возможно	Да	Нет	Нет
Социальное благосостояние	Возможно	Нет	Возможно	Нет	Да	Нет
Политические	Нет	Возможно	Да	Да	Да	Да
Защитное реструктурирование	Да	Да	Первостепенное	Медленное	Частичное	Нет
Стратегическое реструктурирование	Да	Да	Медленное	Частичное	Нет	Нет

Составлено по: Институциональная экономика. М., 2007. С. 467.

вой приватизации в пользу аутсайдеров и недостижимо при массовой приватизации инсайдеров и реституции.

Из табл. 2-6 наглядно видно, что в России основным методом приватизации был выкуп менеджерами и работниками, вторым по значению были прямые продажи и третьим — массовые приватизации. При доминирующем методе приватизации в России главными оказались не экономические, а политические цели. Что же касается экономической эффективности и социальной справедливости, то достижение данных целей при тех методах приватизации, которые тогда были выбраны, является возможным, но далеко не обязательным. При тех условиях, которые сложились в России, они выпали из сферы первоочередного внимания реформаторов, так же как и вопросы бюджетной наполняемости, что привело к стремительному росту инфляции. Выигравшие группы на разных этапах приватизации показаны в табл. 2-7.

Таблица 2-6

## Методы приватизации в различных переходных экономиках

Страна	Доля частного сектора в ВВП (2001 г.), %	Прямые продажи	Массовая приватизация	Выкуп менеджерами и работниками
Азербайджан	60	2	1	Нет
Албания	75	3	2	1
Армения	70	3	1	2
Беларусь	20	Нет	2	1
Болгария	70	1	2	3
Грузия	65	2	3	1
Венгрия	80	1	Нет	2
Казахстан	65	2	1	Нет
Киргизия	60	3	1	2
Латвия	70	2	1	Нет
Литва	75	2	1	Нет
Македония	60	2	Нет	1
Молдова	50	2	1	Нет
Польша	75	1	3	2
Румыния	65	2	3	1
Россия	70	2	3	1
Словакия	80	3	2	1
Словения	65	3	2	1
Таджикистан	50	Нет	Нет	1
Туркмения	25	2	Нет	1
Узбекистан	45	2	3	1
Украина	65	3	2	1
Хорватия	60	3	2	1
Чехия	80	2	1	Нет
Эстония	80	1	2	Нет

Примечание: 1 – основной метод приватизации; 2 – вторичный метод приватизации; 3 – третий по значимости метод приватизации.

Таблица 2-7

## Стратегия российской приватизации

Этап приватизации	Период	Основные методы	Выигравшие группы
Спонтанная приватизация	1987–1991	Вывод активов	Номенклатура, комсомол
Массовая приватизация	1992–1994	Раздача ваучеров	Инсайдеры (менеджеры и работники)
Денежная приватизация	1994–1997	Продажа и перепродажа активов	Аутсайдеры и некоторые инсайдеры (менеджеры)
Залоговые схемы	1995–1996	Мошенническая продажа банками	Олигархи
Перерыв в приватизации	1997–2000	–	Олигархи
«Точечная» приватизация	2001–...	Продажа активов	Олигархи, иностранные инвесторы, аутсайдеры

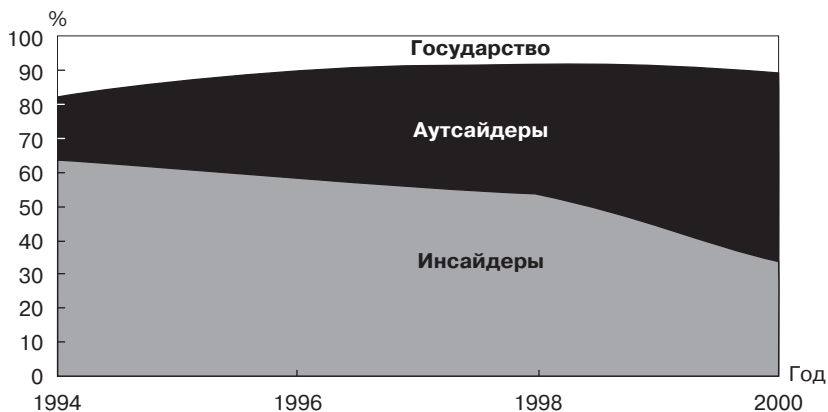
*Источник:* Институциональная экономика. М., 2007. С. 478.

В результате вместо конкурентного возник олигархический капитализм, для которого характерно:

- укрупнение компаний и рост отраслевой концентрации;
- не имеющее большого значения присутствие крупных иностранных компаний на российском рынке;
- делегирование государством принятия хозяйственных решений крупным компаниям, но на условиях политического согласования в рамках «промышленной политики»;
- сочетание открытости экономики с селективными протекционистскими мерами.

Итак, причины глубокого спада стали следствием того, что политические факторы приватизации доминировали над экономическими. Недооценка институциональных предпосылок возникновения рынка привела к тому, что были выбраны далеко не оптимальные формы приватизации.

И тем не менее были созданы условия, при которых постепенно начали работать механизмы рынка, что привело к передаче прав собственности от менее эффективных хозяйств (инсайдеров) к более эффективным (аутсайдерам) (рис. 2-5). Но это означает, что начала действовать теорема Коуза, смысл которой как раз в том и заключается, что права собственности



**Рис. 2-5.** Структура собственности крупных и средних приватизированных компаний в России

Составлено по: Radygin A. Ownership and Control of the Russian Industry. OECD Roundtable on Corporate Governance // [www.oecd.org](http://www.oecd.org).

передаются тем, кто может обеспечить их наилучшее применение. Не удивительно, что ими оказались, как правило, иностранцы. Однако это было воспринято некоторыми ответственными чиновниками государства как угроза национальной безопасности.

Даже краткий анализ возникновения институтов рынка (табл. 2-8) показывает, что они создавались не комплексно, что привело к появлению институциональных разрывов и ловушек институционального развития. Лишь при комплексном развитии институтов рынка глубокий спад сменяется быстрым ростом и позитивные факторы перехода к частной собственности начинают демонстрировать свое преимущество.

Таблица 2-8

#### Возникновение институтов рынка в России

Дата	Наиболее важные экономические события
Январь 1992 г.	Либерализация цен, отмена государственной монополии на торговлю
Октябрь 1992 г.	Начало ваучерной приватизации
Ноябрь 1992 г.	Принятие закона о банкротстве
Май 1993 г.	Возникновение рынка казначейских обязательств (ГКО)
Июль 1994 г.	Начало денежной приватизации

Окончание табл. 2-8

<b>Дата</b>	<b>Наиболее важные экономические события</b>
Октябрь 1994 г.	Принятие нового Гражданского кодекса
Ноябрь 1994 г.	Создание Федеральной комиссии по ценным бумагам (ФКЦБ)
Июль 1995 г.	Первые залоговые аукционы («кредиты в обмен на акции»)
Август 1995 г.	Принятие закона о регулировании естественных монополий
Декабрь 1995 г.	Принятие законов об акционерных обществах, о ценных бумагах
Январь 1996 г.	Создание государственного органа по регулированию телекоммуникаций
Февраль 1996 г.	Создание государственного органа по регулированию транспортной инфраструктуры
Апрель 1996 г.	Завершение либерализации внешней торговли
Март 1998 г.	Принятие нового закона о банкротстве
Октябрь 1998 г.	Создание агентства по реструктурированию банков (АРКО)
Январь 1999 г.	Принятие первой части нового Налогового кодекса
Февраль 1999 г.	Принятие закона о банкротстве финансовых институтов Принятие закона о защите прав инвесторов на фондовом рынке
Июль 1999 г.	Принятие закона о реструктуризации кредиторской задолженности Принятие закона о зарубежных инвестициях
Июль 2000 г.	Принятие закона о реформировании федеральных силовых структур
Май 2001 г.	Внесение изменений в закон о банках
Июнь 2001 г.	Начало судебной реформы Возобновление широкомасштабной приватизации
Июль 2001 г.	Принятие закона о налоге на прибыль
Сентябрь 2001 г.	Создание комиссии по регулированию тарифов естественных монополий
Январь 2002 г.	Принятие нового Земельного кодекса и поправок в закон об АО
Февраль 2002 г.	Принятие нового Трудового кодекса
Апрель 2002 г.	Принятие кодекса корпоративного управления
Июль 2002 г.	Принятие закона об обороте сельскохозяйственных угодий
2003 г.	Приватизация более 1000 предприятий
2004 г.	Уменьшение срока давности по делам о приватизации компаний с 10 до 3 лет

Составлено по материалам «Обзоров экономической политики в России» за 1998—2003 гг.



С известной долей условности можно выделить три основных этапа изменения системы прав собственности в постсоветской России:

- 1) номенклатурная приватизация;
  - 2) попытка создания системы частной собственности;
  - 3) институционализация новой власти-собственности.
- Рассмотрим каждый из них подробнее.

### 2.3.1. Этап 1. Номенклатурная приватизация (1988—1992)

Номенклатурное разворовывание государственной собственности происходило еще в рамках советской институциональной системы власти-собственности. За основу рынка номенклатуре хотелось взять старый «бюрократический рынок»<sup>1</sup>, где позиция участника определяется его чином, административной властью, но научиться извлекать из этого рынка *настоящие денежные доходы*. Разгосударствление ей хотелось произвести таким образом, чтобы издержки производства несло общество (государство), а выгоды от этого производства стали частными (и доставались бюрократии)<sup>2</sup>. Этой цели удалось достигнуть за счет размывания государственной собственности.

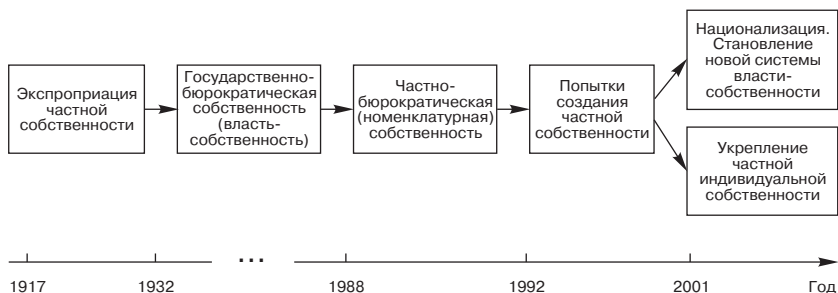
Такой (созданный сверху) экономический рынок можно рассматривать как своеобразную организационную инновацию номенклатуры<sup>3</sup>. Ее особенность заключается в том, что бюрократия (и прежде всего директора бывших государственных предприятий) использует собственность ослабевшего государства в целях личного обогащения, получая льготные государственные кредиты, лицензии на даровое использование природных ресурсов, создавая свои кооперативы при госпредприятиях, в которые переводится прибыль, отмываются деньги. Именно эти группы аккумулировали первые крупные капиталы (и (или) за счет этого укрепляли свой потенциал влияния на власть) и создавали предприятия на самых выгодных рынках и с помощью уже рыночных (или псевдорыночных) меха-

---

<sup>1</sup> См.: *Найшуль В.* Указ. соч.

<sup>2</sup> Первые попытки периодизации и анализа данного процесса см. в работах: *Гайдар Е. Т.* Указ. соч. Гл. 4, 5; *Приватизация по-российски / Под ред. А. Б. Чубайса.* М., 1999. Гл. 6.

<sup>3</sup> Об организационных инновациях подробнее см.: *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. СПб., 1996.



**Рис. 2-6.** Изменение де-факто системы собственности в рамках советской системы

низмов, которые здесь можно пока рассматривать как организационное нововведение в рамках прежней советской системы. Возникает своеобразная частно-бюрократическая собственность (рис. 2-6).

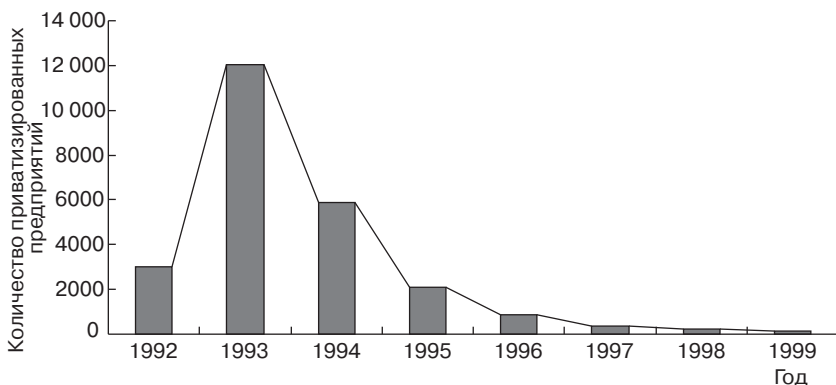
В результате в стране появляется «гибрид бюрократического и экономического рынка» (при преобладании первого), почти законченное, но еще юридически не оформленное здание номенклатурного капитализма<sup>1</sup>. Эту его ограниченность попытались снять на втором этапе новоявленные собственники.

### 2.3.2. Этап 2. Попытка создания системы частной собственности (1992—2000)

Чтобы преодолеть бесконтрольное усиление бюрократии администрация Президента Б. Н. Ельцина решила сделать процесс приватизации формальным. Отныне де-факто собственники должны были формализовать свои права. В этом были заинтересованы и новоявленные собственники, потому что в условиях размытости старой и неупорядоченности новой системы прав собственности над ними постоянно витала угроза экспроприации приобретенной собственности.

Однако делалось это путем механического импорта западных институтов частной собственности без учета российской институциональной специфики. Поэтому возникает разрыв собственности де-факто и де-юре, и при этом решающими оказываются неформальные, юридически неоформленные права, в которые

<sup>1</sup> См.: Гайдар Е. Т. Указ. соч.



**Рис. 2-7.** Динамика процесса приватизации в промышленности России

Составлено по: Промышленность России: Стат. сб. М., 2000. С. 73; 1996. С. 33.

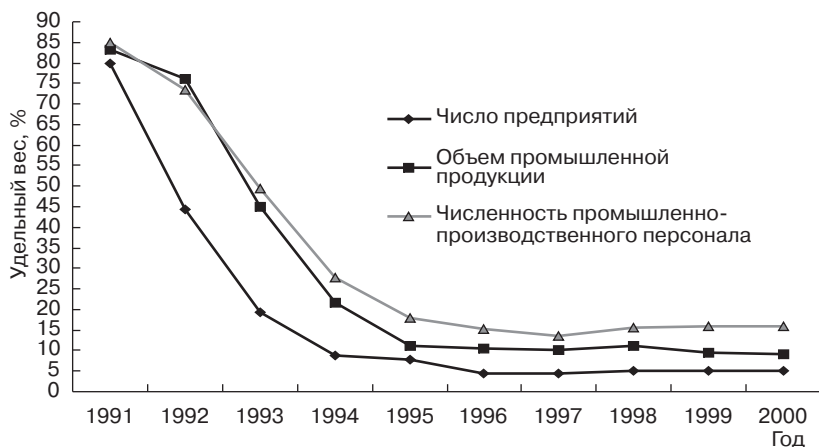
вкладывается содержание, отличное от закрепленных в юридических контрактах норм<sup>1</sup>.

Главная цель данного этапа состояла, по мнению организаторов, в создании институциональных условий для становления и развития системы частной собственности по образцу западных демократий. Приватизация здесь рассматривалась как средство, необходимое для подкрепления либерализационных и стабилизационных мероприятий. Импорт западных институтов прикрывал российское (восточное) содержание.

Начало положила массовая чековая приватизация. За чековым этапом последовал этап денежных и залоговых аукционов и инвестиционных конкурсов. И хотя этот этап продолжается и поныне (в форме единичной денежной приватизации), пик его приходится на первую половину 1990-х гг. (рис. 2-7).

К началу 2001 г. на долю государственной собственности приходилось только 42% основных фондов в экономике (по сравнению с 91% в 1991 г.), в частной собственности находилось более 80% от общего числа предприятий. Приватизация государственной и муниципальной собственности затронула все без исключения отрасли экономики. В результате не только

<sup>1</sup> См.: Тамбовцев В. Л. Формальное и неформальное в управлении экономикой. М., 1990. Гл. 3; Капелюшников Р. И. «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России). С. 138—156.



**Рис. 2-8.** Динамика изменений основных характеристик государственной и муниципальной собственности в промышленности

*Составлено по:* Российский статистический ежегодник за 2001 год. М., 2002. С. 343; Промышленность России: Стат. сб. М., 2000. С. 49–51; Промышленность России: Стат. сб. М., 1996. С. 28–29; Российская Федерация в 1992: Стат. ежегодник. М., 1993. С. 68; Народное хозяйство Российской Федерации. 1992: Стат. ежегодник. М., 1992. С. 68.

в общем числе предприятий, но и в общем объеме производства и численности работников государственная собственность стала занимать подчиненное место (рис. 2-8).

Те частные руки, в которые попали самые лакомые куски бывшей государственной собственности, принадлежали главным образом выходцам из все той же советской элиты. В ходе номенклатурной приватизации произошел не столько обмен власти на собственность (как изначально планировалось), сколько слияние политической элиты с бизнес-элитой. Данные социологических исследований 1994–1995 гг. российской бизнес-элиты показали, что люди с номенклатурным прошлым составляют в ней примерно половину выборки (табл. 2-9).

Еще более нагляден процесс слияния власти и собственности при анализе историй жизни наших олигархов (табл. 2-10): из 15 человек лишь один (М. М. Фридман из «Альфа-групп») является выходцем из «грамотных специалистов» и лишь четверо не принимали прямого участия во властных структурах постсоветской России. Таким образом, наших олигархов можно считать

Таблица 2-9

**Предыдущая работа российских лидеров бизнеса  
(выбраны по списку 100 ведущих бизнесменов России  
и каталогу «Элита российского бизнеса»)**

Время выборки	Численность выборки, человек	Пришедшие в бизнес с номенклатурных или высших руководящих постов, %	Сделавшие себя сами, %	Не указавшие места предыдущей работы, %
Респонденты 1994 г.	86	44	56	0
Респонденты 1995 г., в том числе работники банков	145 64	26 31	50 39	24 30

*Источник: Бабаева Л. В., Чирикова А. Е. Российская элита: опыт социологического анализа. Часть II. Лидеры бизнеса о себе и обществе. М., 1996. С. 66.*

классическим примером «бюрократической буржуазии», чьи позиции в бизнесе производны от их участия во власти.

Заметного роста эффективности российских частных предприятий в 1990-е гг. большинством исследователей не обнару-

Таблица 2-10

**Российские олигархи и власть**

Олигархи	Социальное положение в последние годы существования СССР	Участие во властных структурах после 1991 г.
1	2	3
<b>Группа Алекперова (ОАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»»)</b>		
Алекперов В. Ю.	В 1991 г. – первый замминистра нефтяной и газовой промышленности СССР. В конце 1991 г. постановлением Правительства назначен президентом концерна «ЛУКОЙЛ».	Официально не участвовал
<b>«Альфа-групп»</b>		
Фридман М. М.	Конструктор завода «Электросталь», с 1988 г. – частный предприниматель в кооперативе «Альфа-фото», с 1991 г. – председатель Совета директоров группы «Альфа-Консорциум»	Официально не участвовал

Продолжение табл. 2-10

1	2	3
Авен П. О.	В 1989–1991 гг. – советник МИД СССР, в 1991 г. – первый замминистра иностранных дел России	В 1992 г. возглавляет Министерство внешних экономических связей, позже – зампредседателя валютно-экономической комиссии Правительства РФ. В декабре 1992 г. уходит в отставку и переходит в бизнес
Вид Л. Б.	В 1991 г. – первый замминистра экономики и прогнозирования СССР	В 1992–1995 гг. – замдиректора, затем директор Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ. В феврале 1996 г. переходит на работу в «Альфа-банк»
<b>Группа Березовского–Абрамовича</b>		
Березовский Б. А.	С 1983 г. – руководитель лаборатории в Институте проблем управления, с 1989 г. – Генеральный директор дочерней сбытовой структуры «ЛогоВАЗа»	В 1992–1993 гг. – член Совета по промышленной политике при Правительстве РФ, в 1996–1997 гг. – замсекретаря Совета безопасности, позже советник Руководителя Администрации Президента РФ, в 1998–1999 гг. – исполнительный секретарь СНГ
Абрамович Р. А.	Нет данных. Бизнесом в Москве занимается с 1992 г.	Неофициальный «кассир семьи» Президента
Смоленский А. П.	В 1987–1989 гг. – начальник 4-го строительно-монтажного управления Москвы и руководитель кооператива «Москва-III», с 1989 г. руководит КБ «Столичный»	Член консультативного Совета по банковской деятельности при Правительстве РФ
<b>Группа Вяхирева (ОАО «Газпром»)</b>		
Вяхирев Р. И.	В 1986–1989 гг. – первый замминистра газовой промышленности СССР, с 1989 г. – зампредседателя правления государственного газового концерна «Газпром»	Официально не участвовал

Продолжение табл. 2-10

1	2	3
<b>Группа Гусинского (группа «МОСТ»)</b>		
Гусинский В. А.	До 1986 г. работает в сфере культуры, в 1986 г. организует кооператив «Металл», с октября 1991 г. – президент КБ «МОСТ-Банк»	Официально не участвовал
<b>Группа Лужкова</b>		
Лужков Ю. М.	С 1991 г. – премьер правительства Москвы, в 1991 г. – зампреда Комитета по оперативному управлению народным хозяйством СССР	С июня 1992 г. – мэр Москвы
Евтушенков В. П.	В 1990–1991 гг. – начальник Главного управления по науке и технике Мосгорисполкома, с апреля 1991 г. – председатель АОЗТ «Московский городской комитет по науке и технике»	Советник мэра Москвы
<b>Группа Потанина–Прохорова–Йордана</b>		
Потанин В. О.	Работник Министерства внешней торговли СССР, с 1991 г. возглавил АОТ «Интеррос»	С августа 1994 г. – член Совета по промышленной политике и предпринимательству при Правительстве РФ, в июне 1996 г. распоряжением Правительства РФ назначен членом Совета директоров РАО «Норильский никель». Занимал много других постов
Прохоров М. Д.	В 1989–1992 гг. – ведущий экономист, затем начальник управления Международного банка экономического сотрудничества	В апреле 1996 г. распоряжением Правительства РФ назначен членом Совета директоров РАО «Норильский никель»
<b>Группа Ходорковского («РОСПРОМ–ЮКОС»)</b>		
Ходорковский М. Б.	В 1986–1987 гг. – замсекретаря Фрунзенского райкома ВЛКСМ Москвы, в 1987–1989 гг. – директор Центра научно-технического творчества молодежи, с августа 1991 г. – Генеральный директор межбанковского объединения МЕНАТЕП	В 1993–1995 гг. – замминистра топлива и энергетики РФ

Окончание табл. 2-10

1	2	3
<b>Группа Чубайса (РАО «ЕЭС России»)</b>		
Чубайс А. Б.	В 1990–1991 гг. – первый зампре- седателя горисполкома Ленсовета, председатель Комитета по экономи- ческой реформе	В 1991–1992 гг. – предсе- датель Госкомитета РФ по управлению государствен- ным имуществом, в 1996– 1997 гг. – Руководитель Ад- министрации Президен- та РФ, в 1997–1998 гг. – Министр финансов РФ, с 1998 г. – председатель правления РАО «ЕЭС Рос- сии». Занимал много других постов

Составлено Ю. В. Латовым по: Мухин А. А. Информационная война в России: участники, цели, технологии. М., 2000.

жено<sup>1</sup>. И это не случайно, потому что природа собственности коренным образом не изменилась. Однако это стало ясно лишь на третьем этапе.

### 2.3.3. Этап 3. Институционализация новой власти-собственности (2001–2008)

После всего хаоса, возникшего в ходе второго этапа, к концу 1990-х гг. стало очевидно, что доминирующей все-таки оказалась система власти-собственности, как на федеральном, так и на региональном уровне. Об этом свидетельствует состав российской экономической и политической элиты (табл. 2-11). Из советской номенклатуры вышли свыше половины лидеров партий и 3/4 лиц, входящих в правительство и окружение президента. Региональная элита укомплектована советской номенклатурой в еще большей степени. Свыше 4/5 ее выходцев работали в советском партийном, комсомольском или хозяйственном аппарате.

Однако это не означает, что в составе элиты не происходило никаких изменений. Если сравнить высшее руководство при

<sup>1</sup> См.: Приватизация по-русски / Под ред. А. Б. Чубайса; Капелюшников Р. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности. С. 99–119; Первалов Ю. В., Гимади И. Э., Добродей В. В. Анализ влияния приватизации на деятельность промышленных предприятий. М., 2000.



Таблица 2-11

**Состав российской политической и экономической элиты высшего уровня, середина 1990-х гг.  
(в % от общей численности элитной группы)**

	Высшее руководство	Лидеры партий	Региональная элита	Правительство	Бизнес-элита	В целом
Всего из номенклатуры	75,0	57,1	82,3	74,3	61,0	69,9
Партийной	21,2	65,0	17,8	0	13,1	23,4
Комсомольской	0	5,0	1,8	0	37,7	8,9
Советской	63,6	25,0	78,6	26,9	3,3	39,5
Хозяйственной	9,1	5,0	0	42,3	37,7	18,8
Другой	6,1	10,0	0	30,8	8,2	11,0

*Источник: Крыштановская О. Трансформация старой номенклатуры в новую российскую элиту // Общественные науки и современность. 1995. № 1. С. 65 (основой данных послужили социологические исследования, которые проводились сектором изучения элиты Института социологии РАН под руководством О. Крыштановской в 1989—1994 гг.).*

Брежнев, Горбачев и Ельцин, то совершенно очевидно значительное уменьшение технократов (с 88,5% при Брежнев до 36,4% при Ельцин) и удвоение лиц, получивших экономическое или юридическое базовое образование (с 11,5 до 22,7%)<sup>1</sup>. Эти сдвиги стали еще более заметны к концу 1990-х гг.

В начале XXI в. наметились новые тенденции: в высшем руководстве России резко сократилось число лиц, имеющих ученую степень. Если в 1993 г. лица, имевшие степень, составляли 52,5%, то в 2002 г. — только 20,9% (табл. 2-12). Сократилось и число лиц, получивших образование в элитных вузах (с 35,4 до 23,4%). Зато значительно увеличилось число военных (с 11,2 до 25,1%), выходцев из сельской местности (с 23,1 до 31,0%) и земляков главы государства (с 13,2 до 21,3%). Поскольку число ставленников бизнеса сократилось до минимума, то при Путине

<sup>1</sup> См.: Крыштановская О. Трансформация старой номенклатуры в новую российскую элиту // Общественные науки и современность. 1995. № 1. С. 63.

Таблица 2-12

**Изменение характеристик элиты в первые два года правления  
Б. Ельцина и В. Путина, %**

Характеристика элиты <sup>1</sup>	Ельцинская элита (1993 г.)	Путинская элита (2002 г.)
Средний возраст (годы)	51,3	51,5
Женщины	2,9	1,7
Выходцы из сельской местности	23,1	31,0
Лица с высшим образованием	99,0	100,0
Лица, имеющие ученую степень	52,5	20,9
Лица с военным образованием	6,7	26,7
Лица с экономическим и юридическим образованием	24,5	25,7
Лица с образованием, полученным в элитных вузах <sup>2</sup>	35,4	23,4
Земляки главы государства	13,2	21,3
Ставленники бизнеса	1,6	11,3
Военные	11,2	25,1
<p><sup>1</sup> К элите отнесены члены Совета Безопасности РФ, депутаты обеих палат Федерального Собрания РФ, члены Правительства РФ, главы субъектов РФ.</p> <p><sup>2</sup> К категории элитных вузов отнесены МГУ, МГИМО, Институт иностранных языков, Высшая партийная школа, Высшая коммерческая школа, Академия народного хозяйства при Совете Министров СССР, Академия общественных наук при ЦК КПСС, Московский финансовый институт, Академия внешней торговли, Дипломатическая академия.</p>		

*Источник: Крыштановская О. Режим Путина: либеральная мелитократия? // Pro et Contra. 2002. Т. 7. № 4. С. 161.*

началась обратная тенденция: их число возросло от 1,6% в 1993 г. до 11,3% в 2002-м.

Большинство руководителей предприятий по-прежнему уповают на государство и добровольно готовы передать большую часть своей ответственности, что наглядно показывают результаты многочисленных социологических исследований.

Экспресс-опрос 27 директоров крупнейших предприятий Нижегородской области, например, ясно показал, что зона ответственности областной власти по-прежнему велика, а зона ответственности бизнес-элиты по-прежнему ограничена. До сих пор бизнес-элита не является самостоятельным экономическим субъектом. Она по-прежнему стремится ограничить свою ответственность лишь внутривладельческой деятельностью и прямыми отношениями с заказчиками и поставщиками, отдавая на откуп администрации такие важные вопросы, как формирование правил доступа к ресурсам, контроль за соблюдением качества выпускаемой потребительской продукции, антикризисное управление и важнейшие вопросы социально-экономического развития региона.

Большой круг вопросов сохраняется и в зоне совместной ответственности. Среди них такие важные вопросы, как занятость, оплата труда, повышение квалификации, социальное и медицинское страхование, разработка стратегических планов развития крупнейших (бюджетообразующих) предприятий, важнейшие вопросы инновационной и инвестиционной политики, не говоря уже о создании инфраструктуры и лоббирования отраслевых интересов на федеральном уровне. В результате баланс де-юре и де-факто складывается явно в пользу областной администрации<sup>1</sup>.

О том, что фактически происходит не формирование системы частной собственности, а укрепление имущественного положения лиц, стоящих у власти, свидетельствует и анализ двух перечней предприятий, запрещенных к приватизации<sup>2</sup>. Формально (де-юре) эти документы свидетельствуют о сокращении сферы государственной собственности и расширении собствен-

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: *Nureev R., Runov A. Russia: Whether Deprivatization is Inevitable? Power-Property Phenomenon as a Path Dependence Problem: Report Prepared for International Society for New Institutional Economics (ISNIE) 5th Annual Conference «Institutions and Governance». USA, Berkeley, California, September 13–15, 2001.*

<sup>2</sup> См.: постановление Правительства РФ от 18 сентября 1995 г. № 949 «О перечне акционерных обществ, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства, закрепленные в федеральной собственности акции которых не подлежат досрочной продаже»; постановление Правительства РФ от 17 июля 1998 г. № 784 «О перечне акционерных обществ, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства, закрепленные в федеральной собственности акции которых не подлежат досрочной продаже».

Таблица 2-13

## Институциональная среда, государство и коррупция

Масштабы госсектора	Институциональная среда	Регулирующие рамки	Коррупция
<b>Плановая экономическая система</b>			
Практически все отрасли	Правительство действует вне правового поля, но использует свою власть для помощи бизнесу. Контракты выполняются благодаря вмешательству чиновников	Активное государственное регулирование для развития производства	Широко распространена в госсекторе, организована
<b>Рыночная экономическая система</b>			
Естественные монополии, коммунальные сооружения, непрестижное производство	Правительство действует в рамках закона и производит минимум общественных благ. Суды обеспечивают выполнение контрактов	Государство соблюдает закон. Регулирующее воздействие минимально	Незначительная, главным образом в госсекторе
<b>Постсоветская сетевая экономическая система</b>			
Еще не приватизированные активы (остаточная государственная собственность)	Правительство действует вне правового поля, и чиновники используют власть для получения ренты. Юридическая система не работает. Контракты выполняются благодаря вмешательству организованной преступности	Хищническое регулирование	Широко распространена как в государственном, так и в частном секторах, неорганизована

Составлено по: Институциональная экономика. М., 2007. С. 538.

ности частной. Однако де-факто они свидетельствуют о росте appetites номенклатуры. Сравнение распределения производственных предприятий первого и второго перечней по отраслям промышленности показывает стремление чиновников получить в частные (точнее, свои) руки наиболее лакомые объекты государственной собственности (нефтяная, топливная, химическая и нефтехимическая, авиационная, атомная и т. д.), причем только на такой стадии, когда для этого созданы необходимые условия.

В табл. 2-13 представлены масштабы госсектора, институциональная среда, характер государственного регулирования и специфика коррупции в условиях плановой, рыночной и постсоветской сетевой экономики. Выводы, которые можно сделать из содержания таблицы, довольно очевидны. Постсоветская сетевая экономика уже не плановая, но еще далеко не рыночная. Она находится на полпути к рынку, хотя, конечно, возможно и обратное движение. Для того чтобы понять, насколько возможен (или неизбежен?) новый виток централизации, остановимся сначала на понятии «остаточная государственная собственность».

## **Глава 3. Что удалось и что не удалось сделать на пути к рыночной экономике?**

Хотя экономисты заявляют, что они исследуют работу рынка, в современной экономической теории роль рынка еще менее ясна, чем роль фирмы.

*Р. Коуз*

### **3.1. Назад к частной собственности или вперед к частной собственности?<sup>1</sup>**

#### **3.1.1. Остаточная государственная собственность**

Действительно, в результате процесса приватизации возник своеобразный экономический институт — остаточная государственная собственность. Он включает в себя не только непосредственно остатки государственной собственности, но и тип хозяйствования, характерный для большинства так называемых частных предприятий, находящихся в руках бывших «красных директоров» или трудовых коллективов, и управляется по-прежнему (патерналистски)<sup>2</sup>, хотя окружающая институциональная среда резко изменилась.

Исторически сила государственной собственности в условиях командной экономики заключалась в том, что она охватывала все народное хозяйство, управлялась из единого центра сверху и должна была служить интересам общества в целом (так называемая общенародная собственность). Это главное преимущество (если оно и теоретически существовало) было окончательно утеряно в ходе приватизации. «Общенародная собственность» превратилась в островки государственной собственности, которые выступают как частная собственность по отношению к другим фирмам (включая и другие государствен-

---

<sup>1</sup> Раздел представляет собой вариант статьи Р. М. Нуреева, А. Б. Рунова «Назад или вперед к частной собственности?» (Общественные науки и современность. 2002. № 5).

<sup>2</sup> См.: *Пригожин А. И.* Цели организаций, стереотипы и проблемы // *Общественные науки и современность.* 2001. № 2. С. 16.

ные предприятия). Это означает, во-первых, что государственная собственность приобрела частную форму и выступает как частное предприятие, поскольку охватывает не все общество в целом, а только его *часть*.

Во-вторых, частной она является еще и потому, что управляется не по единому народно-хозяйственному плану, а по воле местного начальника. Остаточная государственная собственность служит не на благо общества в целом, а на благо тем, кто успел ее «прихватизировать». Это означает, что она может развиваться и не на пользу государства в целом, а во вред ему.

Третья ее особенность заключается в том, что она не является и настоящей частной собственностью, поскольку аллокация ресурсов была осуществлена по остаточному принципу. Этот остаток не заинтересовал реальных частных собственников, а достался выходцам из бывшей советской номенклатуры. В ней сохраняются пережитки так называемой общенародной собственности, как в характере применяемых ресурсов (включая трудовые), так и в организационно-управленческой структуре. Поэтому под остаточной государственной собственностью в экономическом смысле мы понимаем не только предприятия или пакеты, принадлежащие государству, но и все те экономические ресурсы, которые сохранили рудименты традиционной командной экономики. Эти ее особенности и предопределили формальные и неформальные правила игры, а также характер санкций, которые сложились в постсоветской России.

Как уже было отмечено, в процессе приватизации большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а к инсайдерам (в итоге к прежним директорам предприятий), и это привело к тому, что в России не возникло эффективного частного собственника (что в значительной степени обусловило инерционность традиционной экономической системы, медленные темпы ее реструктуризации и мучительный переход к новым формам корпоративного управления). Неудивительно, что бартеризация экономики была одним из закономерных результатов сохранения остаточной государственной собственности. Попытка установления натуральных связей явилась своеобразным воспроизведением (в новых условиях) тех традиционных прямых связей, которые раньше существовали между предприятиями в условиях единого народно-хозяйственного комплекса.

Остаточная государственная собственность воспроизводится и в других типичных для советской системы формах: нецелевое использование бюджетных средств, скрытая оплата труда, неоплачиваемые административные отпуска и др. К ним добавились и другие формы, свидетельствующие о доминировании неформальных правил над формальными: задержки заработной платы, неплатежи, торговля налоговыми освобождениями и др. Несмотря на их существование, формальные отношения между экономическими субъектами не разрываются: нет массового увольнения с предприятий, задерживающих заработную плату, сохраняются отношения между предприятиями и в случае неплатежей. Это своеобразный отношенческий контракт, в котором неформальные отношения превалируют над формальными<sup>1</sup>.

### 3.1.2. Назад к частной собственности?

Естественно возникает вопрос: закончились ли номенклатурные игры? Иными словами, закончилась ли «прихватизация» государственной собственности, с одной стороны, и не возникают ли новые проекты возвращения к тому периоду, когда номенклатура играла роль верховного распорядителя государственной собственности, как это было на «высшей и последней стадии социализма», — с другой. Первую тенденцию отражают программы приватизации, вторую — программы национализации<sup>2</sup>.

Оценивая внесенные на рассмотрение Госдумы проекты национализации, можно заключить, что ни один из них не решает конструктивных задач повышения эффективности использования активов предприятий путем изменения прав собственности. Они либо «консервируют» сложившиеся нерациональные отношения в сфере собственности, делая непоколебимыми позиции остаточной государственной собственности, либо в популистских целях призывают к проведению масштабной нацио-

<sup>1</sup> См.: *Капелюшников Р. И.* «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России). С. 147.

<sup>2</sup> В этом разделе мы опираемся на материалы парламентских слушаний и заседаний по проектам национализации в Государственной Думе 1997—2002 гг. В поиске и подборе материалов неоценимую помощь оказали депутаты и сотрудники аппарата профильного комитета Госдумы по собственности и комитета по экономической политике и предпринимательству. Автор выражает всем им искреннюю признательность за высказанные замечания и комментарии.



нализации, итогом которой может стать лишь хозяйственный хаос и гражданская война.

Хотя законопроекты о национализации нынче не популярны и многие из них в существующем варианте в январе 2002 г. отклонены Государственной Думой, идеи централизации и усиления государственного вмешательства в экономику набирают силу.

Какие же силы заинтересованы в реставрации власти-собственности и какие в развитии системы настоящей частной собственности? Если использовать методологию М. Олсона<sup>1</sup> и развиваемую его сторонниками теорию групп интересов в формировании и эволюции системы прав собственности<sup>2</sup>, то их можно объединить в следующие группы.

Если в СССР интересы власти-собственности были представлены верхушкой партийно-советского аппарата по уровням аппарата; руководством хозяйственных ведомств; командованием военно-промышленного комплекса и верхушкой репрессивного аппарата<sup>3</sup>, то в постсоветской российской экономике это направление отстаивают прежде всего:

- новая номенклатура (чиновники федеральных, региональных органов власти и муниципалитетов);
- владельцы (технократы) экспортно-сырьевых отраслей;
- владельцы (технократы) машиностроительных предприятий оборонно-промышленного комплекса;
- военная номенклатура;
- силовые структуры (МВД, ФСБ и т. д.).

Группа, заинтересованная в системе частной собственности, включает в себя:

- владельцев машиностроительных предприятий комплекса гражданских отраслей;
- собственников предприятий в сфере услуг;
- подавляющее большинство промышленных фирм потребительского комплекса;
- домохозяйства (подавляющее большинство высокооплачиваемых рабочих);
- владельцев среднего и малого бизнеса.

---

<sup>1</sup> См.: *Олсон М.* Логика коллективных действий. М., 1995; *Он же.* Возвышение и упадок народов. Новосибирск, 1997.

<sup>2</sup> См.: *Winecki J.* Resistance to Change in the Soviet Economic System: A Property Rights Approach. L., 1991.

<sup>3</sup> См.: *Кордонский С. Г.* Указ. соч.

И хотя эти группы довольно условны и внутри них еще продолжается процесс размежевания, борьба между этими группами интересов и будет определять содержание деприватизации в России.

Развитие ущербного, криминального капитализма привело к дискредитации рыночной экономики в глазах значительного большинства населения. В этих условиях нарастает недовольство результатами приватизации. Оно повлияло на значительное усиление государства. Это поставило на повестку дня вопрос о частичном пересмотре результатов приватизации. Все чаще и чаще появляются материалы, рассматривающие различные варианты деприватизации. Проанализируем один из них, а именно доклад, подготовленный Межведомственным аналитическим центром<sup>1</sup>. Основные механизмы и инструменты, которые используются или, как представляется, могут использоваться для отчуждения имущества у сегодняшних частных собственников, представлены на рис. 3-1.

В докладе намечены три основных направления перехода частной собственности в государственную:

1) *деприватизация* — частичное восстановление или усиление государственного контроля над уже приватизированными предприятиями;

2) *реприватизация* — повторная приватизация предприятий, в которых предыдущие собственники не выполнили инвестиционные условия и программы (по существу, это смена собственника);

3) *национализация*.

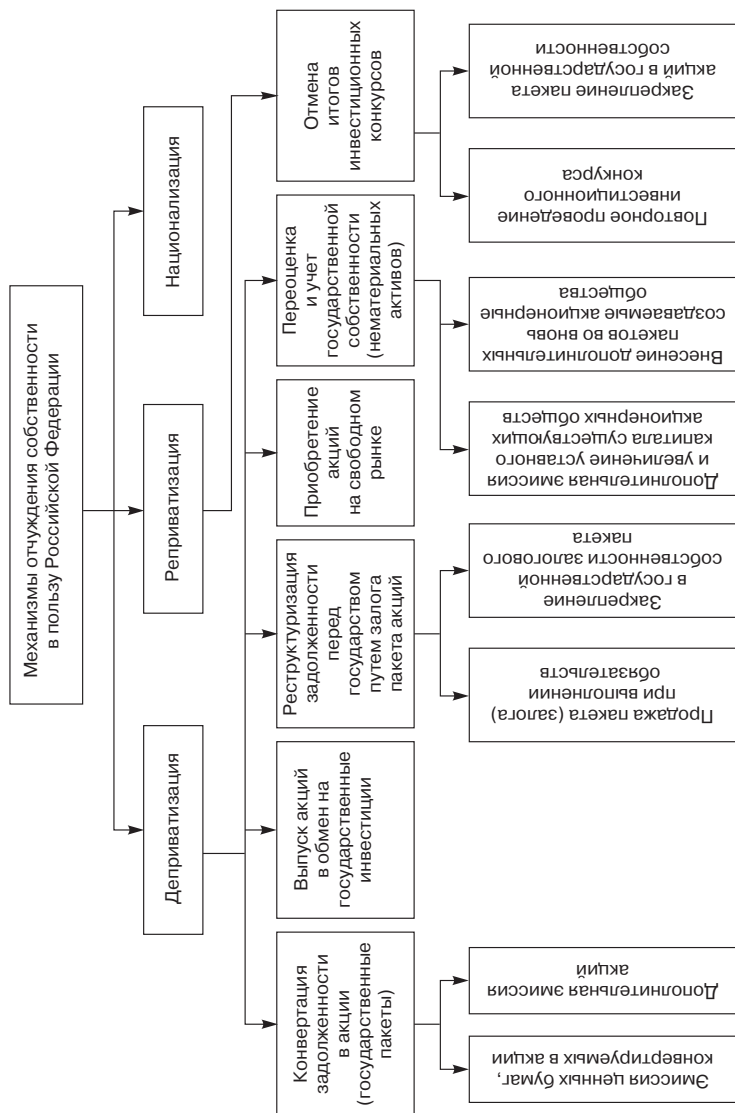
Как показывает практика, наиболее интенсивно рассматриваемые механизмы используются в рамках процессов деприватизации и реорганизации предприятий с государственным участием.

Необходимость деприватизации витает в воздухе. Во всяком случае, в качестве возможного сценария развития ее не исключают экономисты, придерживающиеся разных взглядов<sup>2</sup>. Однако в каком направлении она пойдет и к каким последствиям

---

<sup>1</sup> См.: Совершенствование управления государственной собственностью в условиях рыночной экономики. Заключительный отчет. М., 2000.

<sup>2</sup> См.: Куликов В. Российская приватизация в шестилетней ретроспективе // Российский экономический журнал. 1998. № 1. С. 17—19; Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? // Вопросы экономики. 2000. № 5. С. 59—60.



**Рис. 3-1.** Механизмы и инструменты отчуждения собственности в пользу государства  
 Составлено по: Совершенствование управления государственной собственностью в условиях рыночной экономики. Заключительный отчет. М., 2000.

она приведет? Возможны два варианта деприватизации: государственно-бюрократический («олигархический») и «демократический». Рассмотрим каждый из них подробнее.

В случае государственно-бюрократического варианта деприватизации начнется новый виток роста системы власти-собственности. Объективно это означает шаг назад с точки зрения рыночных реформ, так как предпосылки становления частной собственности будут опять отложены на неопределенное время. Опыт приватизации не может не рассматриваться вне контекста зависимости от предшествующего развития. Приватизация в восточных обществах всегда выступала как временный отход от генеральной линии развития, как подготовка нового витка централизации (в соответствии с «циклом власти-собственности»<sup>1</sup>).

Конечно, это не означает полного возвращения назад. Несомненно, новая централизация произойдет с учетом тех процессов, которые имели место в 1990-е гг. Однако новая централизация будет означать, что произойдет своеобразная абсорбция, включение этих элементов в традиционную систему власти-собственности, подчинения ей, использование их потенциала для укрепления ее на новом витке развития. Для того чтобы в этом убедиться, достаточно провести аналогию между советской пирамидально-сегментарной структурой (см. рис. 1-10) и современной. Место союзного уровня занял федеральный уровень управления, место республиканского — уровень представителей Президента РФ в семи федеральных округах, место областного — уровень субъектов Федерации.

Усиление центральной власти может быть эффективно лишь при опоре на реальные экономические механизмы. Наиболее универсальными являются две основные формы вмешательства государства в экономику: это государственное предпринимательство и государственное регулирование<sup>2</sup>. Первая форма ставит на повестку дня вопрос о национализации. В контексте усиления централизации национализация может охватить не отдельные предприятия, а целые подотрасли и отрасли, что

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: Экономические субъекты в постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. *Р. М. Нуреева*. 2-е изд. М., 2003. Введение.

<sup>2</sup> Вопросы государственного регулирования будут рассмотрены в следующих главах.

приведет к дальнейшему укреплению региональной и муниципальной собственности как звеньев единой государственной собственности. Резко вырастет государственный сектор и государственный контроль за деятельностью частного сектора. В этом объективно заинтересованы центральные и местные власти. Это означает усиление не «государства защищающего», а «государства производящего»<sup>1</sup>. К тому же это может прикрываться патриотическими (сильная Россия, Великая держава и т. д.) или коммунистическими (борьба с нищетой, социальным неравенством и т. п.) лозунгами со всеми уже известными нашей стране последствиями.

Совсем по-другому сложится развитие в случае «демократического» варианта деприватизации. Демократический вариант централизации также предполагает перегруппировку собственности. Однако цель этой перегруппировки иная: максимально эффективно служить развитию рынка. Дело в том, что в настоящее время государственная собственность чрезвычайно неэффективна. Степень государственного участия в подавляющем большинстве смешанных предприятий (около 80%) не превышает 50%.

Правда, во второй половине 1990-х гг. наметилась тенденция к перегруппировке существующего государственного капитала, сосредоточению его лишь на определенном наборе предприятий. Это выразилось в повышении государственного и муниципального участия в капитале акционерных обществ, образованных в результате приватизации. С 1994 по 1998 г. доля предприятий, в которых государство владеет свыше 50%, увеличилась почти в 7 раз, а доля предприятий, в которых государство владеет не более 15%, уменьшилась в 10 раз.

Однако еще рано говорить о том, что эта концентрация привела к существенному повышению эффективности государственного сектора. Между тем концентрация госсобственности в ряде ключевых отраслей могла бы существенно повысить эффективность функционирования частного сектора и эффективность экономики в целом. Это прежде всего касается промышленной и финансовой инфраструктуры, без укрепления которой невозможно эффективное развитие рыночной экономики.

---

<sup>1</sup> См.: *Бьюкенен Дж.* Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. М., 1997. С. 207—444.

Однако это предполагает формирование государственной собственности не по остаточному принципу, не по принципу служения личным интересам бюрократии, а по принципу повышения эффективности народного хозяйства в целом, принципу, отвечающему долгосрочным интересам развития экономики России. Это означает коренной переход от «государства производящего» к «государству защищающему», создающему институциональные предпосылки для развития системы частной собственности. При этом: а) издержки по защите прав собственности несет государство (как в развитой рыночной экономике); б) права собственности могут обмениваться без высоких трансакционных издержек, обеспечивая эффективное распределение ресурсов и решая проблему внешних эффектов и в) в долгосрочной перспективе собственность защищена от экспроприации. Этот путь гораздо более сложный, однако он отвечает потребностям не тех или иных слоев бюрократии, а всего общества в целом.

#### *Из истории институциональных идей*

### **ДЖЕЙМС БЬЮКЕНЕН: ГОСУДАРСТВО ЗАЩИЩАЮЩЕЕ И ГОСУДАРСТВО ПРОИЗВОДЯЩЕЕ**



**Джеймс Бьюкенен  
(р. 1919)**

В отличие от Ф. Хайека Нобелевский лауреат 1986 г. по экономике Джеймс Бьюкенен исходит из первостепенной важности формирования не конституционных органов, а конституционных норм и правил. В связи с этим важное значение имеет обоснованное в «Границах свободы» (1975) последовательное разграничение Дж. Бьюкененом двух разных функций государства:

- 1) государство защищающее и
- 2) государство производящее.

Первая функция является результатом соглашения людей и своеобразным гарантом соблюдения ими конституционного договора. Обеспечение соблюдения прав в обществе означает прыжок от анархии к политической организации.

Вторая характеризует государство как производителя общественных благ. Эта функция государства возникает на базе конституционных прав и свобод как своеобразный договор между гражданами по поводу удовлетворения их совместных потребностей в ряде товаров и услуг. Здесь и заложена угроза Левиафана. Дж. Бьюкенен предлагает набор правил, которые препятствовали бы развитию государства в направлении авторитарического режима.

В работе «Границы свободы» Дж. Бьюкенен анализирует закон не просто как общественное благо, а как общественный капитал. Любое капитальное благо может приносить доход. Однако ценность инвестиций снижается с течением

времени, также как с ростом амортизационных отчислений уменьшается стоимость орудий производства, в которые инвестировали определенную сумму денег. «Система законов, формализованы они на практике или нет, — пишет Дж. Бьюкенен, — представляет из себя общественный капитал, отдача от которого повышается с течением времени... Если капитал приносит доход сразу же после инвестирования, ...то в случае с законом... выгоды, заключающиеся в росте стабильности межиндивидуальных взаимоотношений, увеличиваются с течением времени во все возрастающей пропорции»<sup>1</sup>.

Поэтому значение хороших законов трудно переоценить, и уж тем более такого основного закона, как Конституция. Игнорирование хороших законов (особенно в случае отсутствия эффективной системы положительных и отрицательных стимулов, обеспечивающих их выполнение) может иметь трагические последствия. «На практике, — пишет Дж. Бьюкенен, — общественный капитал может быть потерян навсегда, если он был однажды размыт»<sup>2</sup>. Поэтому возникает проблема принятия эффективных мер принуждения к выполнению закона.

Для нарушителей законов должна быть предусмотрена система наказаний. Однако при их осуществлении возникает «дилемма наказания»: «для обеспечения такого общественного блага, как законопослушание, должно быть произведено такое общественное «антиблаго», как наказание»<sup>3</sup>. Издержки наказания включают два элемента: издержки выявления нарушителей и издержки наказания нарушителей. Именно последние и рассматриваются Бьюкененом как «антиблаго». Наказание обязательно налагается *ex post* («после»), хотя мера наказания должна быть выбрана *ex ante* («до»). По мнению Бьюкенена, никакое наказание не возмещает полностью ущерба, не восстанавливает *status quo ante*. Однако наказания все же должны применяться, поскольку они предотвращают нарушения, которые могли бы быть совершены в будущем, если бы не было наказаний. Поэтому создание эффективного политического режима требует действенной правоохранительной системы — эффективной благодаря не столько тяжести наказаний, сколько их неотвратимости. Эта идея особенно актуальна для постсоветской России.

В этом смысле американская конституционная экономика чрезвычайно похожа на германский ордолиберализм<sup>4</sup>. Поэтому отметим здесь лишь парадокс обеих теорий, который заключается в том, что *они стремятся ослабить воздействие государства на рыночную экономику, опираясь на государство*, достаточно сильное, чтобы навязать обществу «правила игры» и контролировать их соблюдение. Роль государства значительно возрастает в переходный период, когда необходимо серьезное преобразование традиционных институтов, выработка принципиально новых «правил игры». Именно такая проблема стоит перед современной Россией.

Понимая это противоречие, Бьюкенен тем не менее настаивает на «минимальной политизации рыночного порядка» в переходной экономике, считая

---

<sup>1</sup> Бьюкенен Дж. М. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном. Пер. с англ. / Под ред. Р. М. Нуреева // Бьюкенен Дж. М. Соч. Гл. 4—10. С. 232, 234—235.

<sup>2</sup> Там же. С. 235.

<sup>3</sup> Buchanan J. M. *The Limits of Liberty*. Chicago, 1975. P. 133.

<sup>4</sup> См.: Нуреев Р. Теория общественного выбора. Гл. 3.

главными условиями успеха реформ, во-первых, «децентрализованное распределение возможностей производства экономических ценностей, равно как и четкое политико-правовое признание такого распределения», и, во-вторых, создание системы добровольного обмена между частными собственниками «принадлежащими им правами на имущество», подкрепленной политическим и правовым строем<sup>1</sup>. Конечно, эти условия недостаточны для становления развитой рыночной экономики, но они — необходимый минимум.

Поскольку бюрократическое регулирование наиболее велико в развивающихся и переходных экономиках, то именно в этих странах масштабы теневой экономической деятельности оказываются наиболее громадными.

Ситуация в России гораздо сложнее: выделить чисто легальный и чисто нелегальный сектора экономики довольно сложно. Почти на каждом предприятии, в той или иной пропорции, присутствует и легальная, и нелегальная деятельность. Российская экономика скорее «двухполосная», чем двухсекторная. Это, однако, не избавляет нас от необходимости исследовать эти процессы в чистом виде, так как увеличение нелегальной деятельности сужает сферу легальной и наоборот.

Раскол общества на легальный и нелегальный бизнес «оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и многочисленных трудностях в формулировании макроэкономической политики»<sup>2</sup>, и отнюдь не освобождает общество от необходимости совершенствования институциональной структуры.

Важно не только принятие хороших законов, но и прежде всего обеспечение мер по их реальному воплощению в жизнь. Без эффективной системы обеспечения претворения их в жизнь, без принуждения (*enforcement*) вряд ли заработают в России даже самые лучшие законы. Однако принятие таких законов минимально необходимо.

Следующим шагом является создание таких условий, которые У. Нисканен назвал «мягкой инфраструктурой». Введенное

---

<sup>1</sup> См.: Бьюкенен Дж. М. Минимальная политизация рыночного порядка // От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик. М., 1993. С. 111.

<sup>2</sup> *Coto Э. де.* Иной путь. Невидимая революция в «третьем мире». М., 1995. С. 216.



У. Нисканеном понятие «мягкая инфраструктура» означает увеличение экономических прав человека (укрепление доверия, прав собственности, честности и ответственности при выполнении контрактов, повышение терпимости к инакомыслию, обеспечение гарантий прав меньшинства и т. п.) и создание таких неформальных «правил игры», без которых функционирование рыночной экономики невозможно.

Важно последовательно проводить различия между позднефеодальным стяжательством и раннекапиталистическим предпринимательством, т. е. деланием денег путем надувательства и обмана и деланием денег в соответствии с законами рынка, в соответствии с законами конкуренции. Необходимо создание такой атмосферы, при которой большинству участников рынка станет невыгодно позднефеодальное стяжательство, а выгодно раннекапиталистическое предпринимательство. Только при обеспечении таких правил игры заработают «хорошие законы».

Однако в современной России к порочным кругам в экономике добавляются порочные круги политической нестабильности. В условиях нестабильного политического режима высока опасность нарушения прав собственности, национализации частных предприятий, ограничения вывоза прибылей и т. д. Все это резко повышает трансакционные издержки. Угроза экспроприации в случае прихода к власти крайне левых (или правых) партий, а также высокие трансакционные издержки не благоприятствуют привлечению в страну иностранных инвестиций, с одной стороны, и увеличивают бегство национального капитала за границу — с другой. Низкие темпы сбережения отражаются на низких темпах инвестирования, что приводит к стагнации или даже падению национального производства, высокому уровню инфляции, что, кроме всего прочего, способствует росту маргиналов и усилению социальной напряженности. Рост бедности и обострение социальных конфликтов, в свою очередь, создают благоприятную почву для популяризации идей крайне левых (или правых) группировок, а это создает угрозу резких политических изменений со всеми вытекающими из них негативными последствиями.

Сложность ситуации заключается также и в том, что негативные количественные изменения, накапливаясь, переходят в новое качественное состояние. Возникают так называемые ин-

ституциональные ловушки, приводящие к тому, что дальнейшее развитие начинает идти не в сторону рынка, а в направлении к псевдорыночным формам<sup>1</sup>.

### 3.1.3. Вперед к частной собственности?

Для того чтобы осуществить переход к настоящей частной собственности, надо наполнить возникшую частную форму частным содержанием.

Частная собственность обладает целым набором положительных эффектов, в числе которых фиксация экономического потенциала активов, интеграция разрозненной информации, развитие ответственности собственников, повышение ликвидности активов, развитие общественных связей и паспортизация сделок<sup>2</sup>, что создает предпосылки для экономической свободы. К тому же экономическая свобода — фундамент и составная часть свобод гражданского общества. Она выступает прежде всего как необходимое средство достижения политической свободы; в свою очередь, политическая свобода есть гарант экономической свободы.

Под **системой собственности** неoinституционалисты обычно понимают все множество формальных правил и неформальных ограничений, регулирующих доступ к редким ресурсам<sup>3</sup>. Кроме того, в систему целесообразно включить экономических агентов, которые устанавливают права собственности, а также гарантов, обеспечивающих выполнение указанных правил.

Исходя из принятого в теории прав собственности понимания собственности необходима корреляция между зоной прав и зоной ответственности для каждого субъекта собственности. Принцип при этом такой: оптимальное распределение прав собственности предполагает ситуацию, когда принятие на себя риска происходит в соответствии с принадлежащими правами (кластерами отдельных правомочий) и степенью (не) склонности к риску.

Можем ли мы говорить, что вся возникающая в России частная собственность является остаточной государственной собствен-

<sup>1</sup> См.: Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы.

<sup>2</sup> См.: Сото Э. де. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М., 2001. С. 53—67.

<sup>3</sup> См.: Alchian A. Some Economics of Property Rights // Politico. 30. No. 4. P. 816—829; Кузьминов Я. И., Юдкевич М. М. Указ. соч. Ч. 2. С. 68—71.

ностью? Конечно, нет. Наряду с псевдочастной уже возникает настоящая частная собственность. Тенденция к сокращению бартера, например, свидетельствует об уменьшении доли и влияния остаточной государственной собственности.

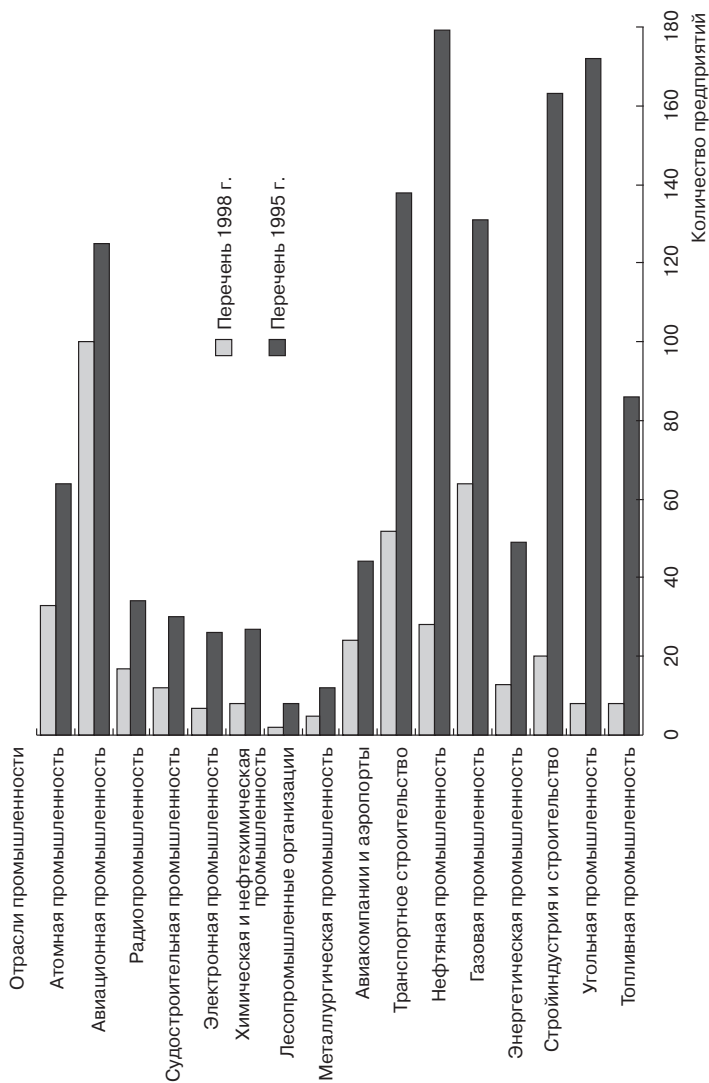
К иным последствиям приводит в настоящее время продолжающийся процесс приватизации государственной собственности, который приобретает все более «эксклюзивный» характер. Аппетиты новоявленной буржуазии по-прежнему пока полностью не удовлетворены. Однако вкус ее становится все более тонким и изысканным. Она стремится приобрести ныне не любые куски государственной собственности, а наиболее прибыльные и эффективные.

Сравнивая распределение производственных предприятий, запрещенных к приватизации, из первого (1995) и второго (1998) перечней по отраслям промышленности (рис. 3-2), видим изменение, которое отражает стремление чиновников получить в частные руки наиболее лакомые объекты государственной собственности. В 2002 г. прошла новая волна приватизации, и, несомненно, лучшие куски государственной собственности достались крупнейшим интегрированным бизнес-группам (ИБГ). Интегрированные бизнес-группы — своеобразный аналог американских трестов начала XX в. С известной долей условности их можно разделить по типу интегрирующих отношений на управленческие и имущественные. Первые выступают как своеобразная модификация власти-собственности, вторые — как новая частная собственность<sup>1</sup>.

С конца XX в. ИБГ приобретают все большее и большее значение в движении вперед к частной собственности<sup>2</sup>. В условиях высокой неопределенности и отсутствия доверия между предприятиями складываются своеобразные финансово-экономические комплексы, включающие в себя промышленные предприятия, коммерческие банки, страховые компании и другие дочерние структуры, значительно снижающие транзакционные издержки ведения бизнеса. В 2000 г. в восьми крупнейших из них было занято 2% общей численности занятых в российской экономике, при этом они производили почти

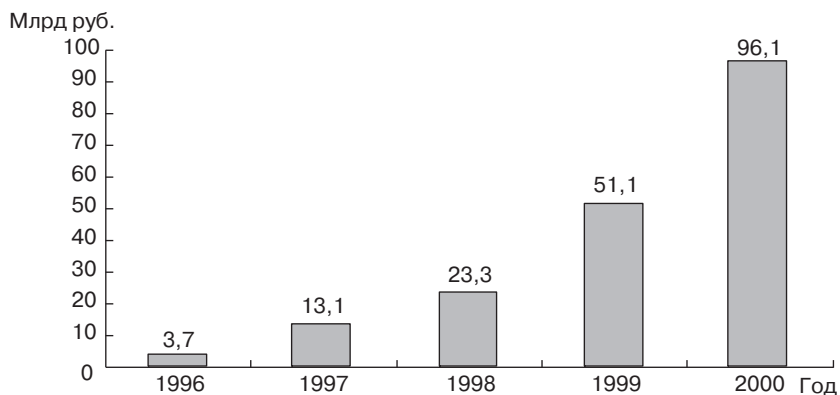
<sup>1</sup> См.: *Авдашева С. Б., Балюкевич В. П., Горбачев А. В.* и др. Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках. М., 2000; *Паннэ Я. Ш.* Олигархи: Экономическая хроника, 1992—2000. М., 2000.

<sup>2</sup> См.: *Паннэ Я. Ш.* Указ. соч.



**Рис. 3-2.** Изменение числа предприятий, находящихся в федеральной собственности и запрещенных к полной приватизации

Составлено по: постановления Правительства РФ от 18 сентября 1995 г. № 949 и от 17 июля 1998 г. № 784 (с изменениями на март 2000 г.).



**Рис. 3-3.** Финансирование инвестиционных программ ИБГ за счет собственных средств

*Источник:* Дынкин А., Соколов А. Интегрированные бизнес-группы в российской экономике // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 78–95.

1/4 ВВП, а их продукция составляла 1/4 российского экспорта<sup>1</sup>. Большинство ИБГ выросло из энергетических и сырьевых компаний и (благодаря природной ренте) в настоящее время обладают значительными финансовыми средствами, позволяющими им наращивать экономический потенциал. С 1996 по 2000 г. их капиталовложения в собственные инвестиционные проекты удваиваются почти ежегодно (рис. 3-3), и они становятся одними из главных инвесторов российской экономики.

Важно подчеркнуть, что ИБГ развили свою деятельность в значительном числе российских регионов (табл. 3-1). Так, если в 1993 г. «ЛУКойл» оперировал в пяти регионах, то в 2000 г. — уже в 21, соответственно «Интеррос» — в 1 и 23, «Альфа-групп» в 2 и 37 регионах. Крупнейшие ИБГ в настоящее время уже являются политическими и экономическими конкурентами региональной элиты. Они объективно заинтересованы в унификации законодательной среды и создании единого экономического пространства на территории РФ. Уже сейчас некоторые из них осуществляют реструктуризацию остаточной государственной собственности. Скупая предприятия, они оптимизиру-

<sup>1</sup> См.: Дынкин А., Соколов А. Интегрированные бизнес-группы в российской экономике // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 90.

Таблица 3-1

**Субъекты Российской Федерации с активным участием крупнейших ИБГ  
(на начало 2001 г.)**

Интегрированные бизнес-группы	Количество субъектов Федерации с активным участием предприятий ИБГ
«ЛУКОЙЛ»	22
«ЮКОС»	28
«Интеррос»	24
«Сургутнефтегаз»	10
«Альфа-групп»—«Ренова»	38
«Сибирский алюминий»—«Сибнефть»	16
«Северсталь»	8
АФК «Система»	42

*Источник:* Дынкин А., Соколов А. Интегрированные бизнес-группы в российской экономике // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 78—95.

ют их организационную структуру и финансы в целях повышения рыночной стоимости активов и реализуют непрофильные (с их точки зрения) подразделения (например, покупка, реструктуризация и продажа «Альфа-групп» кондитерской фабрики «Большевичка», «Борского стекольного завода» и др.).

В развивающейся экономике резко возрастают альтернативные издержки ведения бизнеса, опирающегося на неформальные отношения. В условиях экономического роста неопределенность внешней среды, необязательность партнеров, отсутствие доверия, нарушение контрактов обходятся все дороже. Однако «спонтанный сдвиг «снизу» в пользу большей формализации и «прозрачности» способов экономического взаимодействия, — отмечает Р. И. Капелюшников, — может обеспечить долгосрочный эффект, только если он будет поддержан «сверху» — законодательно, организационно и политически»<sup>1</sup>.

Возможность такой поддержки «сверху» появилась с приходом к власти администрации В. В. Путина. «Путинский про-

<sup>1</sup> Капелюшников Р. И. «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России). С. 154.

ект», как известно, включал целую систему мер: «(1) Политическое и экономическое ослабление элитных групп, заинтересованных в сохранении прежнего порядка...; (2) унификация законодательного пространства, устранение противоречия между нормами и процедурами, действующими... на разных уровнях правовой административной системы; (3) сокращение числа и упрощение содержания формальных ограничений, а также издержек, связанных с их соблюдением; (4) ужесточение санкций за нарушение законов и контрактных установлений»<sup>1</sup>. Сложность, однако, заключается в том, что претворять в жизнь эту программу придется государственному аппарату, в котором еще живы методы и технологии советской номенклатуры. Поэтому есть опасность, что радикальные изменения могут превратиться в персональные подвиги и в усложнение бюрократической процедуры контроля, которая позволит извлекать политическую ренту.

Это означает, что в долгосрочном плане необходим переход от модели «политической модернизации» институциональной среды, предполагающей активное предложение институтов со стороны правительства, к модели «рыночной модернизации», учитывающей спрос на институты со стороны самих участников рынка<sup>2</sup>.

При этом конкретные меры по развитию частной собственности и реализуемая в связи с этим экономическая политика в сфере приватизации и возможной деприватизации, по нашему мнению, должны основываться на двух общих принципах: во-первых, на комплексном подходе к проблемам реформы законодательства о собственности, во-вторых, на создании системы экономических стимулов для всех фактических обладателей отдельных правомочий собственности.

Кроме того, для разрушения института остаточной государственной собственности сегодня в России необходимо:

- 1) радикально реформировать государство. Перейти от «государства производящего» к «государству защищаемому»;
- 2) реорганизовать государственные унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения (как на феде-

---

<sup>1</sup> Капелюшников Р. И. «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России). С. 155.

<sup>2</sup> См.: Cadwell C. and Polishchuk L. Evolving Demand for Institutions in Russian Economy: Implications for Economic Reform (Paper presented at the conference «Modernization of Russian Economy», Moscow, April 2001).

ральном, так и на региональном и муниципальном уровнях), либо в казенные предприятия или учреждения, либо в акционерные общества (с возможностью дальнейшей приватизации). Резко ужесточить контроль за финансово-хозяйственной деятельностью государственных предприятий;

3) направить значительные средства на развитие судебной системы и увеличить ее независимость от исполнительной власти. Это подразумевает: а) увеличение числа судей и судов (тогда у предпринимателей отпадет необходимость обращаться за разрешением хозяйственных и административных споров к тем же чиновникам, тем самым уменьшится власть чиновников, которые сегодня часто выступают как фактические «третьи стороны» при разрешении хозяйственных проблем); б) увеличение объема выпуска литературы с толкованиями законов и описанием правоприменительной практики, так чтобы к этой информации имел доступ любой желающий; в) ужесточение санкций за административные правонарушения чиновников;

4) стимулировать развитие малого и среднего бизнеса как носителя идеологии свободной индивидуализированной частной собственности;

5) усилиями средств массовой информации формировать у населения положительный образ бизнесмена;

б) для выработки экономической политики активно использовать методологию институционального проектирования с учетом предпочтений предпринимателей, менеджеров и собственников и всех заинтересованных сторон. При этом обращать особое внимание на наличие бюрократии как сильной группы интересов на политическом рынке.

Только такая активная программа позволит сделать новый шаг вперед на сложном пути формирования настоящей частной собственности.

Нам необходимо понимание, какую систему экономических связей мы хотим создать, какие инструменты проведения реформ можно использовать в конкретных условиях современной России. Таким образом, общество предъявляет социальный заказ на разработку российской модели смешанной экономики. Создать такую модель можно только при ясном понимании ее сходства и отличия от других моделей развития экономики. При этом важно не совершить ошибку, противоположную первоначальной, — не преувеличить степень отличия российского хозяйства от зарубежных моделей.



Необходимо четко понимать, что надежды построить преуспевающую рыночную экономику, например, за ближайшие 500 дней просто иллюзия. Рыночная модернизация экономики России — длительный процесс, и нам надо найти в себе мужество научиться жить самим и научить других жить в этих непростых условиях. В связи с этим резко возрастает роль экономического образования вообще и экономической науки в частности.

Идеи теорий развития представляют огромную ценность для современной России. Особенно это относится к институциональным концепциям, которые в нашей стране пока еще слабо известны не только широкой общественности, но даже специалистам. В связи с этим первостепенной задачей экономистов должны стать их изучение и максимальная популяризация.

### **3.2. Бизнес в начале XXI века, или Как проводить реформы**

С 2004 г. Всемирный банк публикует доклады «Doing Business», посвященные опыту проведения реформ в различных странах (охватывают 175 стран мира). Все страны ранжируются с точки зрения набора показателей, включающего 10 областей ведения бизнеса, а именно:

- 1) создание новой компании;
- 2) получение лицензий и разрешений;
- 3) трудовые отношения;
- 4) регистрация собственности;
- 5) получение кредитов;
- 6) защита интересов инвесторов;
- 7) уплата налогов;
- 8) международная торговля;
- 9) принудительное обеспечение выполнения контракта;
- 10) ликвидация компании.

Методика опирается прежде всего на те показатели, которые поддаются численной оценке и, следовательно, могут быть использованы как для анализа изменений значения во времени, так и для сравнения аналогичных показателей между странами. Рейтинг присваивается в соответствии с количеством проведенных реформ в стране и их значимостью.

В соответствии с методикой проекта «Doing Business» сначала отбираются страны, осуществившие три реформы в указанных

Таблица 3-2

## Первая десятка стран по итогам реформ 2005—2006 гг.

Страна	Создание новой компании	Получение лицензий и разрешений	Трудовые отношения	Регистрация собственности	Получение кредитов	Защита интересов инвесторов	Уплата налогов	Международная торговля	Принудительное обеспечение выполнения контрактов	Ликвидация компании
Грузия	✓	✓	✓		✓			✓	✓	
Румыния		✓	✓		✓	✓		✓		✓
Мексика	✓					✓	✓			
Китай	✓				✓	✓		✓		
Перу	✓				✓	✓		✓	✓	х
Франция		✓			✓			✓	✓	✓
Хорватия	✓			✓					✓	
Гватемала	✓	✓		✓						
Гана				✓			✓	✓		
Танзания	✓			✓		✓		✓		

Источник: Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 6.

выше областях. Далее эти страны распределяются в зависимости от изменения их показателей благоприятности для условий ведения бизнеса по отношению к соответствующим показателям предыдущего года. Таким образом, чем больше прогресс, тем выше рейтинг страны в списке реформаторов. Первая десятка стран по итогам реформ 2005—2006 гг. представлена в табл. 3-2. Знак «X» означает реформы с негативным эффектом. Российская Федерация по индексу благоприятности условий для предпринимательской деятельности занимает 96-е место из 175 наблюдаемых стран.

Страны с наилучшими и наихудшими условиями для создания компании приведены в табл. 3-3. Впереди здесь Канада, Ав-

Таблица 3-3

**Страны с наилучшими и наихудшими условиями  
для создания компании**

Наилучшие условия	Рейтинг	Наихудшие условия	Рейтинг
Канада	1	Таджикистан	166
Австралия	2	Гаити	167
Новая Зеландия	3	Эритрея	168
США	4	Того	169
Гонконг (Китай)	5	Ангола	170
Ирландия	6	Йемен	171
Румыния	7	Конго, Демократическая Республика	172
Пуэрто-Рико	8	Западный берег р. Иордан и сектор Газа	173
Великобритания	9	Чад	174
Ямайка	10	Гвинея-Бисау	175
Примечание: общий рейтинг страны рассчитывался как средняя величина для отдельных показателей процесса открытия компании в данной стране, как количество процедур, их продолжительность, затраты и величина минимального оплаченного капитала.			

*Источник:* Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 13.

стралия, Новая Зеландия, США и Гонконг, а замыкают список Йемен, Демократическая Республика Конго, Западный берег р. Иордан и сектор Газа, Чад и Гвинея-Бисау. Россия по этому показателю занимает 33-е место. Среднее количество процедур, необходимых для создания компании, по подсчетам экспертов Всемирного банка, составляет семь, на них уходит почти месяц (28 дней). Это составляет 2,7% дохода на душу населения.

В 2005—2006 гг. 43 страны упростили процесс регистрации новой компании. В 10 странах-лидерах (Португалия, Япония, Мадагаскар, Македония, Китай, Грузия, Ирландия, Лаос, Марокко, Сальвадор) общее количество процедур за этот период сократилось на 11%, сроки — на 34%, затраты — на 33% и минимальный размер капитала — на 57%<sup>1</sup>.

Принцип, который можно порекомендовать реформаторам всех стран, довольно прост — это принцип упрощения. Запутанные и сложные процедуры регистрации компании не только усложняют жизнь бизнесменов, но и способствуют росту коррупции, особенно в развивающихся странах. Чем сложнее процедура, тем проще нажиться и получить взятку при каждом затруднении, возникающем при регистрации компании.

В табл. 3-4 приведены страны с наиболее простыми и наиболее сложными условиями получения лицензии. В передовых странах для регистрации компании нужно не более 10 процедур, а в тех странах, которые завершают список, число таких процедур превышает три-четыре десятка. Россия в этом списке занимает 163-е место из 175 стран, по которым ведется наблюдение. И хотя число таких процедур в России достигает всего 22, на них уходит полтора года (531 день). Это в 1,5 раза больше, чем в среднем в странах Восточной Европы и Центральной Азии. И затраты на получение лицензий и разрешений почти в 3 раза превышают доход на душу населения (или, точнее, составляют 275,3%).

Страны, где требуются дополнительные лицензии для ведения коммерческой деятельности, показаны на рис. 3-4. Любопытно отметить, что излишние лицензионные требования преобладают не в наиболее богатых, а в наиболее бедных странах.

В настоящее время существует много законов, защищающих лиц наемного труда. Это и законы о минимальной заработной плате, и о начислении премиальных за сверхурочную работу, и

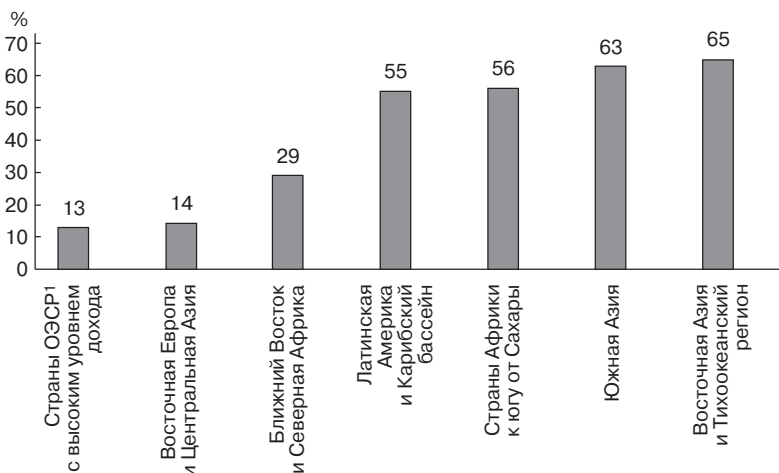
<sup>1</sup> См.: Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 15.

Таблица 3-4

## Страны с наиболее простыми и наиболее сложными условиями получения лицензий

Процедуры (количество)		Сроки (количество дней)			Затраты (% дохода на душу населения)						
Наименьшее	Наибольшее	Наименьшее	Наибольшее	Наименьший	Наибольший						
Дания	7	Китай	29	Корея, Республика	52	Непал	424	Палау	6,8	Замбия	1766
Новая Зеландия	7	Гвинея	29	Финляндия	56	Суринам	431	Тринидад и Тобаго	9,9	Мали	1813
Вануату	7	Египет	30	Белиз	66	Камерун	444	Сент-Винсент и Гренадины	10,6	Сербия	1947
Гренада	8	Чешская Республика	31	США	69	Бразилия	460	Таиланд	11,1	Конго, Демократическая Республика	2282
Швеция	8	Буркина-Фасо	32	Дания	70	Нигерия	465	Маврикий	13,7	Босния и Герцеговина	2423
Маршалловы Острова	9	Казахстан	32	Сент-Китс и Невис	72	Босния и Герцеговина	467	Австралия	13,8	Гвинея-Бисау	2665
Сент-Люсия	9	Тайвань (Китай)	32	Микронезия	73	Зимбабве	481	Чешская Республика	14,5	Нигер	2987
Таиланд	9	Турция	32	Соломоновы Острова	74	Россия	531	Сент-Китс и Невис	15,2	Танзания	3797
Франция	10	Молдова	34	Сент-Винсент и Гренадины	74	Кот-д'Ивуар	569	Исландия	15,7	Черногория	5869
Ирландия	10	Сьерра-Леоне	48	Канада	77	Иран	668	США	16	Бурundi	8808

Составлено по: Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 21.



**Рис. 3-4.** Страны, где требуются дополнительные лицензии для ведения коммерческой деятельности

Составлено по: Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 22.

Таблица 3-5

**Страны с наилучшими и наихудшими условиями для найма и увольнения**

Наилучшие условия	Рейтинг	Наихудшие условия	Рейтинг
Маршалловы Острова	1	Греция	166
США	2	Ангола	167
Сингапур	3	Нигер	168
Тонга	4	Парагвай	169
Мальдивы	5	Конго, Демократическая Республика	170
Грузия	6	Сьерра-Леоне	171
Палау	7	Экваториальная Гвинея	172
Уганда	8	Гвинея-Бисау	173
Австралия	9	Боливия	174
Новая Зеландия	10	Сан-Томе и Принсипи	175

Примечание: страны ранжированы по средним величинам показателей трудностей найма, жесткости режима рабочего времени, трудности увольнения и расходам по увольнению.

Источник: Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 26.

<sup>1</sup> Организация экономического сотрудничества и развития.

о необходимости обоснования увольнений и выплаты выходного пособия. Все эти меры направлены на сглаживание очевидных недостатков рыночных отношений. Здесь важно соблюсти меру и найти правильный баланс между гибкостью рынка труда и стабильностью рабочих мест. К сожалению, большинство развивающихся стран грешат чрезмерной зарегулированностью трудовых отношений, что наносит ущерб и нанимателям, и наемным работникам. Не составляет исключение и Россия. По трудовым отношениям она в середине рейтинга (87-м месте). Индекс трудности найма, измеряемый от 0 до 100, в России равен 33. Индекс жесткости режима рабочего времени равен 60 (тоже по 100-балльной системе); индекс трудности увольнения — 40; индекс трудового законодательства — 44 (эти индексы также считаются по 100-балльной системе).

Страны с наилучшими и наихудшими условиями для найма и увольнения представлены в табл. 3-5.

Страны с наиболее простыми и наиболее сложными условиями регистрации собственности представлены в табл. 3-6. По этому показателю Россия занимает 44-е место в рейтинге.

Таблица 3-6

**Страны с наиболее простыми и наиболее сложными условиями регистрации собственности**

Проще всего	Рейтинг	Труднее всего	Рейтинг
Новая Зеландия	1	Уганда	166
Армения	2	Бангладеш	167
Литва	3	Сьерра-Леоне	168
Саудовская Аравия	4	Афганистан	169
Словакия	5	Нигерия	170
Норвегия	6	Гвинея-Бисау	171
Швеция	7	Мальдивы	172
Исландия	8	Маршалловы Острова	173
Объединенные Арабские Эмираты	9	Микронезия	174
США	10	Восточный Тимор	175

Примечание: рейтинги условий регистрации собственности по странам рассчитываются как средняя величина соответствующих рейтингов по количеству процедур, срокам регистрации и по финансовым затратам.

К сожалению, во многих странах сохраняется сложность регистрации собственности, о чем писал в свое время Эрнандо де Сото<sup>1</sup>. Чем сложнее процедура регистрации собственности, тем больше активов остается в неформальном секторе. Чем больше нелегальной собственности, тем сложнее ее использовать в качестве обеспечения привлекаемых кредитов. Чем ниже оценочная стоимость собственности, тем меньше стимулов для вложения в нее средств.

Страны с наиболее простыми и наиболее сложными порядками регистрации собственности показаны в табл. 3-7. Наименьшее количество процедур (всего одна) типично для Норвегии и Швеции. Поэтому не удивительно, что в этих странах на регистрацию собственности уходит всего один-два дня. В африканских странах число этих процедур превышает десяток: в Алжире и Нигерии, например, составляет 15 и 16 соответственно. Наличие такого большого числа процедур приводит к тому, что регистрация собственности не укладывается даже в целый год (Гамбия, Руанда, Гана и др.). Дольше всего эта процедура длится на Гаити. В России регистрация собственности включает в среднем 6 процедур, на которые уходит 52 дня, что составляет по затратам 0,3% стоимости имущества. Как видно из табл. 3-7 эти процедуры могут быть осуществлены практически бесплатно только в двух странах — в Бутане и Саудовской Аравии. А в Республике Конго и Сирии они превышают 1/4 часть стоимости имущества.

Во многих странах значительная часть совокупного времени уходит на получение согласия государственных органов. Получение согласия государственных органов — самое узкое место в процессе регистрации собственности. От этого страдают в первую очередь мелкие и средние предприниматели. И было бы чрезвычайно полезно, если бы государство пошло навстречу малому бизнесу.

Для ведения бизнеса чрезвычайно важно не только получить лицензию, зарегистрировать собственность и наладить трудовые отношения, но и получить кредиты для развития собственного бизнеса. Однако в большинстве развивающихся стран это довольно трудное дело. Страны с наиболее простыми и наибо-

---

<sup>1</sup> См.: Сото Э. де. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. С. 56—70.



Таблица 3-7

## Страны с наиболее простыми и наиболее сложными порядками регистрации собственности

Процедуры (количество)		Сроки (количество дней)			Затраты (% стоимости имущества)					
Наименьшее	Наибольшее	Наименьшее	Наибольшее	Наименьший	Наибольший					
Норвегия	1 Афганистан	11	Норвегия	1	Босния и Герцеговина	331	Бутан	0	Бурунди	17,9
Швеция	1 Свазиленд	11	Новая Зеландия	2	Ангола	334	Саудовская Аравия	0	Сенегал	18,1
Нидерланды	2 Эритрея	12	Швеция	2	Гамбия	371	Кирибати	0,1	Камерун	18,7
Новая Зеландия	2 Греция	12	Таиланд	2	Руанда	371	Словакия	0,1	Мали	20,7
Оман	2 Узбекистан	12	Литва	3	Гана	382	Новая Зеландия	0,1	Коморские Острова	20,8
Таиланд	2 Эфиопия	13	Армения	4	Словения	391	Беларусь	0,1	Нигерия	21,2
Великобритания	2 Уганда	13	Исландия	4	Хорватия	399	Азербайджан	0,3	Чад	21,2
Вануату	2 Бразилия	14	Саудовская Аравия	4	Бангладеш	425	Россия	0,3	Зимбабве	24
Исландия	3 Алжир	15	Нидерланды	5	Кирибати	513	Швейцария	0,4	Конго, Республика	27,2
Сингапур	3 Нигерия	16	Тайвань (Китай)	5	Гаити	683	Палау	0,4	Сирия	27,9

Источник: Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 32.

Таблица 3-8

**Страны с наиболее простыми и наиболее сложными условиями  
для получения кредитов**

Наиболее простые	Рейтинг	Наиболее сложные	Рейтинг
Великобритания	1	Коморские Острова	166
Гонконг (Китай)	2	Конго, Демократическая Республика	167
Австралия	3	Египет	168
Германия	4	Эритрея	169
Малайзия	5	Гайана	170
Новая Зеландия	6	Руанда	171
Ирландия	7	Восточный Тимор	172
Канада	8	Лаос	173
Сингапур	9	Афганистан	174
США	10	Камбоджа	175

Примечание: рейтинги по показателю доступности кредитов рассчитываются как сумма показателей индекса юридических прав и индекса объема и качества кредитной информации.

*Источник:* Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 37.

лее сложными условиями для получения кредитов представлены в табл. 3-8.

Самый простой способ получения кредитов — это распространение доступной и исчерпывающей информации о кредитоспособности потенциальных ссудозаемщиков, а также упрощение правил заключения и исполнения соглашения о предоставлении залога. Наличие информации о кредитоспособности населения — обычное условие получения кредита в развитых странах. Отсутствие этого условия — типичная черта многих развивающихся стран (табл. 3-9).

По показателю получения кредитов Россия занимает только 159-е место в рейтинге. Индекс защищенности юридических прав кредиторов и заемщиков (оцениваемый от 0 до 10) в России равен 3. Индекс глубины кредитной информации (измеряемый от 0 до 6) в России равен 0.

Таблица 3-9

**Кредитная информация: охват населения, по странам  
(% всего взрослого населения)**

Наличие информации		Отсутствие информации	
Страна	%	Страна	%
Аргентина	100	Чад	0,18
Австралия	100	Алжир	0,15
Канада	100	Эфиопия	0,15
Исландия	100	Непал	0,14
Ирландия	100	Кения	0,14
Израиль	100	Бурунди	0,12
Новая Зеландия	100	Йемен	0,08
Норвегия	100	Нигерия	0,05
Швеция	100	Грузия	0,02
США	100	Гвинея	0,02

Примечание: в данной таблице отражены только 20 стран, имеющих государственные или частные кредитные реестры (всего 122 страны). В 53 странах такие реестры отсутствуют и, соответственно, отсутствует кредитная информация.

*Источник:* Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 38.

Следующим параметром оценки ведения бизнеса является защита интересов инвесторов. Индекс защищенности юридических лиц измеряется от 0 до 10. Наиболее высокая защищенность юридических лиц (10) характерна для Гонконга и Великобритании, наиболее низкая (0) для Афганистана и Камбоджи (табл. 3-10).

Страны с наилучшими и наихудшими условиями защиты интересов инвесторов в различных странах представлены в табл. 3-11. Опыт показывает, что финансовые рынки процветают там, где законы карают за жульничество и нечистоплотность. Поэтому в развитых странах существуют жесткие требования к раскрытию информации о деятельности компании, и у инвесторов есть возможность действовать через суд. Такая ситуация давно сложилась в Новой Зеландии, Сингапуре и Гон-

Таблица 3-10

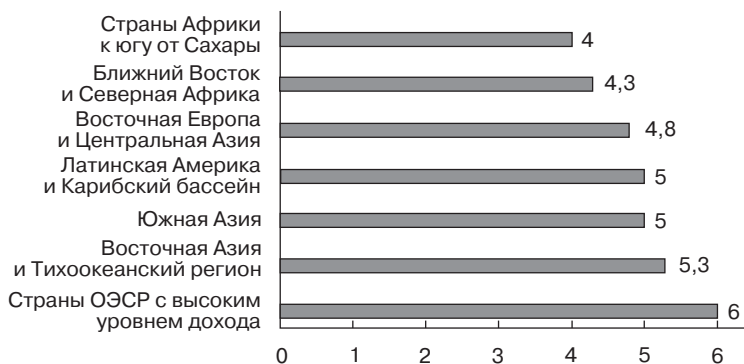
**Индекс юридической защищенности  
интересов юридических лиц, по странам**

Высокая защищенность		Низкая защищенность	
Страна	Индекс	Страна	Индекс
Гонконг (Китай)	10	Беларусь	2
Великобритания	10	Бурунди	2
Албания	9	Китай	2
Австралия	9	Экваториальная Гвинея	2
Новая Зеландия	9	Лаос	2
Сингапур	9	Мадагаскар	2
Словакия	9	Египет	2
Дания	8	Руанда	1
Ирландия	8	Афганистан	0
Малайзия	8	Камбоджа	0

*Составлено по:* Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 39.

конге и, наоборот, почти полностью отсутствует в Афганистане. Россия по показателю защиты интересов инвесторов занимает 60-е место в рейтинге.

Среднее значение индекса защищенности инвесторов по регионам представлено на рис. 3-5. Обычно различные индексы



**Рис. 3-5.** Значение индекса защищенности инвесторов (0–10)

*Источник:* Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 43.

Таблица 3-11

**Страны с наилучшими и наихудшими условиями защиты интересов инвесторов**

Наилучшие условия	Рейтинг	Наихудшие условия	Рейтинг
Новая Зеландия	1	Албания	164
Сингапур	2	Гамбия	165
Гонконг (Китай)	3	Руанда	166
Малайзия	4	Венесуэла	167
Канада	5	Джибути	168
Ирландия	6	Свазиленд	169
Израиль	7	Лаос	170
США	8	Вьетнам	171
Великобритания	9	Таджикистан	172
ЮАР	10	Афганистан	173
Примечание: рейтинг присваивался в соответствии с индексом защищенности интересов инвесторов. По двум странам данные отсутствуют.			

*Источник:* Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 43.

защиты интересов инвесторов оцениваются от 0 до 10. Наиболее высокая защищенность инвесторов характерна для стран ОЭСР с высоким уровнем дохода; наиболее низкая — для стран Африки и Ближнего Востока. В России индекс глубины раскрытия информации равен 7, индекс юридической ответственности директоров — 2, индекс простоты судебного преследования — 7, индекс защищенности инвесторов — 5,3.

Следующим показателем, характеризующим успешное ведение бизнеса, является уплата налогов. Страны с наиболее благоприятными и наиболее сложными условиями уплаты налогов приведены в табл. 3-12.

Правительства собирают налоги для того, чтобы финансировать производство общественных благ. Однако слишком сложная система начисления налогов неизбежно ведет к увеличению уклонения от них. Конечно, никто не любит платить налоги, но выясняется, что некоторые это не любят делать сильнее, чем другие.

Таблица 3-12

**Страны с наиболее благоприятными и наиболее сложными условиями  
уплаты налогов**

<b>Наиболее благоприятные условия</b>	<b>Рейтинг</b>	<b>Наиболее сложные условия</b>	<b>Рейтинг</b>
Мальдивы	1	Боливия	166
Ирландия	2	Венесуэла	167
Оман	3	Китай	168
Объединенные Арабские Эмираты	4	Алжир	169
Гонконг (Китай)	5	Конго, Республика	170
Саудовская Аравия	6	Центральноафриканская Республика	171
Швейцария	7	Колумбия	172
Сингапур	8	Мавритания	173
Сент-Люсия	9	Украина	174
Новая Зеландия	10	Беларусь	175
Примечание: рейтинги рассчитываются как средняя величина соответствующих рейтингов страны по количеству платежей, затрат времени и величине совокупного налога.			

*Источник:* Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 47.

Россия по показателю уплаты налогов занимает 98-е место. Среднее число платежей, производимых одной компанией за год, составляет 23. На уплату налогов уходит примерно 256 часов в год, и совокупный налог достигает 54,2% валовой прибыли.

По количеству платежей и затратам времени, необходимым для осуществления ежегодных платежей, наименьшие показатели типичны для стран ОЭСР, наибольшие — для стран Латинской Америки и Восточной Азии. Между тем не для кого не является секретом, что для того, чтобы сократить коррупцию в этой сфере, надо прежде всего упростить налоговую систему путем сокращения налоговых ставок и устранения налоговых льгот.

Важным показателем ведения международного бизнеса является участие страны в международной торговле. Страны с наиболее и наименее благоприятными условиями для внешней

Таблица 3-13

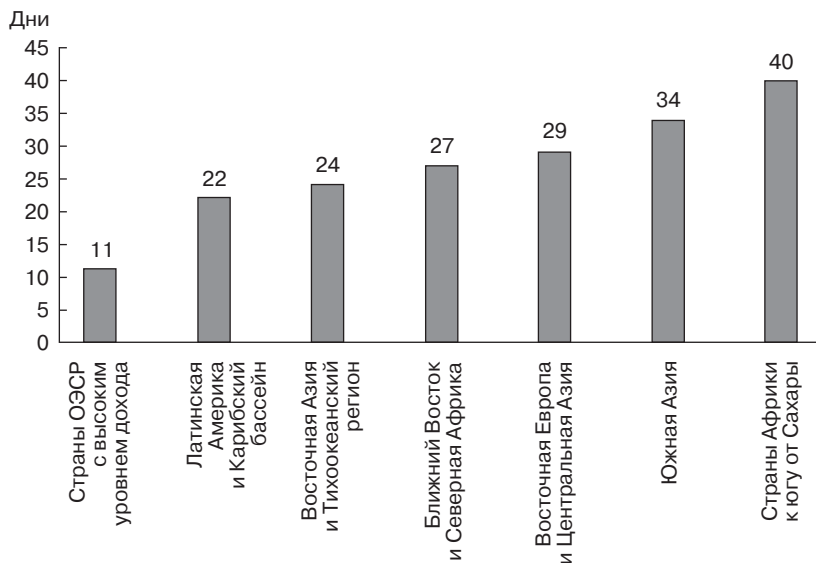
**Страны с наиболее и наименее благоприятными условиями  
для внешней торговли**

<b>Наиболее благоприятные условия</b>	<b>Рейтинг</b>	<b>Наименее благоприятные условия</b>	<b>Рейтинг</b>
Гонконг (Китай)	1	Конго, Республика	166
Финляндия	2	Мали	167
Дания	3	Зимбабве	168
Сингапур	4	Узбекистан	169
Норвегия	5	Замбия	170
Эстония	6	Бурунди	171
Германия	7	Казахстан	172
Канада	8	Киргизия	173
Швеция	9	Нигер	174
Объединенные Арабские Эмираты	10	Руанда	175
Примечание: рейтинги рассчитываются как средняя величина соответствующих рейтингов страны по количеству документов, времени и затрат для импорта и экспорта.			

*Источник:* Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 54.

торговли показаны в табл. 3-13. Первое место здесь занимает Гонконг. Наихудшие условия типичны для африканских стран и некоторых стран СНГ (Узбекистан, Казахстан, Киргизия). Проблемы, связанные с ведением международной торговли, касаются в первую очередь задержек с перемещением грузов, длительностью оформления документов и существованием многочисленных административных платежей, которые сильно тормозят развитие бизнеса во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

В настоящее время существуют экономические механизмы, которые позволяют сократить названные издержки. Это и региональные торговые соглашения между странами, и унификация требований к составлению документов, и электронное заполнение обязательных форм на перевозку грузов и т. д. Все это позволяет значительно сократить время на экспортные опе-



**Рис. 3-6.** Затраты времени на экспортные операции

*Источник:* Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 54.

рации. В настоящее время эти затраты в 3,5 раза меньше в странах ОЭСР с высоким уровнем дохода, чем в странах Южной Азии и Тропической Африки (рис. 3-6).

По показателю международной торговли Россия занимает 143-е место в рейтинге. Среднее количество документов, необходимых как для экспорта, так и для импорта, составляет по восемь соответственно. На их оформление уходит в среднем по 38—39 дней. Операционные издержки по экспорту и по импорту составляют по 2237 долл. США за контейнер (как в том случае, когда контейнер экспортируется, так и в том случае, когда он импортируется).

Сокращение торговых издержек только на 50% смогло бы увеличить объем мировой торговли промышленной продукции на 37 млрд долл. США в год, и потребители бы выиграли от этого в 3 раза больше, чем от сокращения тарифов<sup>1</sup>.

Настоящий бизнес невозможен без обеспечения выполнения контрактных обязательств. В обществе, где высокий уровень

<sup>1</sup> См.: Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. С. 54.



Таблица 3-14

**Страны с наиболее и наименее благоприятными условиями  
для принудительного обеспечения выполнения контрактов**

Наиболее благоприятные условия	Рейтинг	Наименее благоприятные условия	Рейтинг
Дания	1	Сьерра-Леоне	166
Швеция	2	Коморские Острова	167
Норвегия	3	Мозамбик	168
Литва	4	Джибути	169
Япония	5	Камерун	170
США	6	Конго, Демократическая Республика	171
Австралия	7	Чад	172
Исландия	8	Индия	173
Швейцария	9	Бангладеш	174
Гонконг (Китай)	10	Восточный Тимор	175
Примечание: рейтинги рассчитываются как средняя величина соответствующих рейтингов страны по процедурам, срокам и издержкам, связанным с решением коммерческих споров в судах.			

*Источник:* Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 59.

доверия, контракты выполняются, как кажется сторонним наблюдателям, сами собой. Однако в действительности существуют механизмы обеспечения соблюдения контрактов. Страны с наиболее и наименее благоприятными условиями для принудительного обеспечения выполнения контрактов приведены в табл. 3-14.

Сроки осуществления принудительного выполнения контрактов сильно различаются по странам. Если взять в качестве эталона страны ОЭСР с высоким уровнем дохода, то в Латинской Америке эти сроки почти в 2 раза выше, а в странах Азии даже в 3 раза выше, чем в наиболее развитых странах. Для Южной Азии характерны самые долгие сроки прохождения дел через судебную систему. В 2005—2006 гг. они составляли 969 дней (рис. 3-7).



**Рис. 3-7.** Сроки осуществления принудительного выполнения контракта

*Источник:* Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 60.

Страны с наиболее и наименее эффективной системой принудительного обеспечения выполнения контрактов представлены в табл. 3-15.

Наименьшее число процедур типично для стран Северной Европы и Северной Америки, наибольшее — для развивающихся стран Тропической Африки и Южной Азии.

В странах с наиболее эффективной системой принудительного обеспечения выполнения контрактов эта процедура занимает 100—200 дней, а в странах с наименее эффективной длится три-четыре года. Столь же сильно отличаются и издержки ведения процессов. В странах, где издержки максимально упрощены, они не превышают 10% от суммы иска, а в странах, где эта система не отлажена, они составляют более 100% исковой суммы. Столь существенные различия связаны с тем, в каких судах происходит рассмотрение дел.

В странах, в которых имеются специализированные суды, коммерческие споры решаются значительно быстрее, чем там, где подобные суды отсутствуют, поскольку судьи имеют большой практический опыт в решении подобных дел. Важным фактором сокращения сроков и издержек является упрощение судебной процедуры. В специализированных судах, как правило, многие формальности упрощены. Например, допускается устное изложение доводов сторонами, что невозможно в судах общей юрисдикции, которые используют только письменные процедуры.

Таблица 3-15

Страны с наиболее и наименее эффективной системой принудительного обеспечения выполнения контрактов

Процедуры (количество)		Сроки (количество дней)		Издержки (% от суммы иска)							
Наименьшее	Наибольшее	Наименьшее	Наибольшее	Наименьший	Наибольший						
Исландия	14	Индия	56	Новая Зеландия	109	Италия	1210	Корея	5,5	Микронезия	77
Норвегия	14	Камерун	58	Сингапур	120	Джибути	1225	Финляндия	5,9	Буркина-Фасо	95,4
Дания	15	Лесото	58	Киргизия	140	Суринам	1290	Швеция	5,9	Папуа – Новая Гвинея	110,3
Китай	16	Сьерра-Леоне	58	Литва	166	Тринидад и Тобаго	1340	Исландия	5,9	Камбоджа	121,3
США	17	Джибути	59	Россия	178	Колумбия	1346	Дания	6,5	Индонезия	126,5
Ирландия	17	Коморские Острова	60	Австралия	181	Словения	1350	США	7,7	Мозамбик	132,1
Ямайка	18	Ирак	65	Казахстан	183	Индия	1420	Литва	8,6	Малави	136,5
Австралия	18	Сан-Томе и Принсипи	67	Украина	183	Бангладеш	1442	Норвегия	9	Конго, Демократическая Республика	156,8
Великобритания	19	Судан	67	Армения	185	Гватемала	1459	Австрия	9	Восточный Тимор	183,1
Ирландия	19	Восточный Тимор	69	Дания	190	Афганистан	1642	Япония	9,5	Сьерра-Леоне	227,3

Составлено по: Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 61.

Россия по показателю принудительного обеспечения выполнения контрактов занимает довольно высокое 25-е место. Количество процедур в среднем составляет 31, на них уходит в среднем 188 дней, что составляет 13,5% от стоимости иска.

Банковское дело современного типа развилось в результате деятельности менял. Сам термин «банк» происходит от итальянского «banco» — скамья менялы, денежный стол. Менялы не только осуществляли обмен одних монет на другие и хранение ценностей, но и способствовали появлению денежного (вексельного) оборота. В начале XV в. возник первый банк современного типа — Банк св. Георгия в Генуе. В Италии возникла и двойная запись бухгалтерского учета. В XVI—XVII вв. купеческие гильдии северо-итальянских и ряда немецких городов создают специальные жиробанки (итал. «giro» — круг), которые осуществляют безналичные расчеты между своими постоянными клиентами. Мы вспомнили далекую средневековую историю потому, что современное понятие «банкрот» происходит от итальянского слова «banca rotta» — разбитая скамья. Дело в том, что, когда ростовщик (меняла) оказывался неплатежеспособным, его скамью ломали, и нередко об него самого. В современном мире угроза банкротства не влечет за собой угрозы физической травмы, но до сих пор она гораздо болезненнее, чем могла бы быть.

Поэтому, завершая характеристику показателей успешного ведения бизнеса, мы должны хотя бы несколько слов сказать об особенностях ликвидации компаний в разных странах. Страны с наиболее простыми и наиболее сложными условиями для закрытия компании показаны в табл. 3-16. Лидируют Япония, Сингапур, Норвегия, Тайвань и Канада. И наоборот, процесс банкротства может длиться чрезвычайно долго, а кредиторы не получают никакого возмещения. Так обстоят дела в Центральноафриканской Республике, Чаде, Эритрее и Лаосе. Рейтинг составлен по показателям нормы возмещения. Она определяется исходя из того, сколько центов в расчете на 1 долл. США задолженности истцы получают от неплатежеспособности компании. В качестве истца могут выступать кредиторы, налоговые органы и (или) работники.

Норма возмещения (центов на доллар) в различных регионах мира представлена на рис. 3-8. Наиболее высокие нормы возмещения характерны для стран ОЭСР с высоким уровнем



**Рис. 3-8.** Норма возмещения (центов на 1 долл. США)

*Источник:* Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 66.

дохода. Они составляли в 2005—2006 гг. 74 цента на 1 долл. США. Наиболее низкие характерны для стран Тропической Африки (24 цента) и Южной Азии (23 цента).

*Таблица 3-16*

**Страны с наиболее простыми и наиболее сложными условиями для закрытия компании**

Наиболее простые условия	Показатель нормы возмещения	Наиболее сложные условия	Показатель нормы возмещения
Япония	92,7	Конго, Демократическая Республика	4,9
Сингапур	91,3	Гаити	4
Норвегия	91,1	Филиппины	4
Тайвань (Китай)	89,5	Микронезия	3,1
Канада	89,3	Ангола	2
Финляндия	89,1	Зимбабве	0,1
Ирландия	87,9	Центральноафриканская Республика	0
Бельгия	86,4	Чад	0
Нидерланды	86,3	Эритрея	0
Великобритания	85,2	Лаос	0

*Источник:* Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 65.

Таблица 3-17

## Страны с наиболее и наименее эффективными процедурами банкротства

Сроки (количество лет)				Затраты (% от стоимости имущества)			
Наименьшее		Наибольшее		Наименьший		Наибольший	
Ирландия	0,4	Гаити	5,7	Антигуа и Барбуда	1	Албания	38
Япония	0,6	Беларусь	5,8	Колумбия	1	Доминиканская Республика	38
Канада	0,8	Турция	5,9	Кувейт	1	Фиджи	38
Сингапур	0,8	Ангола	6,2	Нидерланды	1	Микронезия	38
Тайвань (Китай)	0,9	Мальдивские Острова	6,7	Норвегия	1	Гайана	42
Бельгия	0,9	Эквадор	8	Сингапур	1	Сьерра-Леоне	42
Финляндия	0,9	Мавритания	8	Бельгия	3,5	Украина	42
Норвегия	0,9	Чешская Республика	9,2	Канада	3,5	Чад	63
Австралия	1	Чад	10	Финляндия	3,5	Центральноафриканская Республика	76
Белиз	1	Индия	10	Грузия	3,5	Лаос	76

Источник: Бизнес в 2007 году: Как проводить реформы. М., 2007. С. 67.

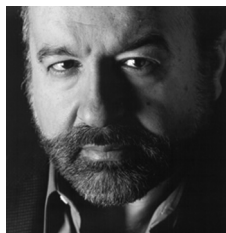
Страны с наиболее и наименее эффективными процедурами банкротства приведены в табл. 3-17. Они сгруппированы по двум показателям: срокам осуществления этой операции и затратам (в % от стоимости имущества), необходимым для осуществления этой процедуры. Если в Ирландии, Японии, Канаде, Сингапуре, Тайване, Бельгии, Финляндии, Норвегии процедура банкротства занимает меньше года, то в Чаде и Индии продолжается 10 лет. Еще больше отличаются затраты, связанные с процедурой банкротства. Если в ряде стран (Антигуа и Барбуда, Колумбия, Кувейт, Нидерланды, Норвегия и Сингапур) они составляют 1% от стоимости имущества, то в таких странах, как Центральноафриканская Республика и Лаос они превышают 3/4 стоимости имущества.

Россия по показателю ликвидации компании занимает 81-е место в рейтинге. На это в среднем уходит 3,8 года и 9% стоимости имущества. Норма возмещения равна 28,7 цента на 1 долл. США.

Итак, мы видим, что в России существуют значительные препятствия для успешного развития рыночной экономики. И общий вывод напрашивается сам собой: необходимо снизить транзакционные издержки ведения бизнеса. Это не только повысит эффективность экономики, но и создаст предпосылки для повышения благосостояния и ускорения экономического развития страны.

### *Из истории институциональных идей* **«ИНОЙ ПУТЬ» ЭРНАНДО ДЕ СОТО**

В 1989 г. выходит в свет книга перуанского экономиста Эрнандо де Сото «Иной путь. Невидимая революция в третьем мире», которая стала бестселлером 1990-х гг. Книга его состоит из двух частей: эмпирической и теоретической. В эмпирической части он рассматривает три сферы нелегальной деятельности (жилищное строительство, торговлю и транспорт), которые в значительной мере способствовали решению проблемы урбанизации в Перу.



**Эрнандо де Сото**  
(р. 1941)

Дело в том, что в условиях массовой урбанизации страны официальные власти оказались не в состоянии обеспечить жильем мигрантов, и мигранты отнюдь не по собственной воле стали теневиками. Де Сото шаг за шагом показывает, как люди осуществляют незаконный захват земли и, создавая нелегальные организации, добиваются легализации незаконного жилищного строительства. Такой подход оказывается не только на пользу людям с низким уровнем доходов и уберегает город от превращения в сплошные трущобы, но и способствует становлению и укреплению частной собственности.

Что же толкает людей на организацию столь обширной нелегальной деятельности? Прежде всего, высокие транзакционные издержки первичной легализации и поддержания легального бизнеса, а также бюрократическая заорганизованность, препятствующая свободному развитию рыночных отношений. Работа Э. де Сото переворачивает с головы на ноги традиционные оценки теневого и легального бизнеса в «третьем мире»<sup>1</sup>. До недавнего времени считалось, что только легальный сектор является носителем современной экономической культуры, в то время как теневой сектор — уродливый пережиток традиционной эко-

<sup>1</sup> Подробнее о вкладе Э. де Сото в развитие концепций неформальной экономики см.: *Латов Ю. В.* Неформальная экономика как глобально-историческое явление. Эволюция исследований неформального сектора экономики за рубежом // *Теневая экономика: экономический и социальный аспекты: Проблемно-тематический сб.* М., 1999. С. 13—66.

номики. На самом же деле, доказывает перуанский экономист, легальная экономика развивающихся стран опутана меркантилистскими узами, и именно теневики ustanавливают подлинный демократический экономический порядок, организуя свое частное хозяйство на принципах свободной конкуренции. Поскольку бюрократическое регулирование наиболее сильно в развивающихся и переходных экономиках, то именно в этих странах масштабы теневой экономической деятельности оказываются самыми большими.

Руководимый Э. де Сото Институт свободы и демократии провел ряд экономических экспериментов для выяснения «цены подчинения закону» в Перу, с тем чтобы определить издержки, которые вынуждены нести лица, желающие заняться обычным легальным бизнесом. Для регистрации фабрики по пошиву одежды экспериментаторам пришлось затратить 289 дней и сумму, равную 32 минимальным месячным размерам заработной платы (расходы на взятки, пошлины, упущенные доходы). Даже получение лицензии на торговлю в уличном киоске требует 43 дней хождений по бюрократическому лабиринту и денежных расходов в 15 минимальных размеров заработной платы<sup>1</sup>. Что касается «выбивания» земельного участка для строительства жилья, то этот бюрократический марафон требует почти семи лет и 56 минимальных размеров заработной платы. Такая система полностью отсекает от участия в легальном бизнесе людей с невысокими доходами, но зато дает простор для адресной раздачи привилегий («блата») и коррупции.

«Наше исследование показывает, — пишет Э. де Сото, — что готовность перуанцев действовать вне рамок закона в значительной степени есть результат рациональной... оценки издержек законопослушания». Таким образом, основной причиной теневой экономической активности следует считать нерациональный правовой режим, когда «процветание компании в меньшей степени зависит от того, насколько хорошо она работает, и в большей — от издержек, налагаемых на нее законом. Предприниматель, который лучше манипулирует этими издержками или связями с чиновниками, оказывается более успешным, чем тот, кто озабочен лишь производством»<sup>2</sup>. Результатом «плохих законов» становится экономическая ситуация, когда на нелегальную деятельность в Перу приходится 48% экономически активного населения, 61,2% рабочего времени, 38,9% официального ВВП. В некоторых сферах экономики, как, например, на транспорте, теневики вообще стали основными производителями, поскольку нелегальный транспорт составляет подавляющую часть (93%) транспортного парка столицы Перу. Следует подчеркнуть при этом, что товары и услуги, производимые теневиками, по существу ничем не отличаются от продукции легального производства.

Возникает своего рода порочный круг: рост теневого сектора приводит к сокращению легального. Однако при сохранении уровня общественных расходов это означает необходимость увеличения налогов на легальный бизнес, что приводит к растущей привлекательности теневого сектора, и т. д. Налоги на легальную деятельность распространяются на крупный и крупнейший легальный бизнес. Представителям крупного легального бизнеса скрыть деятельность от налоговой инспекции невозможно. Однако, поскольку этот сектор является основным источником доходов государства, он, используя политическое лобби,

<sup>1</sup> См.: *Сото Э. де. Иной путь...* С. 12—13. Минимальный размер месячной заработной платы в 1983 г. в Перу был равен 38,47 долл. США.

<sup>2</sup> *Сото Э. де. Иной путь...* С. 178, 189.



стремится уменьшить налоговое бремя, добиться для себя различных экономических привилегий и налоговых льгот. Если эта тактика приводит к успеху, то происходит ограничение конкуренции и создается искусственная среда для функционирования легального сектора. Таким образом, увеличение налогов приводит к снижению эффективности легального сектора и еще больше увеличивает разрыв между ним и конкурентной теневой экономикой.

Поэтому раскол общества на легальный и нелегальный бизнес «оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и многочисленных трудностях в формулировании макроэкономической политики»<sup>1</sup>, и отнюдь не освобождает общество от необходимости совершенствования институциональной структуры.

Нетрудно заметить, что российские экономические проблемы, в сущности, не так уж далеки от тех, которые приходится решать в латиноамериканских странах. Рост нелегального сектора воспринимается многими односторонне — лишь как деградация национальной экономики. Однако, как показывает опыт развития Перу, наша страна страдает не столько от чрезмерного, сколько от недостаточного развития рыночных отношений. В таком случае в развитии теневого бизнеса следует видеть не только признаки болезни, но и начала выздоровления. Что же нужно сделать? С точки зрения де Сото, необходимо приблизить правовую систему к действительности. Для этого необходимо решить институциональные проблемы как в настоящем, так и в будущем.

Это предполагает три меры:

- 1) упрощение, т. е. оптимизация функционирования правовых институтов путем устранения дублирующих и ненужных законов;
- 2) децентрализация, т. е. передача законодательной и административной ответственности от центрального к региональным правительствам, с тем чтобы приблизить власти к реальной жизни и насущным проблемам;
- 3) дерегулирование, т. е. рост ответственности и возможностей для частных лиц и сужение их для государства.

Для будущего развития необходимо изменить сами процедуры принятия новых законов, с тем чтобы не повторять ошибки прошлого. Это предполагает:

- 1) публикацию законопроектов для их свободного обсуждения;
- 2) анализ законопроектов в терминах издержки выгоды, с тем чтобы оказать дисциплинирующее воздействие на правительство и отвергнуть несовершенные законопроекты еще до их публикации.

В результате «люди почувствуют вкус к независимости и поверят в плодотворность своих усилий», т. е. «смогут поверить в себя и в экономическую свободу»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Сото Э. де. Иной путь... С. 216.

<sup>2</sup> Там же. С. 317.

## **Глава 4. Проблемы реструктуризации естественных монополий**

Экономика — это наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование.

*Л. Роббинс*

Не утихающие последнее время дискуссии вокруг естественных монополий связаны и с ростом цен на их услуги, и с увеличивающейся сырьевой специализацией России. Однако в этих дискуссиях, как это часто бывает, очень много дилетантизма.

Нельзя сказать, что проблемы естественных монополий совсем не анализируются в отечественной и зарубежной литературе. Как правило, им посвящены главы и разделы в курсах микроэкономики и теории отраслевых рынков.

Естественные монополии — специфический вид монополии, для которого характерны высокие барьеры для входа в отрасль и высокие невозвратные издержки. Эффект масштаба приводит к тому, что все потребности общества может удовлетворить единственная компания. Пользуясь своим монопольным положением, она может значительно повысить цены за свои услуги. Поэтому уже сравнительно давно в этой отрасли существует государственное регулирование. Однако традиционные формы регулирования обладают существенными недостатками, так как не способствуют сокращению издержек производства. Поэтому в 1970—1980-е гг. вместе с ренессансом неоклассического мышления началось и реформирование этих отраслей. Главной целью этих реформ стали минимизация издержек, связанная с процессом регулирования, стимулирование фирм к эффективному использованию имеющихся мощностей, повышение заинтересованности в инновациях и расширение конкуренции как средство роста эффективности.

Россия тоже начинает включаться в этот процесс. Однако желание реформировать, кажется, преобладает над пониманием

целей и результатов этих реформ. Конечно, реформировать естественные монополии необходимо, однако при этом нужно учитывать не только эффективность возникающих на базе их организаций, но и экстернальные эффекты, которые могут возникнуть при разукрупнении вертикально интегрированных компаний, которыми являются естественные монополии.

## 4.1. Основные характеристики естественных монополий

### 4.1.1. Понятие естественной монополии

Проблема естественной монополии была поставлена еще Джоном Стюартом Миллем в 1848 г. в «Основах политической экономии с некоторыми ее приложениями к социальной философии». Он обозначил проблему неоправданного дублирования сетей передач, которое может произойти в общественных секторах. Леон Вальрас писал в «Очерках чистой политэкономии» применительно к строительству и функционированию железных дорог о связи между естественной монополией и регулированием. Позднее, в связи с критикой неоклассики, возник неинституциональный подход к регулированию естественных монополий. Одним из его родоначальников является Рональд Коуз. Правда, в центре его внимания были другие государственные монополии: радиовещание, почтовая монополия и курьерские компании.

#### *Из истории институциональных идей*

### ТЕОРЕМА РОНАЛЬДА КОУЗА

Первые успехи Рональда Гарри Коуза связаны с работой в Лондонской школе экономики (1935—1951 гг.). Именно в этот период выходит его знаменитая статья «Природа фирмы» (1937).

После переезда в 1951 г. в США он работает профессором в Университетах Буффало (1951—1958 гг.), Вирджинии (1958—1964 гг.), Чикаго (с 1958 г.).

В 1950-х гг. он выпускает ряд статей по анализу естественных монополий: в 1950 г. выходит его статья «Британское радиовещание: изучение монополии», в 1955 г. — «Почтовая монополия в Великобритании: исторический обзор», в 1959 г. — «Федеральная комиссия по средствам сообщения», в 1961 г. — «Британская почтовая служба и курьерские компании». В центре внимания Коуза была идея о том, что государственные монополии навязывают обществу собственные стандарты и покушаются на свободу



**Рональд Коуз**  
(р. 1910)

прессы. Это особенно видно на примере британского радиовещания, где частотный диапазон не подвержен действию ценового механизма. Центральной для Коуза была проблема внешних эффектов и создания эффективной системы прав собственности. Однако критика государственных монополий не прошла бесследно: под влиянием этой критики начинается критика громоздкого механизма регулирования естественных монополий.

Перечисленные работы подготовили базу для знаменитой статьи Коуза «Проблема социальных издержек» (1960), в которой он выступает с критикой подхода А. С. Пигу о регулировании внешних эффектов.

Внешние эффекты (экстерналии) — это дополнительные издержки или выгоды, не получившие отражения в ценах. Отрицательные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных издержек для других субъектов, причем это не отражается в ценах на производимое благо. Положительные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов, причем это не отражается в ценах на производимое благо.

Трудности заключаются в четком определении прав собственности. Трансформация внешних эффектов во внутренние (internalization of an externality) может быть достигнута путем приближения предельных частных издержек (и соответственно выгод) к предельным социальным издержкам (выгодам). С тем чтобы приблизить предельные частные издержки к предельным социальным издержкам, А. С. Пигу предлагал вводить корректирующие налоги, а для того, чтобы приблизить предельные частные выгоды к предельным социальным выгодам, выдавать корректирующие субсидии.

Корректирующий налог (corrective tax) ( $T$ ) — это налог на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных. Таким образом, если  $T = MEC$ , то  $MSB = MSC$ , где  $MEC$  — предельные внешние издержки (marginal external cost),  $MSB$  — предельные общественные выгоды (marginal social benefit),  $MSC$  — предельные общественные издержки (marginal social cost).

Корректирующая субсидия (corrective subsidy) ( $S$ ) — это субсидия производителям или потребителям экономических благ, характеризующихся положительными внешними эффектами, которая позволяет приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным. Таким образом, если  $S = MEV$ , то  $MSB = MSC$ , где  $MEV$  — предельные внешние выгоды (marginal external benefit)<sup>1</sup>.

Коуз подчеркивает симметричную природу внешних эффектов. Он считает, что проблема может быть решена без вмешательства государства. При нулевых трансакционных издержках первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективное размещение ресурсов. Поэтому теорема Коуза может быть сформулирована следующим образом: *если права собственности всех сторон тщательно определены, а трансакционные издержки равны нулю, конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности (если отвлечься от эффекта дохода)*. Чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полез-

<sup>1</sup> Подробнее см.: Нуреев Р. М. Курс микроэкономики. 2-е изд. С. 423—430.

ность. Поведенческие следствия высокой степени исключительности, присущей частной собственности, могут быть сведены к двум основным положениям:

1) именно на собственнике отражаются все плюсы и минусы его деятельности;

2) исключительность права отчуждения означает, что благо будет передано тому экономическому агенту, который предложит за него наивысшую цену (эффективное распределение ресурсов в экономике).

Государство вмешивается там, по мнению Коуза, где недостаточно специфицированы права собственности или произошло их размывание. Специфицировать — значит точно определить субъект и объект собственности и способ надления ею. Неполнота спецификации равносильна размыванию прав собственности. Размывание прав собственности может происходить потому, что права собственности не точно установлены и плохо защищены или подпадают под разнородного рода ограничения (главным образом, со стороны государства).

В 1991 г. Рональду Коузу была присуждена Нобелевская премия по экономике за открытие и прояснение транзакционных издержек и прав собственности для институциональной структуры и функционирования микроэкономики.

История регулирования естественных монополий делится на два этапа. С начала XX в. и до 1960-х гг. естественные монополии, особенно такие как транспорт, связь, энергетика, были широко распространены и достаточно эффективно регулировались государством. В 1960—1970-е гг. естественно-монопольные условия в некоторых отраслях стали разрушаться, в последующие десятилетия по мере возникновения новых концепций начался процесс их реформирования. При этом используются самые различные варианты. Это могут быть и цены Рамсея, и механизмы регулирования для достижения оптимального тарифа, и субсидирование в объеме потребительского излишка или его прироста, и субсидирование фирм с ограниченной мощностью в условиях ограниченного спроса и многие другие меры<sup>1</sup>.

В ряде отраслей избежать образования монополий невозможно. Нельзя, например, иметь в квартире два газопровода от двух конкурирующих компаний, несколько линий теплопередачи, альтернативные источники электроэнергии и т. д. В большинстве отраслей инфраструктуры образование монополий происходит естественным образом, и государство вынуждено осуществлять по отношению к ним прямое или косвенное регулирование.

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: *Королькова Е. И.* Естественная монополия: регулирование и конкуренция // *Экономический журнал Высшей школы экономики.* 2000. Т. 4. № 2.

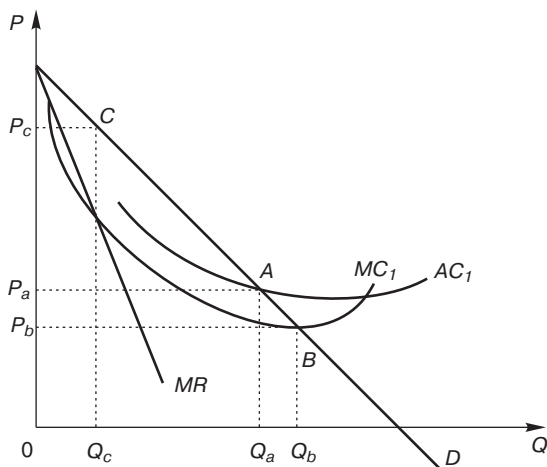


Рис. 4-1. Регулируемая естественная монополия

В 1930—1940-е гг. в США активно обсуждался вопрос об уровне цен в условиях естественной монополии<sup>1</sup>. При совершенной конкуренции  $P = MC$ ; такая цена ( $P_b$ ) оптимальна с точки зрения общества, так как обеспечивает наиболее эффективное распределение ресурсов (рис. 4-1). Однако при такой цене у ряда производителей производство может оказаться убыточным. Поскольку у разных производителей различны издержки, то и цены тоже будут разными. В этих условиях потребитель беззащитен перед шантажом производителя, который может завышать цену под самыми различными (реальными или надуманными) предложениями до уровня  $P_c$ . Поскольку государство стремится умерить «аппетит» естественных монополий, оно устанавливает равную для всех цену на уровне средних издержек ( $P_a$ ).

Хотя такая цена ведет к сокращению объема предоставляемых благ в сравнении с оптимальным случаем ( $Q_a < Q_c$ ), потребители получают все же больше в сравнении со случаем нерегулируемой естественной монополии ( $Q_a > Q_c$ ).

Цену, устанавливаемую на уровне средних издержек, называют ценой, обеспечивающей справедливую прибыль. За со-

<sup>1</sup> Подробнее см.: Коуз Р. Спор о предельных издержках // Коуз Р. Фирма, рынок и право. Нью-Йорк, 1991. С. 70—86.

блюдением «справедливости» следят в США многочисленные федеральные регулирующие комиссии (по торговле между штатами, по управлению энергетикой, по связи и др.). Их деятельность давно служит излюбленным объектом критики для представителей классического либерализма. Организация комиссий, направленных против монополий, таит в себе элементы монополизма. Ответственными работниками этих комиссий становятся представители компаний-монополистов, которые, конечно, стремятся контролировать самих себя на самых выгодных условиях. Часто крупные фирмы выступают инициаторами внедрения государственного регулирования в ранее конкурентные отрасли, обеспечивая себе тем самым надежную защиту от конкурентов и потребителей. Подобное «регулирование» саркастически называют легальным картелем, который защищен государственной властью. Политика дерегулирования 1970—1990-х гг. в ряде случаев привела к разрушению таких «легальных картелей» и снижению потребительских цен.

Технологической причиной естественной монополии является положительный эффект масштаба и глобальная субаддитивность затрат производства<sup>1</sup>.

Решение в пользу естественной монополии часто возникает тогда, когда имеют место высокие транзакционные издержки, которые могут быть устранены с развитием технологий и социальных институтов. Кроме того, при увеличении объема спроса может потребоваться большее число фирм, чтобы расширить выпуск.

При определении естественной монополии используются следующие предпосылки:

а) известны функции издержек, которые могут быть у фирм в данной отрасли;

б) рынок характеризуется фиксированным предложением и постоянным спросом.

В действительности эти предпосылки могут не выполняться.

Итак, подведем некоторые итоги.

Для естественных монополий характерны:

- сильная вертикальная интеграция;
- неэластичность спроса на товары (услуги) при отсутствии товаров-заменителей;

---

<sup>1</sup> См.: *Вурос А., Розанова Н.* Экономика отраслевых рынков. М., 2000. С. 66.

- высокие барьеры для входа в отрасль и высокие невозвратные издержки;
- длительный срок окупаемости инвестиций;
- физические ограничения среды, лимитирующие число компаний на одной территории.

Федеральный закон от 17 августа 1995 г. «О естественных монополиях» дает следующее определение: «Естественная монополия — состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров».

#### 4.1.2. Регулирование естественных монополий

Разберем более подробно традиционные и современные механизмы регулирования естественных монополий.

**Традиционные механизмы регулирования.** К традиционным механизмам регулирования относятся:

- 1) норма отдачи на капитал:

$$f \geq \frac{PQ - wL}{K}; \pi = PQ - wL - rK,$$

$$\pi \leq (f - r)K,$$

если  $f = 10\%$ , а  $r = 8\%$ , то фирме разрешено получать не более 2% стоимости ее капитала<sup>1</sup>;

- 2) норма прибыли в зависимости от объема выпуска:

$$\pi \leq kQ,$$

где  $k$  — прибыль в денежном выражении, разрешенная на единицу выпуска;

---

<sup>1</sup> Обозначения здесь и далее соответствуют общепринятым ( $P$  — цена,  $Q$  — количество,  $\pi$  — прибыль,  $L$  — труд,  $K$  — капитал,  $w$  — ставка заработной платы,  $r$  — процентная ставка на капитал).



3) норма прибыли в зависимости от объема продаж (дохода):

$$\pi < kPQ,$$

где  $k$  — доля дохода, разрешенная для обращения в прибыль;

4) норма прибыли в зависимости от издержек:

$$\pi < k(wL + rK),$$

где  $k$  — доля издержек, разрешенная для обращения в прибыль.

Эти способы регулирования направлены на извлечение справедливой прибыли на инвестированный предприятием капитал. Основной проблемой при подобном регулировании является недостаточное стимулирование сокращения издержек<sup>1</sup>. Напротив, они ведут к увеличению капиталоемкости производства. Как правило, у регулируемых естественных монополий нет стимула улучшать качество товара или предоставляемой услуги. Это вызывает необходимость устанавливать стандарты качества или же налаживать систему регулярных проверок.

В рамках законодательно-правового контроля можно осуществлять:

1) прямое регулирование цен, предоставляемых услуг и уровня прибыльности;

2) косвенное регулирование посредством налога на сверхприбыль.

Налог на сверхприбыль оставляет неизменными прибыль, цену и выработку, а налоговые поступления используются правительством, в то время как прямое регулирование позволяет получать прямую выгоду потребителям монополиста посредством потребления больших количеств продукции по меньшим ценам<sup>2</sup>.

**Современные механизмы регулирования.** Традиционные методы страдают существенными недостатками, так как не способствуют сокращению издержек. Наоборот, они объективно ведут к увеличению затрат капитала, увеличению капиталоемкости производства. Поэтому в 1970—1980-е гг. широко разрабатываются модели стимулирующего регулирования.

<sup>1</sup> См.: Камбраль Л. М. Б. Организация отраслевых рынков. Вводный курс / Пер. с англ. А. Д. Шведа. Минск, 2003. С. 84.

<sup>2</sup> См.: Томпсон А., Формби Дж. Экономика фирмы. Пер. с англ. / Под ред. Ю. В. Шленова. М., 1998. С. 322.

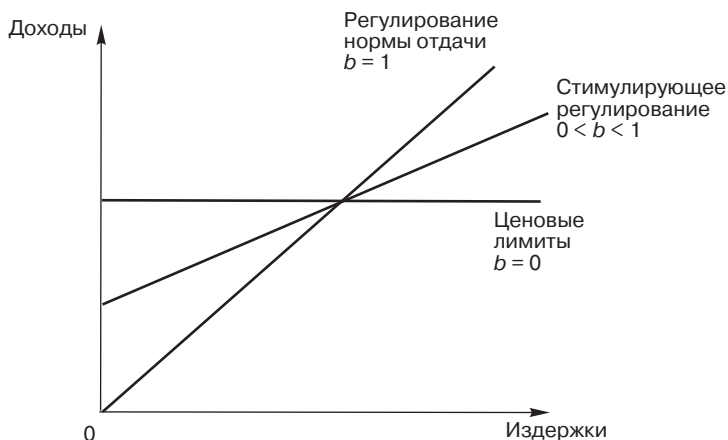


Рис. 4-2. Формы стимулирующего регулирования

Целями стимулирующего регулирования (рис. 4-2) являются:

- минимизация издержек, связанных с процессом регулирования;
- создание регулируемой фирме стимулов к снижению издержек (эффективному использованию ресурсов, имеющихся мощностей, повышению заинтересованности в инновациях);
- расширение введения конкуренции как средства роста эффективности.

Среди моделей стимулирующего регулирования выделяют следующие.

1. *Ценовые лимиты*. Их суть заключается в установке фиксированного потолка на цену, назначаемую регулируемой фирмой. Цель этой операции — заставить фирму сократить издержки ( $b = 0$ ). В качестве примера ценовых лимитов можно представить деятельность «American Telephone and Telegraph Company». AT&T устанавливает три пакета услуг: один для индивидуальных потребителей и два для компаний и бизнеса. При этом ценовой лимит индексируется в соответствии с темпом прироста ВВП за минусом 3% (что составляет средний темп прироста производительности труда в США).

2. *«Ярдстик»-конкуренция*. По этой модели организовано регулирование водоснабжения и электроэнергетики в Англии, в которых подобные компании являются региональными монополиями. В качестве ограничения используется оценка, ос-

нованная на уровне издержек других фирм, действующих в сходных условиях. Однако возникает проблема сопоставимости.

3. *Схемы участия в прибыли.* Эта модель заинтересовывает компании в повышении нормы прибыли. Однако государство заинтересовано, чтобы норма прибыли не превышала определенных пределов. Приведем в качестве примера электроэнергетику Индианы. Если доходы компании не превышают 10,6%, их получает компания. Если норма прибыли оказывается выше 12,3%, то компания должна снизить цены, и выгода достается потребителям. Доходы в промежутке (от 10,6 до 12,3%) делятся между компанией и потребителями.

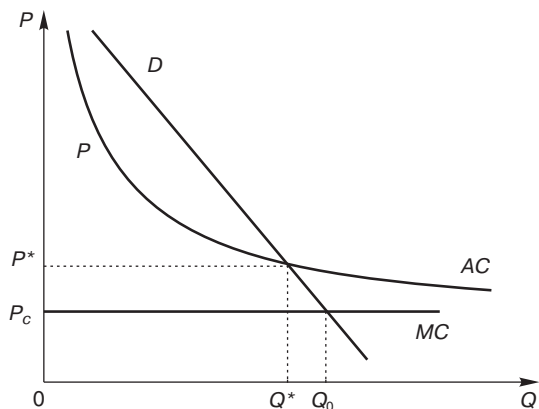
4. *Тарифы по выбору.* Фирма должна предоставить определенный набор услуг по регулируемым ценам. Однако она может сама предложить потребителю альтернативную структуру тарифов.

5. *Гибридные механизмы.* Они могут использовать предыдущие модели в определенном сочетании. Примером гибридного механизма является регулирование телекоммуникаций и транспортировка газа в США в начале 1990-х гг. Компания устанавливает общий лимит на доход, производит индексирование ставок и осуществляет пересмотр ставок на базе издержек. Достоинством гибридных механизмов является большая гибкость в отношении цен.

#### 4.1.3. Особенности ценообразования в условиях естественных монополий

**Цены Рамсея.** Идея была сформулирована в работе Рамсея «Проблема оптимального налогообложения двухпродуктовой фирмы» (1927). Для однопродуктовой фирмы цена равняется средним издержкам ( $P = AC$ ) (рис. 4-3).

Для двухпродуктовой фирмы максимизация прибыли возможна при различных ценах ( $P_1 \uparrow, P_2 \downarrow$ ). Цена может быть повышена на ту продукцию, спрос на которую менее эластичен, и понижена на ту, спрос на которую более эластичен, таким образом, что общая сумма прибыли останется неизменной (рис. 4-4). В 1970 г. У. Баумоль и Д. Брадфорд применили эту концепцию к многопродуктовым естественным монополиям.

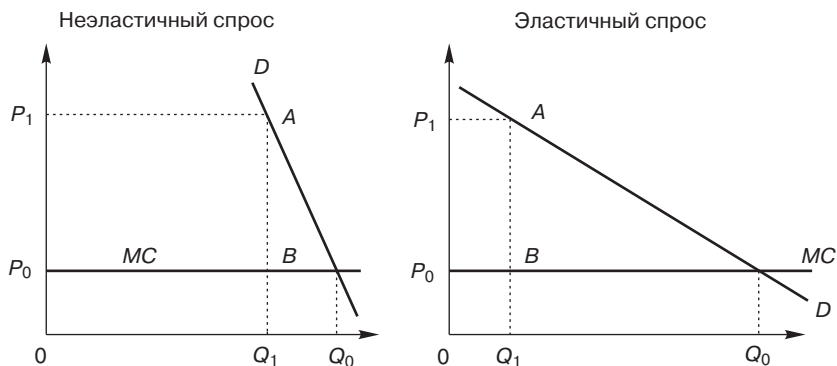


**Рис. 4-3.** Ценообразование Рамсея в условиях естественной монополии

При ценах Рамсея объем выпуска сокращается на каждом рынке в одинаковой пропорции (по сравнению с объемом выпуска при  $P = MC$ ):

$$\frac{\Delta Q_1}{Q_1} = \frac{\Delta Q_2}{Q_2}.$$

Действует «обратное правило эластичности»: процентное превышение цены над предельными издержками больше для продуктов с менее эластичным спросом.



**Рис. 4-4.** Обратное правило эластичности

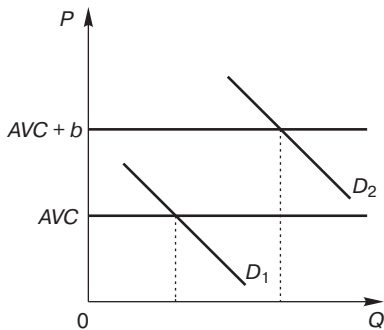


Рис. 4-5. Ценообразование по пиковой нагрузке

$$\frac{P_1 - MC_1}{P_1} \cdot e_1 = \frac{P_2 - MC_2}{P_2} \cdot e_2,$$

где  $e = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P}{Q} = \frac{1}{m} \cdot \frac{P}{Q}$ ,  $m$  — угол наклона кривой спроса.

Цены Рамсея обеспечивают максимальный совокупный потребительский излишек, но его распределение никак не регулируется. Кроме того, одна из предпосылок концепции Рамсея заключается в том, что нам известен спрос и функция издержек. Поэтому цены Рамсея редко применяются на практике.

**Пиковое ценообразование.** Этот метод ценообразования применяется при наличии двух условий:

- 1) на рынке сильные колебания спроса во времени, и
- 2) невозможно хранить выпуск продукции (обычно услуги).

Когда нет пиковой нагрузки, потребители платят  $P = AVC$ , а постоянные издержки ( $b$ ) доплачиваются в период пиковой нагрузки, т. е.  $P = AVC + b$ . Таким образом одновременно осуществляется и ценовая дискриминация по отношению к тем потребителям, которые увеличивают спрос в это время (рис. 4-5).

#### 4.1.4. Тарифы

**Двухкомпонентный тариф.** В 1980—1990-е гг. более широко используются разнообразные тарифы, прежде всего двухкомпонентные и блоковые тарифы.

Тариф доступ/пользование — двухкомпонентный тариф — состоит из фиксированной платы (платы за доступ), величина которой не зависит от уровня потребления, и платы за пользование каждой единицы продукции (услуги).

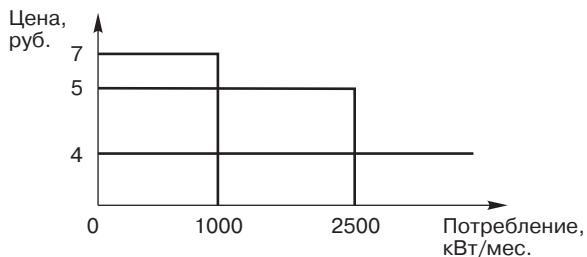


Рис. 4-6. Понижающийся блоковый тариф на электроэнергию

Блоковые тарифы устроены таким образом, что цена единицы продукции или услуги изменяется в зависимости от объема потребления. При этом ставки могут как повышаться, так и понижаться в зависимости от потребления. Рис. 4-6 иллюстрирует пример понижающегося блокового тарифа, а рис. 4-7 — повышающегося.

Рассмотрим теперь, как применяются эти формы регулирования естественных монополий в газовом секторе России.

**Тарифное регулирование газовой отрасли в России.** В СССР лимиты и тарифы определялись Госпланом. В настоящее время «Газпром» устанавливает лимиты потребления газа, а тарифы — Федеральная служба по тарифам. На первый взгляд, это парадоксальная ситуация. Но «Газпром» обладает монопольной властью на экспорт, более того, самые длительные контракты на поставки газа заключены на сроки около 15—20 лет. Таким образом, внутренний спрос рассматривается как остаточный. Поэтому подобная ситуация является следствием монопольной власти «Газпрома», а не его причиной.

В цепочке добычи газа и последующей его доставки конечным потребителям отдельное место занимает строительство и

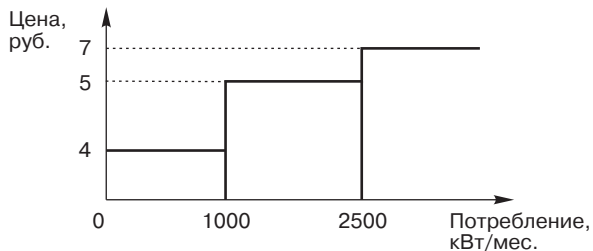


Рис. 4-7. Повышающийся блоковый тариф на электроэнергию

эксплуатация трубопроводов. Как правило, именно это звено подлежит регулированию, для того чтобы избежать растрат на дублирование трубопроводов, что может быть проделано конкурентными фирмами.

Далее познакомимся с особенностями регулирования естественных монополий на примере газовой отрасли и электроэнергетики подробнее.

## 4.2. Особенности развития газовой отрасли в России

### 4.2.1. Рынок природного газа сегодня

Период доминирования нефти в мировой структуре энергопотребления постепенно проходит (табл. 4-1). Разведанных запасов российской нефти хватит только до 2030 г. Уровень воспроизводства запасов нефти и конденсата в России продолжает отставать от объемов их добычи. Если в 2002 г. прирост запасов составил 254 млн тонн (добыча — 380 млн тонн), то в 2003 г. — 240 млн тонн (добыча — 421 млн тонн), а в 2004 г. добыча нефти — 440 млн тонн.

Таблица 4-1

Структура мирового потребления топливно-энергетических ресурсов

Виды топливно-энергетических ресурсов	Потребление ресурсов в мировом хозяйстве в XX в., %							
	1900	1950	1960	1970	1980	1985	1993	2005
Дрова и суррогаты	39	7	4,3	4	0,8	0,3		
Уголь	57	54	47	30,3	28,4	32,3	25	25
Нефть	2,3	24	29,6	40	46,2	41	35	35
Газ	0,9	9	13,1	19,6	18,8	22,3	22,8	21
Гидро- и ядерная энергия	0,8	6	6	6,1	5,8	4,1	17,2 <sup>1</sup>	19 <sup>2</sup>

<sup>1</sup> Вместе с биомассой; в том числе АЭС — 6,8%.  
<sup>2</sup> Включая возобновляемые источники энергии и мусор (10%) и другие источники энергии (1%).

Источник: World Coal Institute, 2007.

В настоящее время 92% нефти уже переданы недропользователям, тогда как в нераспределенном фонде недр осталось только 8% трудноизвлекаемых запасов. Конечно, «дефицит запасов можно покрыть за счет геологоразведочных работ в Восточной и Западной Сибири, на Дальнем Востоке, а также в акваториях морей». Расчеты показывают, что рост объема добычи нефти в России не сможет расти так быстро, как раньше. При благоприятных условиях он увеличится в 2010 г. лишь до 490 млн тонн и до 520 млн тонн в 2020 г.<sup>1</sup>

Наступает эра нового доминирующего энергоресурса — газа, доля которого в мировом потреблении первичных энергоносителей может достигнуть максимума примерно в 2030-х гг.<sup>2</sup> Однако с течением времени будет расти роль угля, тем более что его запасы чрезвычайно велики. Страны СНГ им обеспечены лучше всех в мире (рис. 4-8).

Разведанные мировые запасы природного газа составляют 148,9 трлн м<sup>3</sup>. При современном уровне потребления их хватит на 70 лет.

Степень использования начальных запасов крупных газовых месторождений России различна. Для Вуктыльского месторождения она составляет 79,3%, для Оренбургского — 45,6%, для северо-кавказских месторождений степень использования начальных запасов приближается к 80—100%. Крупнейшие газовые месторождения, такие как Вынгапуровское, Медвежье, Уренгойское, Ямбургское, также вступили в фазу падающей добычи. Степень использования начальных запасов Вынгапуровского месторождения составляет 66,2%, Медвежьего — 62,6%, Уренгойского — 44,4%, Ямбургского — 25,5%.

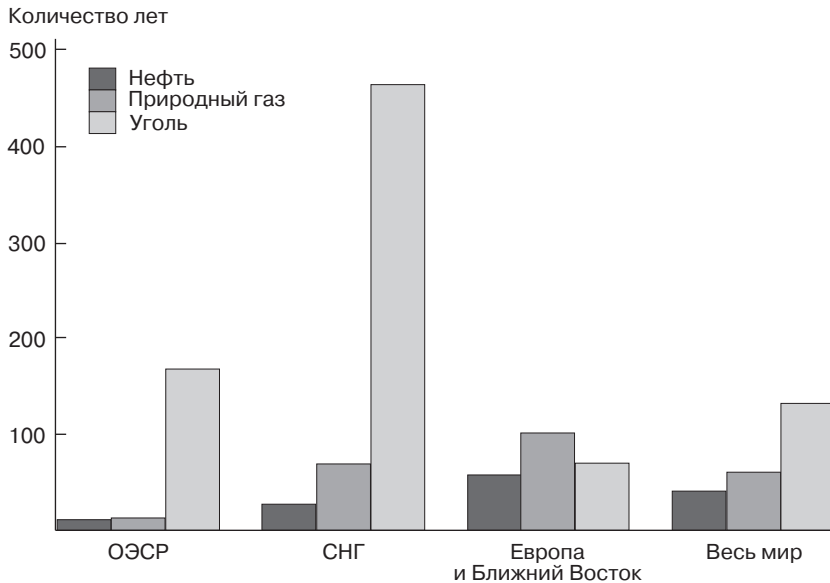
Прогнозные ресурсы природного газа в России оцениваются в 166,8 трлн м<sup>3</sup>. Они сосредоточены главным образом в Западной Сибири (и прежде всего в Тюменской области), а также в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Свыше 42% ресурсов связано с акваториями Карского и Баренцева морей.

Даже при наличии благоприятной мировой конъюнктуры Россия не сможет значительно увеличить объем добычи природного газа. Он сохранится на уровне 650—680 млрд м<sup>3</sup> (табл. 4-2).

<sup>1</sup> См.: <http://www.kolokol.ru>.

<sup>2</sup> См.: Андрюшин С., Кимельман С. Проблемы нефтегазовой ориентации экономики России // Вопросы экономики. 2006. № 4. С. 65.





**Рис. 4-8.** Обеспеченность добычи запасами нефти, газа и угля в регионах мира по данным на конец 2007 г. (на сколько лет хватит разведанных запасов при данном уровне добычи)

*Источник:* BP Statistical Review of World Energy. 2008.

Потребление природного газа на российском рынке составляло в 1990 г. 404,3 млрд м<sup>3</sup> и в 1995 г. — 340,3 млрд м<sup>3</sup> (из добытых 595 млрд м<sup>3</sup>). Природный газ используется не только как топливо, но и как химическое сырье (в 1995 г. — 37,4 млрд м<sup>3</sup>). В последние десятилетия изменяются и основные направления экспорта. Если в 1970 г. 70% экспорта шло в социалистические страны и лишь 30% в капиталистические, а в 1980 г. это соотношение было 54% к 46%, то в настоящее время большая часть экспорта идет в развитые и развивающиеся страны. Задача — сохранить экспорт природного газа на уровне 200 млрд м<sup>3</sup>. При этом в страны дальнего зарубежья объем экспорта вырастет со 145 млрд м<sup>3</sup> в 2004 г. до 168 млрд м<sup>3</sup> в 2009 г. Такое увеличение станет возможным за счет сокращения объемов поставок в страны СНГ с 55 млрд м<sup>3</sup> в 2004 г. до 39 млрд м<sup>3</sup> в 2009 г. С 1992 г. торговля с СНГ осуществляется по среднеевропейским ценам. 15 декабря 1997 г. в Анкаре подписан контракт на

Таблица 4-2

**Прогноз динамики производственных показателей  
российского газового комплекса, млрд м<sup>3</sup>**

Показатели	2004	2005	2006	2007		2008		2009	
				Сценарии 1, 1а	Сценарии 2, 2b	Сценарии 1, 1а	Сценарии 2, 2b	Сценарии 1, 1а	Сценарии 2, 2b
Добыча природного газа	633	638	646	652	654	656	661	670	680
Экспорт природного газа в том числе									
в страны дальнего зарубежья	145	160	155	154	154	156	158	164	168
в страны СНГ	55	47	44	41	41	39	39	38	39
Внутренний рынок природного газа	336	342	349	358	360	362	364	366	370
Примечание: 2004–2005 гг. – факт, 2006 г. – оценка, 2007–2009 г. – прогноз.									

*Составлено по: Березинская О., Миронов В. Отечественный нефтегазовый комплекс: динамика конкурентоспособности и перспективы финансирования // Вопросы экономики. 2006. № 8. С. 148.*

поставку в Турцию в 2000–2025 гг. 365 млрд м<sup>3</sup> через акваторию Черного моря. В 2006 г. было решено отказаться от продажи газа по низким ценам в страны СНГ.

#### 4.2.2. Особенности естественных монополий в газовой отрасли

**Особенности экономики организации газопроводов.** При транспортировке газа экономия от масштабов производства гораздо больше, даже по сравнению с нефтепродуктами. Газопроводы практически не испытывают влияние интермодальной конкуренции. Для отрасли характерны высокие входные и выходные барьеры (для создания системы газопроводов требуются огромные инвестиции). К тому же задачи охраны окружающей среды ограничивают число газопроводных линий.

Таблица 4-3

## Возможные схемы организации газопроводов

Собственник газопровода	Собственник газа в период транспортировки	Пункт доставки
Продавец	Продавец	Граница страны-покупателя
Покупатель	Покупатель	Входные ворота
Продавец и покупатель	Продавец или покупатель	Входные или выходные ворота или иная точка
Третье лицо	Продавец или покупатель	Входные или выходные ворота

Возможные схемы организации газопроводов представлены в табл. 4-3.

С середины 1980-х гг. началась либерализация и реформы регулирования в США и Канаде и была осуществлена приватизация и приняты меры по усилению конкуренции в Англии, Новой Зеландии и Австралии. Для правильного понимания этих мероприятий не следует забывать о том, что в мире сложились две принципиально разные системы собственности.

В Восточной и Западной Европе газопроводы являются государственными предприятиями, обладающими транспортной монополией. Газопроводы включены и интегрированы в деятельность газовой компании. Такая практика существует в таких государствах, как Италия, Франция, Бельгия, Голландия, Дания, Польша, Болгария и Румыния.

В Северной Америке магистральные газопроводы — собственность частных или совместных компаний. Управление ими осуществляется независимо от продавцов и покупателей, даже в тех случаях, когда они находятся в собственности тех или других.

Возможны три типа транспортных статусов:

- 1) частная транспортировка;
  - 2) контрактная транспортировка;
  - 3) общая транспортировка.
- } Объекты регулирования

**«Газпром» как регулируемая естественная монополия.** ОАО «Газпром» — это крупнейшая газовая компания в мире. Его доля в мировых запасах газа составляет 17%, а в российских — 60%. На него приходится около 20% мировой добычи газа.

«Газпром» — смешанная компания. Доля участия государства составляет 50,002%.

Газовая отрасль сильно монополизирована, доля «Газпрома» в ежегодной добыче российского газа составляет около 85%. ОАО «Газпром» является собственником всех магистральных сетей и всех подземных хранилищ на территории России и единственным экспортером российского газа. «Газпром» экспортирует газ в 32 страны ближнего и дальнего зарубежья.

За счет дополнительных поступлений планируется расширить инвестиции в новые месторождения. На данный момент наблюдается незначительный рост доли инвестиций, направленных на разработку новых месторождений, и в то же время многократный рост инвестиций в сферы, не связанные с добычей газа. Так, в 2003—2006 гг. «Газпром» израсходовал на покупку активов в секторах, не связанных с газодобычей (нефть, электроэнергетика, машиностроение и т. п.), примерно 18 млрд долл. США, что больше, чем все капитальные вложения компании в развитие газодобычи за последнее десятилетие<sup>1</sup>.

Планируется, что к 2011 г. промышленные потребители будут покупать газ примерно вдвое дороже, чем сейчас. «Газпром» планирует, что либерализация рынка будет стимулировать нефтяные компании самим добывать нефтяной попутный газ.

### 4.2.3. Реформы

Возможны два варианта реформ:

- 1) открытый доступ и
- 2) транспортный тариф.

Открытый доступ (в таких странах, как США, Канада, Англия) стимулирует конкуренцию, так как дает возможность любой третьей стороне право приобретения транспортной услуги. Введение его возможно на основе вычленения газопровода в отдельную транспортную компанию. При этом необходимо выделить два уровня:

- отделить транспортные функции от функций торговца;
- отделить услуги, связанные с транспортировкой, от хранения, брокерских услуг и т. д.

---

<sup>1</sup> См.: Милов В. Может ли Россия стать энергетической сверхдержавой? // Вопросы экономики. 2006. № 9.

В странах, где производитель газа владеет всей газовой цепью (включая газопроводы) и имеется доминирующая монополия (Италия, Бельгия, Нидерланды, Франция), отдельный транспортный тариф не применяется. Наоборот, в странах, где осуществлена приватизация газовых монополий (Англия) или где магистральные газопроводы находятся в руках частных или акционерных компаний (США, Канада), вопрос о транспортном тарифе является ключевым. Широко используется также стимулирующее регулирование (ценовые лимиты, схемы участия в прибыли и др.).

Перспективы дерегулирования «Газпрома» определяются двумя основными (и противоречащими друг другу) документами: Указом Президента РФ от 28 апреля 1997 г. № 426 «Об основных положениях структурной реформы в сферах естественных монополий» и постановлением Правительства РФ от 14 июля 1997 г. № 858 «Об обеспечении доступа независимых организаций к газотранспортной системе открытого акционерного общества «Газпром»». В каждом из документов перспективы развития «Газпрома» определены по-своему.

Согласно Указу Президента РФ целями структурной реформы в газовой промышленности являются:

- 1) усиление государственного регулирования в сфере транспортировки;
- 2) стимулирование конкуренции в потенциально конкурентных видах хозяйственной деятельности и ослабление регулирования в них;
- 3) развитие договорных отношений между поставщиками и потребителями.

В частности, к 2000 г. планировалось:

- 1) выделить внутри «Газпрома» структурные подразделения по транспортировке газа;
- 2) перейти к режиму регулирования тарифов на услуги по транспортировке газа;
- 3) отработать механизмы функционирования рынка прямых договоров на поставку газа.

Однако в названном постановлении Правительства РФ перспективы развития этой организации сформулированы совершенно в другом свете. В частности, предполагалось введение открытого доступа независимых организаций к газотранспортной системе «Газпрома».

В случае сохранения вертикально интегрированной монополии проблема открытого доступа не стоит. Наоборот, если произойдет вертикальное обособление, то деятельность монополиста будет распространяться только на естественно монопольный сегмент, другие сегменты начнут функционировать на конкурентной основе. Однако в этом случае возникает необходимость регулирования доступа к сети.

В случае если победит гибридный вариант, то типичным станет проведение либерализации при сохранении вертикальной интеграции. Однако при гибридном варианте сохраняется необходимость регулирования цен монополиста.

Вычленение транспортных подразделений внутри газовой монополии без превращения их в самостоятельные компании означает, что (при сохранении вертикально интегрированной монополии) введение транспортного тарифа не благоприятно.

Вычленение транспортных подразделений внутри газовой монополии без превращения их в самостоятельные компании в случае гибридного варианта приведет к тому, что введение транспортного тарифа создаст объективные трудности.

В любом случае реформирование естественных монополий — длительный и довольно непростой процесс. Даже наиболее удачная реформа вертикально интегрированной монополии «British Gas» заняла 10 лет. Судя по началу этого процесса в России, реформа «Газпрома» займет более длительный период времени.

### **4.3. Электроэнергетика: регулирование и конкуренция**

Гораздо быстрее в России идет реформа другой естественной монополии — РАО ЕЭС. Поэтому кратко остановимся на особенностях регулирования в электроэнергетике.

#### **4.3.1. Краткая история энергетической отрасли**

История электроэнергетики довольно коротка. Ей всего 100 лет. За этот короткий промежуток времени она прошла довольно длинный путь. Первый послевоенный период (1945—1962 гг.) характеризуется ценовыми войнами, возникновением картелей, антиконкурентным поведением олигополий. Постепенное осознание естественно-монопольного характера энергетики приводит к тому, что в Европе в эти годы завершается

введение государственной собственности в электроэнергетике. Оно начинается созданием «Электросите де Франс» (в 1946 г.) и завершается установлением государственной монополии в Италии (в 1962 г.).

США пошли по другому пути. Здесь возникает частная монополия, регулируемая независимым органом.

1960—1970-е гг. отмечены поисками эффективных форм регулирования естественной монополии. Однако к концу этого периода по обе стороны Атлантики приходит понимание необходимости реформы. С начала 1980-х гг. складываются не только субъективные, но и объективные предпосылки будущей реформы. Происходит сокращение размера минимальной эффективной генерирующей мощности, снижение издержек в результате развития новых технологий, изменение традиционных путей предоставления услуг.

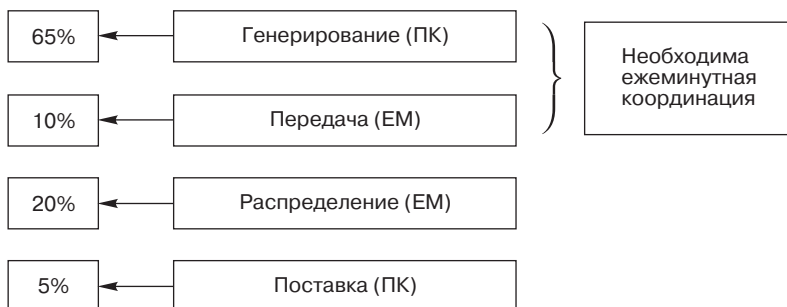
В начале 1990-х гг. осуществляется преобразование энергетического сектора в Великобритании, Аргентине, Норвегии. В феврале 1997 г. принимается Директива ЕЭС о либерализации электроэнергетического сектора, которая создала предпосылки для начала радикальных реформ в большинстве стран Европы.

#### 4.3.2. Экономические характеристики

Электроэнергия — это продукт, не поддающийся хранению. Спрос на него сильно колеблется в зависимости от времени дня и года, модель колебаний нестабильна. Предложение же связано с четырьмя вертикально-взаимосвязанными стадиями производства (рис. 4-9).

Для *генерирования* характерны разное соотношение постоянных и переменных издержек (для ядерных генераторов переменные издержки колеблются от 4 до 23%, для генераторов на газе — от 46 до 75%); капиталоемкое производство с высокими невозвратными издержками; эффект экономии от масштаба производства и высокие экологические издержки. Генерирование — это потенциально конкурентная область.

*Передача и распределение* — дорогостоящая и капиталоемкая стадия, для которой характерны высокие невозвратные издержки. Поэтому дублирование линий неэффективно. Все это объективно приводит к естественной монополии.



**Рис. 4-9.** Структура средних совокупных издержек  
(ЕМ — естественно-монопольный,  
ПК — потенциально-конкурентный сегменты)

*Источник: Королькова Е. И. Естественная монополия: регулирование и конкуренция // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2000. Т. 4. № 4. С. 530.*

Передача и распределение требуют ежеминутной координации генераторов и владельцев (операторов) сети, поэтому в любом случае будет сохраняться вертикальная интегрированность. Более того, обособление этих стадий и экономически невыгодно. Наоборот, в результате объединения генерирования и передачи возникает экономия от объемов производства.

На стадии *поставки* происходит оформление контрактных отношений, продажа электроэнергии конечным потребителям, а также информирование и консультирование потребителей.

Итак, реформа российской электроэнергетики — внедрение конкуренции в генерировании и сбыте, так как остальные сегменты сохраняют естественномонопольный характер (табл. 4-4).

*Таблица 4-4*

#### Реформа российской электроэнергетики

Основные сегменты	Структура	Мероприятия
Сегменты, где возможно развитие конкуренции	Генерирование и сбыт электроэнергии	Перевести на принципы рыночного ценообразования. Прекратить перекрестное субсидирование
Естественные монополии	Диспетчеризация, магистральные и распределительные сети	Реорганизовать коммерческую/техническую инфраструктуру для функционирования рынка электроэнергии. Обеспечить недискриминационный доступ к сетям



Реформа в электроэнергетике обусловлена:

- существенным снижением издержек;
- бурным развитием информационных технологий, в результате которого произошло снижение размера минимальной эффективной мощности в генерировании с 1000 МВт в 1980-х гг. до 50—350 МВт в 1990-х гг.;
- ростом рыночного мышления, изменением роли потребителя;
- появлением новых инструментов для регулирования рынков;
- нарастающей озабоченностью падением производительности общественных секторов.

Основное направление реформы — это развитие конкуренции. Возможны четыре варианта развития конкуренции:

- 1) между различными инфраструктурами (сетями);
- 2) «на одной инфраструктуре» (на одной сетевой системе);
- 3) за рынок (франшизная конкуренция);
- 4) «ярдстик»-конкуренция.

Охарактеризуем их подробнее.

*Между различными инфраструктурами (сетями).* В этом случае потребители сами определяют, через какую инфраструктуру они могут получать услугу. Но строительство параллельных сетей сопряжено с высокими издержками, поэтому этот вид конкуренции применяется редко. Однако технологическое развитие может изменить картину (ср. телекоммуникации: мобильные и кабельные сети). Дифференциация спроса может оправдать и сделать прибыльным создание параллельных линий.

*«На одной инфраструктуре» (на одной сетевой системе).* Открытие свободного доступа заинтересованных сторон может позволить нескольким поставщикам одновременно предоставлять схожую услугу. Введение режима свободного доступа не требует обязательного «раздела» собственности по вертикали. Однако подобное разделение делает многие взаимосвязи гораздо более прозрачными и улучшает перспективы эффективного внедрения конкуренции.

*За рынок (франшизная конкуренция).* Конкуренция в этом случае осуществляется посредством периодически повторяющихся тендеров на право предоставления монопольной услуги. Однако при этом возникают проблемы определения характера

концессии и прежде всего проблемы границ обслуживающего рынка (географических, определяющих группы потребителей и время поставки). В этом случае возможно проведение конкурентных аукционов в области генерирования. Поэтому эта модель совместима с ограниченной конкуренцией (например, распространяется только на новые генераторы).

«Ярдстик»-конкуренция. Хотя такая форма прямой конкуренции не влечет, элемент соревнования привносится через сравнение компании и результатов ее работы с другими компаниями, действующими в сходных условиях. Такая форма возможна, когда существует несколько региональных монополий (как в Англии).

Что необходимо сделать на пути либерализации? Возможны следующие меры:

1) частичная либерализация генерирования. При организации конкурентного аукциона в генерировании монополия поставки сохраняется, так же как и открытость, обособленность зон обслуживания, но потребности в строительстве новой мощности определяются открыто. Заключаются долгосрочные контракты с победителями аукциона о закупке у них электроэнергии. Однако при этом уже имеющиеся генераторы остаются вне конкурентного процесса;

2) введение свободного доступа к сети отдельных компаний или даже отдельных потребителей. В этом случае либерализация генерирования дополняется либерализацией в области оптовой или розничной поставки;

3) вертикальное обособление генерирования и передачи. Позволяет осуществить наряду с либерализацией также и горизонтальное обособление в области генерирования.

#### 4.3.3. Основные модели развития конкуренции

В США, Канаде, Финляндии, Германии, Японии, Нидерландах и Португалии используется *модель доступа к сети*.

Условия доступа могут устанавливаться:

- владельцами сети и фирмами (режим переговорного доступа) и
- независимыми органами (режим «регулируемого» доступа).

Установление цены за доступ к сетям осуществляется по формуле

$$a = C_2 + (P - C_1),$$

где  $a$  — издержки по предоставлению единицы доступа,  $C_2$  — предельные издержки монополиста, связанные с предоставлением доступа другой фирме,  $C_1$  — предельные издержки монополиста, связанные с производством,  $P - C_1$  — альтернативные издержки, замещение части рынка монополиста, в ходе которого монополист лишается части прибыли.

*Модель конкурентного пула* — сочетание правил доступа к сети и конкурентного оптового рынка (пула).

Электрические пулы могут быть:

- мандатными (в Англии и Уэльсе);
- немандатными, добровольными (Норвегия).

Добровольный пул — это промежуточное звено между моделью доступа третьей стороны и моделью мандатного пула. При этом функции балансировки централизованы (как и в мандатном пуле), но не все генераторы поставляют свою мощность в централизованный пул (некоторые продают свою энергию потребителям по двусторонним контрактам).

Экономическое управление пулом осуществляется на добровольной основе, что снижает вероятность дискриминации и позволяет вести более гибкую торговлю. Управление пулом требует разделения функций, нормативной базы, собственности между централизованной системой операционного управления и нецентрализованным рыночным управлением. При этом требуется установление эффективных правил подачи заявок и механизма ценообразования. Подачи заявок могут быть итеративные и одноразовые, простые или с условиями, поставщиков и потребителей, с оплатой *ex ante* или *ex post*.

#### **4.3.4. Проблемы реформирования крупнейшей в мире энергетической компании**

РАО «ЕЭС России» до лета 2008 г. была крупнейшей в мире энергетической компанией. Она обслуживала территорию России площадью 17,075 млн км<sup>2</sup>. В структуру компании входили 73 АО-энерго- и 24 АО-электростанции. Установленная мощность генерирующих предприятий — 155,1 тыс. МВт. Это

составляло 72,5% от мощности всех электростанций России. Общая протяженность линий электропередачи — 2,6 млн км (96% протяженности всех линий электропередачи). Численность работников энергопредприятий — 700 тыс. человек.

В 1990-е гг. бартерная цепочка начиналась с платежей за электроэнергию, однако этому был положен конец в самом конце XX в. В 2000 г. РАО «ЕЭС России» увеличила платежи в местные бюджеты с 15,7 до 17,7 млрд руб. Доля денежных средств в платежах местным бюджетам выросла в 4,7 раза: с 2,8 млрд руб. в 1999 г. до 13,2 млрд руб. в 2000 г.

Однако не все проблемы в электроэнергетической отрасли пока решены.

Основными проблемами российских энергетических компаний являются высокий износ основных фондов, диспаритет цен и неэффективная тарифная политика.

За последние 15 лет в стране практически не было крупных вводов энергообъектов (исключение составляет только Зейская ГЭС). Поэтому ежегодное выбытие мощностей обычно превышает вводы почти в 5 раз. Это означает, что объем средств, ежегодно направляемых на инвестиции, в 5—6 раз меньше, чем необходимо.

Механизм формирования энерготарифов для РАО «ЕЭС России» не позволяет увеличить отчисления на инвестиции. Заниженные тарифы приводят к увеличению количества нерентабельных предприятий (1/3 региональных АО-энерго убыточны). Без оптимизации структуры РАО «ЕЭС России» и энергетической отрасли в целом Россия может превратиться в энергодефицитную страну.

К 2000 г. износ производственных мощностей РАО «ЕЭС России» достиг 40%, в том числе:

- линии электропередачи — 35,6%;
- подстанции — 63,1%;
- здания и сооружения — 23,1%;
- устройства релейной защиты и автоматики — 44%.

Практически выработали свой ресурс 20% энергоблоков и более 40% неблочного оборудования. Эксплуатация оборудования сверх нормативных сроков приводит к повышению его аварийности в 4—5 раз.

Основная идея реформирования электроэнергетики России — вхождение частных собственников в конкурентные секторы электроэнергетики и государственный контроль над есте-

ственно-монопольной инфраструктурой. Она стала реализовываться на практике в 2006—2007 гг., когда начался процесс продажи акций генерирующих компаний РАО «ЕЭС России». В результате объем частных инвестиций к концу 2007 г. превысил 600 млрд руб.

Цели и задачи реформы определены постановлением Правительства от 11 июля 2001 г. № 526 «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации». Согласно этому документу к основным целям реформирования относятся: обеспечение устойчивого функционирования и развития экономики и социальной сферы, повышение эффективности производства и потребления электроэнергии, обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей.

Стратегическая задача реформирования определена как перевод электроэнергетики в режим устойчивого развития на базе применения прогрессивных технологий и рыночных принципов функционирования, обеспечение на этой основе надежного, экономически эффективного удовлетворения платежеспособного спроса на электрическую и тепловую энергию в краткосрочной и долгосрочной перспективе. К основным задачам реформы также относятся:

- создание конкурентных рынков электроэнергии в тех регионах России, где организация таких рынков технически возможна;
- создание эффективного механизма снижения издержек в сфере производства (генерации), передачи и распределения электроэнергии и улучшение финансового состояния организаций отрасли;
- стимулирование энергосбережения во всех сферах экономики;
- создание благоприятных условий для строительства и эксплуатации новых мощностей по производству (генерации) и передаче электроэнергии;
- поэтапная ликвидация перекрестного субсидирования различных регионов страны и групп потребителей электроэнергии;
- создание системы поддержки малообеспеченных слоев населения;
- сохранение и развитие единой инфраструктуры электроэнергетики, включающей в себя магистральные сети и диспетчерское управление;

Таблица 4-5

**Принципы российской реформы в свете положения  
директивы ЕС по электроэнергетике**

Положения директивы ЕС по электроэнергетике (1997)	Принципы российской реформы
Либерализация секторов, генерация и сбыт электроэнергии путем внедрения конкуренции	Демонополизация секторов, генерация и сбыт электроэнергии путем реструктуризации дочерних предприятий РАО «ЕЭС России»
Отсутствие ограничений на доступ для третьих лиц на всей территории ЕС	Свободный доступ потребителям
Поэтапное открытие электроэнергетических рынков в течение шести лет	Развитие оптового и розничного рынков электроэнергии и создание условий для частных инвестиций
Отделение и жесткое регулирование систем передачи и распределения электроэнергии	Отделение и жесткое регулирование передачи; отделение и регулирование распределения; свободный доступ к сети

- демонополизация рынка топлива для тепловых электростанций;
- создание нормативной правовой базы реформирования отрасли, регулирующей ее функционирование в новых экономических условиях;
- реформирование системы государственного регулирования, управления и надзора в электроэнергетике;
- уточнение статуса, компетенции и порядка работы уполномоченного государственного органа.

С учетом последующих изменений в нормативно-правовой базе цели и задачи реформирования были конкретизированы в «Концепции Стратегии ОАО «РАО ЕЭС России» на 2005—2008 гг. “5 + 5”».

Базовым элементом системы саморегулирования в энергетике после реорганизации РАО «ЕЭС России» станет Совет рынка. Он создается на базе НП «Администратор торговой системы» и объединяет представителей всех субъектов электроэнергетики — генерирующих, сетевых и энергосбытовых компаний, диспетчерского управления, крупных потребителей.

С 1 июля 2008 г. прекращена деятельность головного общества ОАО «РАО ЕЭС России». Правопреемники ОАО «РАО ЕЭС России» — ОАО «Системный оператор», ОАО «Федеральная се-

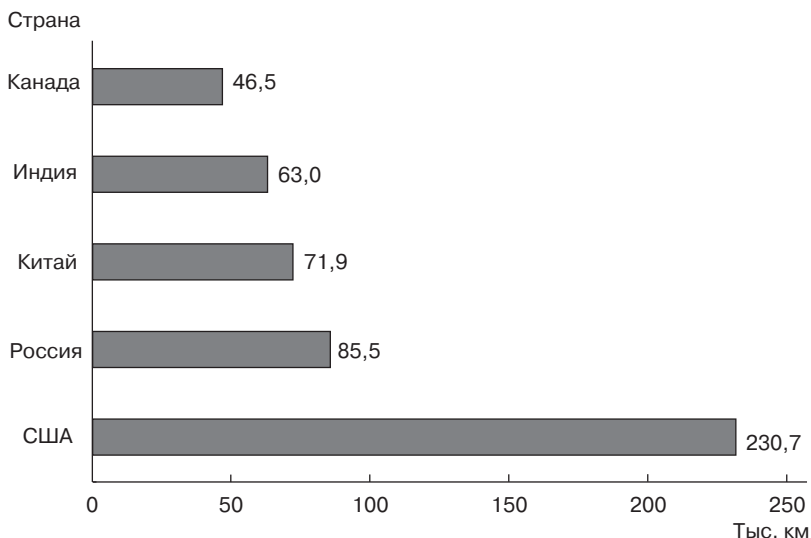
тевая компания», ОАО «ГидроОГК», шесть генерирующих компаний оптового рынка, 14 территориальных генерирующих компаний, 12 межрегиональных распределительных сетевых компаний, региональные энергосбытовые компании, ОАО «РАО Энергетические системы Востока» и ОАО «Интер РАО ЕЭС»<sup>1</sup>.

Завершая наш анализ, подчеркнем, что принципы российской реформы РАО ЕЭС разработаны в строгом соответствии с директивами Евросоюза по электроэнергетике. Для того чтобы в этом убедиться, достаточно взглянуть на табл. 4-5.

#### 4.4. Особенности развития железнодорожного транспорта в России

##### 4.4.1. Современное состояние железнодорожного транспорта

Железнодорожный транспорт является важной составной частью транспортной системы России. По эксплуатационной длине железных дорог Россия занимает второе место в мире,



**Рис. 4-10.** Российские железные дороги в мировой железнодорожной системе. Эксплуатационная длина

Источник: [www.rzd.ru](http://www.rzd.ru).

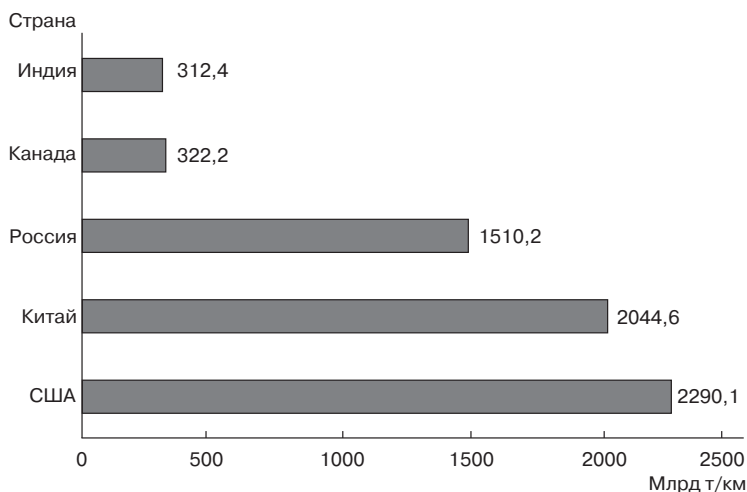
<sup>1</sup> См.: [www.rao-ees.ru](http://www.rao-ees.ru).

уступая лишь Соединенным Штатам Америки (рис. 4-10), по грузообороту — третье, уступая США и Китаю (рис. 4-11). Последнее обстоятельство наглядно свидетельствует о том, что железнодорожный транспорт в России используется недостаточно эффективно. Ведь Россия удобно расположена между Востоком и Западом, и железные дороги могут быть использованы для организации международного транзита.

В последние годы отрасль вышла на второе место в России по пассажирообороту, пропустив вперед автомобильный транспорт. Однако по грузообороту она по-прежнему занимает лидирующее положение на транспорте. На нее приходится свыше 80% грузооборота Российской Федерации (рис. 4-12).

Хотя в настоящее время на сети дорог курсирует уже 100 фирменных поездов (что составляет 16% от всех поездов), наиболее востребованными по-прежнему остаются перевозки в плацкартных вагонах. Структура пассажирооборота такова: 56% всех пассажирских перевозок осуществляется в плацкартных вагонах, 28% в купейных вагонах, 14% в общих вагонах и только 1% в СВ.

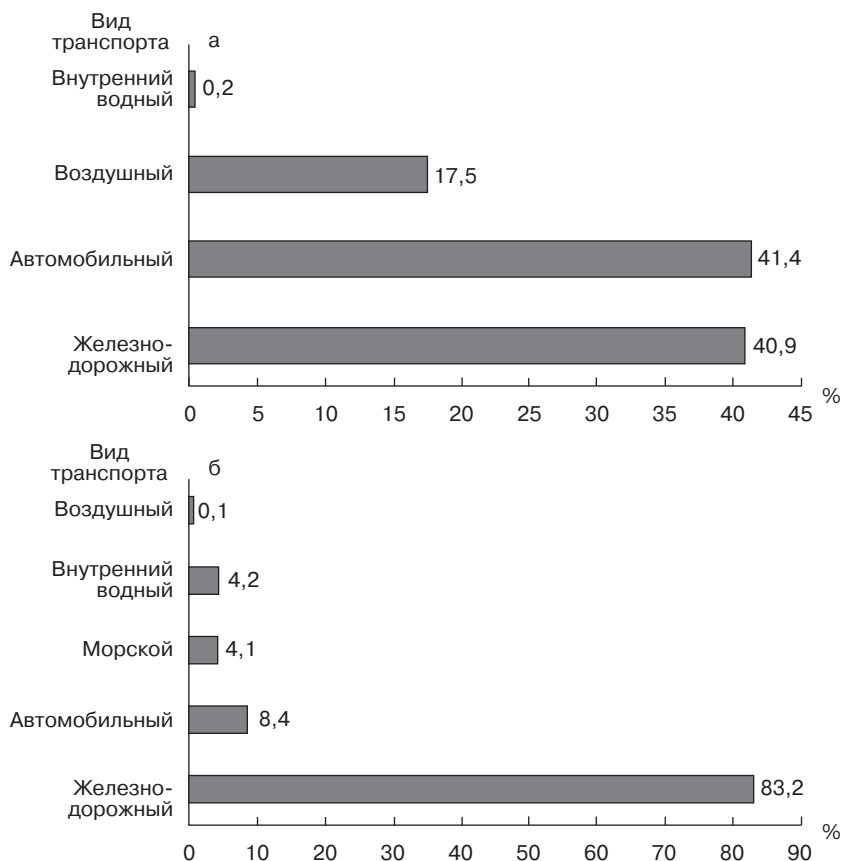
Текущая рыночная ситуация на рынке железнодорожных перевозок может быть охарактеризована следующим образом.



**Рис. 4-11.** Российские железные дороги в мировой железнодорожной системе. Грузооборот

Источник: [www.rzd.ru](http://www.rzd.ru).





**Рис. 4-12.** Структура российского грузо- и пассажирооборота (2006 г.); а — пассажирооборот, б — грузооборот

Рост российской экономики ежегодно увеличивает спрос на перевозки. Доля рынка, регулируемого государственными тарифами, снижается.

#### 4.4.2. Проблема реформы ОАО «Российские железные дороги»

Открытое акционерное общество «Российские железные дороги» «выросло» из Министерства путей сообщения СССР и в части хозяйственной деятельности стало его прямым правопреемником.

емником. По уровню оборота (748 млрд руб. (2005 г.)) ОАО «РЖД» стабильно входит в пять крупнейших компаний России. Количество его сотрудников — 1,3 млн человек, что составляет 2% от численности населения, занятого в экономике. ОАО «РЖД» владеет 99% железнодорожных магистралей в России и осуществляет 78,8% железнодорожных перевозок. Ежегодно ОАО «РЖД» перевозит свыше 1,3 млрд пассажиров и 1,3 млрд тонн грузов.

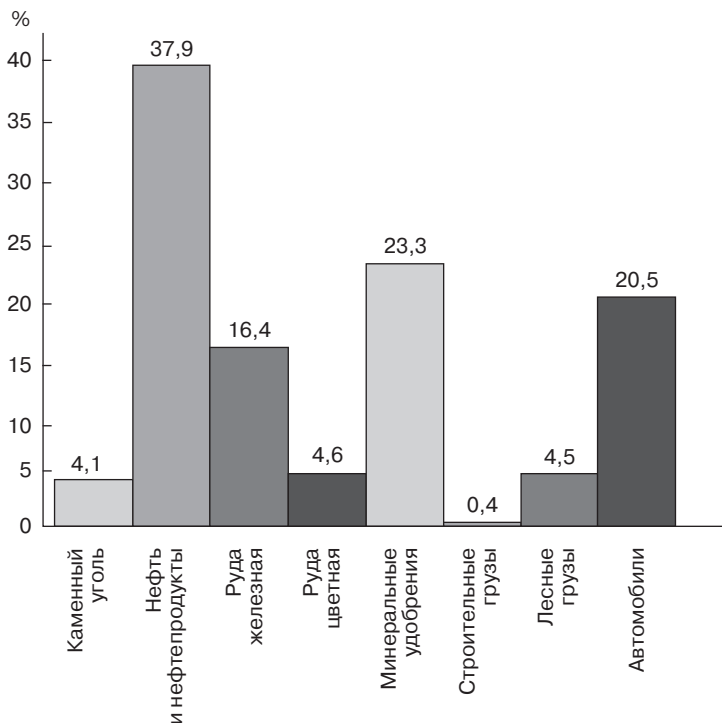
Современные стандарты перевозок требуют большей безопасности, качества, скорости, однако этому объективно препятствует высокий уровень износа основных средств компании.

Хотя имеются уникальные возможности развития новых транспортных коридоров, они в полной мере не используются из-за недостатка инвестиций. Более того, нарастает конкуренция с альтернативными видами транспорта (70% железных дорог дублируются автомагистралями). Усиливается конкуренция и с независимыми перевозчиками: 1/3 вагонного парка находится в собственности независимых компаний; 21% перевозок осуществляется независимыми компаниями.

Структура перевозок независимых компаний показана на рис. 4-13. Большая часть перевозок компаний-операторов приходится на нефть и нефтепродукты, минеральные удобрения и автомобили.

Расценки на грузовые перевозки ОАО «РЖД» устанавливаются тарифным руководством (прейскурант 10-01) на уровне или выше их себестоимости. Тарифы на пассажирские перевозки (за исключением перевозок в купейных и спальнях вагонов) утверждаются государством в лице Федеральной службы по тарифам с учетом социальной направленности этих перевозок ниже их себестоимости. Вследствие этого пассажирские перевозки в рамках ОАО «РЖД» (за исключением отдельных высокодоходных направлений) являются убыточными. Убытки покрываются частично за счет компенсаций из бюджета, а по большей части с помощью перекрестного субсидирования за счет доходов от грузовых перевозок.

В 2005 г. тарифы компенсировали менее 75% расходов на перевозку пассажиров в поездах дальнего следования. Пассажирские перевозки в пригородном сообщении приносят ОАО «РЖД» еще больше убытков: тарифы покрывают расходы лишь на 46,7%. Пассажирский тариф условно разделен на две составляющие:



**Рис. 4-13.** Развитие конкурентного сектора в области железнодорожных перевозок грузов. Доля компаний-операторов

- 1) расходы на транспортную инфраструктуру и локомотивную тягу;
- 2) расходы на услуги транспортной компании — владельца вагона.

Формально результаты деятельности ОАО «РЖД» не вызывают большой критики в печати и свидетельствуют о хотя и не слишком быстром, но постоянном положительном росте отрасли. Более того, в последние годы наметился даже опережающий рост производительности труда по сравнению с реальной заработной платой. Тем не менее ситуация, сложившаяся на российском железнодорожном транспорте, является очень серьезной народнохозяйственной проблемой, поскольку по своему техническому уровню отечественный железнодорожный транспорт отстал от европейского, по самым скромным расче-

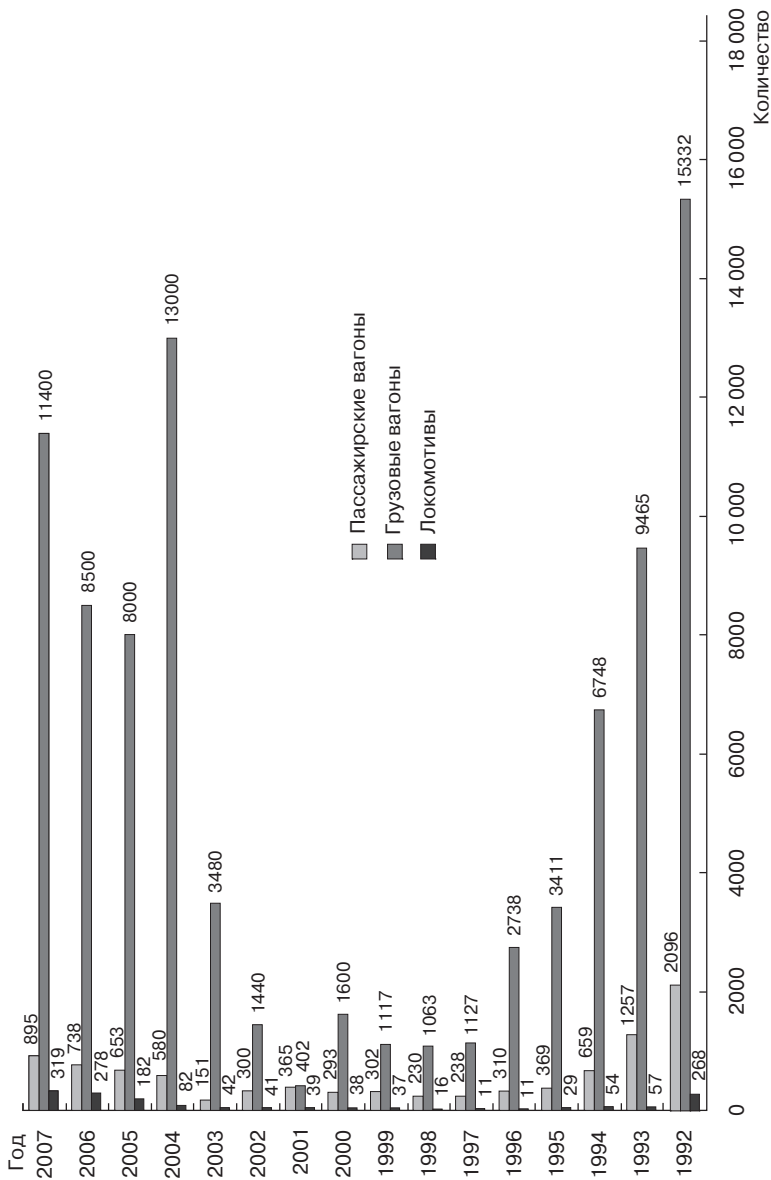


Рис. 4-14. Динамика закупок подвижного состава

Источник: www.rzd.ru.

там, не менее, чем на четверть века. Транспортный комплекс России не только зависит от эффективности экономики страны, но и, в свою очередь, сам непосредственно влияет на повышение ее эффективности. Поэтому модернизация транспортной отрасли выступает как предпосылка и результат модернизации всего народного хозяйства.

Модернизация транспорта далеко не в последнюю очередь связана с обновлением подвижного состава. Падение производства в 1990-е гг. было поистине катастрофическим для железнодорожного транспорта. Если в начале 1990-х гг. отрасль ежегодно закупала до 300 локомотивов, свыше 2000 пассажирских и свыше 15 тыс. грузовых вагонов, то закупки второй половины 1990-х гг. составляли 20—30 локомотивов, 200—300 пассажирских и 1000—2000 грузовых вагонов, да к тому же, как правило, вагонов старой конструкции (рис. 4-14).

Ситуация стала немного улучшаться лишь в начале XXI в. Однако для реализации намеченного требуются огромные инвестиции: не менее 50—80 млрд руб. ежегодно. Но дело не только в инвестициях, главная проблема заключается в институциональной модернизации компании.

#### **4.4.3. Планы модернизации компании**

Согласно Программе структурной реформы на железнодорожном транспорте, утвержденной постановлением Правительства РФ от 18 мая 2001 г. № 384, реформирование отрасли должно было пройти три этапа:

- 1) 2001—2002 гг.;
- 2) 2003—2005 гг.;
- 3) 2006—2010 гг.

Выделение этапов реформирования системы связано с необходимостью обеспечения устойчивой, стабильной и бесперебойной работы железнодорожного транспорта (табл. 4-6).

*На первом этапе* осуществлялась инвентаризация имущества предприятий железнодорожного транспорта, реструктуризация кредитной задолженности, создание ОАО «РЖД» и разработка законодательных и иных нормативных актов, необходимых для осуществления структурной реформы в целях разделения функций государственного регулирования и хозяйственного управления.

Таблица 4-6

## Планы компании на период до 2010 г.

Показатели	2000 г. — базовый год реформирования отрасли	2003 г. — создание ОАО «РЖД»	2007 г. — среднесрочная перспектива	2010 г. — долгосрочная перспектива
Грузооборот, млрд т км	1373,2	1655	2026	2379
Пассажиروоборот, млрд пас. км	167,1	155	168	178
Транспортная обеспеченность: в грузовых перевозках, тыс. т км/км <sup>2</sup>	80,37	97,49	118,5	139,1
в пассажирских перевозках, тыс. пас. км/км <sup>2</sup>	9,79	9,04	9,84	10,43
Транспортная подвижность населения, тыс. пас. км/чел.	1,145	1,082	1,192	1,280
Доходы от перевозок, коп./10 т км	246,9	514	840	1120
Расходы по перевозкам, млрд руб.	194,4	478,6	700	865
Рентабельность основной деятельности, % (по чистой прибыли)	11,6	1	7	13

Источник: www.rzd.ru.

На втором этапе планировалось выделить из ОАО «РЖД» дочерние акционерные общества как самостоятельные структурные подразделения, осуществляющие отдельные виды предпринимательской деятельности, создать условия для развития конкуренции путем перехода к свободному ценообразованию и сокращению перекрестного субсидирования, а также привлечь инвестиции для развития железнодорожного транспорта и приобретения компаниями-операторами магистральных локомотивов.

На третьем этапе планировалось завершить мероприятия по созданию дочерних обществ и исключить из ОАО «РЖД» перевозки пассажиров в поездах дальнего следования в связи с созданием Федеральной пассажирской компании (ФПК). Для этого необходимо было осуществить мероприятия, обеспечивающие начало ее хозяйственной деятельности. Кроме этого предполагалось создать компании, осуществляющие пригород-

ные пассажирские перевозки совместно с субъектами РФ, и разработать предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы организации пригородных пассажирских перевозок.

Фактически Программа структурной реформы предполагала разделение законодательной и хозяйственной функции, которая сложилась в СССР еще в 1968 г. вследствие распоряжения председателя Совмина СССР, когда промышленные предприятия передали основную часть своих железнодорожных путей на баланс Министерства путей сообщения. Такое разделение создает предпосылки для перехода к свободному ценообразованию в конкурентных отраслях, что, по мысли авторов Программы, способствовало бы привлечению в отрасль необходимых инвестиций.

Однако на практике выполнение реформы затянулось. Выполнен лишь первый этап. Второй этап, предполагавший прекращение перекрестного субсидирования и переход к свободному ценообразованию, выполнен только частично (привлечение инвестиций на покупку вагонов и начало деятельности компаний-операторов). Третий этап хотя и начат, однако тоже с большим опозданием в силу того, что второй этап еще не завершен.

И хотя третий этап еще далек от своего завершения, Министерством транспорта и ОАО «РЖД» уже предложена новая «Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 г.». Примечательно, что в документе, рассчитанном на столь отдаленный период, задаются точные целевые показатели, на которые должна выйти отрасль к 2030 г.

Стремление осуществить реформу отстающей отрасли, несомненно, заслуживает поддержки, однако попытка ее решить только «сверху» не может не вызывать критики. Даже в царской России тарифы определялись на специальных тарифных съездах, а строительство железных дорог велось в основном на основе концессий. Восстановление этого принципа, несомненно, позволит восстановить большую часть железнодорожных путей необщего пользования, состояние которых в настоящее время близко к критическому. Этот шаг, на наш взгляд, позволит стимулировать строительство новых и развитие старых железнодорожных веток.

Таблица 4-7

**Некоторые обсуждаемые или одобренные государственные  
инвестиционные программы модернизации  
отдельных секторов экономики**

Программы	Требуемый объем финансирования
Необходимый объем инвестиций в транспортную инфраструктуру, предусмотренный Транспортной стратегией Российской Федерации (2006–2020 гг.)	Ежегодный объем финансирования – 20 млрд долл. США
Государственная программа развития вооружений на 2007–2015 гг. (ГПВ-2015) – программа закупок и разработки боевой техники для российской армии	Общий объем финансирования – 4,94 трлн руб., или примерно 20,5 млрд долл. США в год по текущему рыночному курсу
Заявленная программа строительства 40 новых атомных энергоблоков	Всего 56 млрд долл. США
Программа освоения газовых месторождений полуострова Ямал	Всего 70 млрд долл. США
Капитальные вложения в программу освоения газовых месторождений Восточной Сибири и Дальнего Востока (по интенсивному варианту)	Всего 40–56 млрд долл. США (по различным сценариям)
Капитальные вложения в программу развития магистральных электрических сетей в Российской Федерации напряжением 220 кВ и выше в период до 2013 г.	Всего 12,6 млрд долл. США

*Источник: Милов В. Может ли Россия стать энергетической сверхдержавой? // Вопросы экономики. 2006. № 9. С. 23.*

В этом случае есть надежда, что перемены будут носить не популистский или социалистический характер, а, имея под собой серьезное экономическое обоснование, будут претворены в жизнь. Только в этом случае стратегические задачи ОАО «РЖД» достигнут цели.

Реформа естественных монополий — сложный и длительный процесс. Для модернизации естественных монополий требуются огромные инвестиции. В табл. 4-7 приведены лишь некоторые государственные инвестиционные программы модернизации отдельных секторов экономики. На фоне огромных



капиталовложений, необходимых для освоения газовых месторождений Сибири и Дальнего Востока (которые по самым скромным предположениям потребуют свыше 126 млрд долл. США), капитальные вложения в программу развития магистральных электрических сетей на период до 2013 г. выглядят довольно скромно (12,6 млрд долл. США). К ним следует добавить программу строительства 40 новых атомных энергоблоков, на которую уйдет около 56 млрд долл. США. Однако, как это часто бывает в России, реальные затраты превзойдут «скромные» показатели, которые указаны в табл. 4-7.

## **Глава 5. Макроэкономическая среда российского бизнеса**

Специалистов моего профиля мало интересует само по себе повышение валового продукта. Для нас важно прежде всего то, что экономический рост улучшает жизнь бедных и смягчает проблему бедности.

*У. Истерли*

### **5.1. Макроэкономические тренды переходной экономики**

Переход от командной экономики к рынку вызвал глубокую структурную перестройку во всех посткоммунистических странах. Это привело к падению ВВП в России на фоне устойчивого роста в развитых и развивающихся странах (рис. 5-1). Если для мира в целом с 1991 по 2000 г. ежегодные темпы прироста ВВП составили 2,6% (причем в развитых странах 2,2%, а в развивающихся даже 5,1%), то в России снижение темпов прироста составило в среднем 6,5%.

Глубоким спад был также в странах СНГ и Монголии. Падение реального ВВП в этих странах превысило 50% (при том что в среднем для стран с переходной экономикой оно не достигло и половины этой величины — рис. 5-2). Однако в этих странах после 1999 г. установились наиболее высокие темпы роста. В XXI в. они в среднем превышают 15% (рис. 5-3).

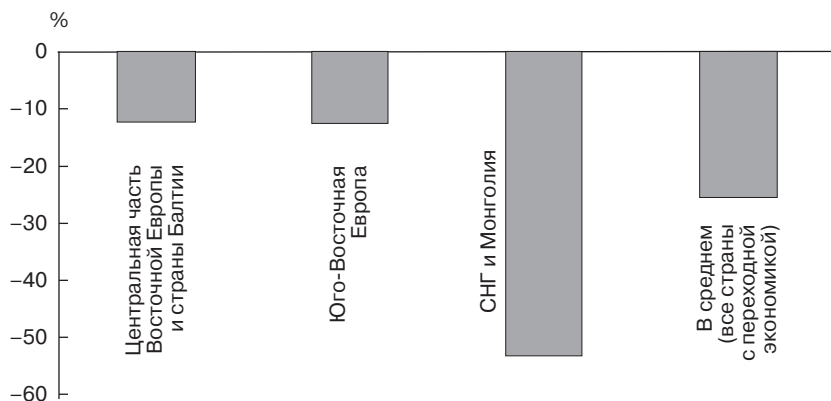
В России ситуация стала выправляться также лишь в начале XXI в. В 2001—2004 гг. ежегодные темпы прироста ВВП в России составили 5,7%, что оказалось гораздо выше, чем в развитых (2,5%) и даже в развивающихся (5,2%) странах.

И это характерно не только для России. После трансформационного спада, связанного с переходом к рыночной экономике, в странах Восточной Европы, Балтии, СНГ и Монголии тоже начался устойчивый экономический рост (рис. 5-4).



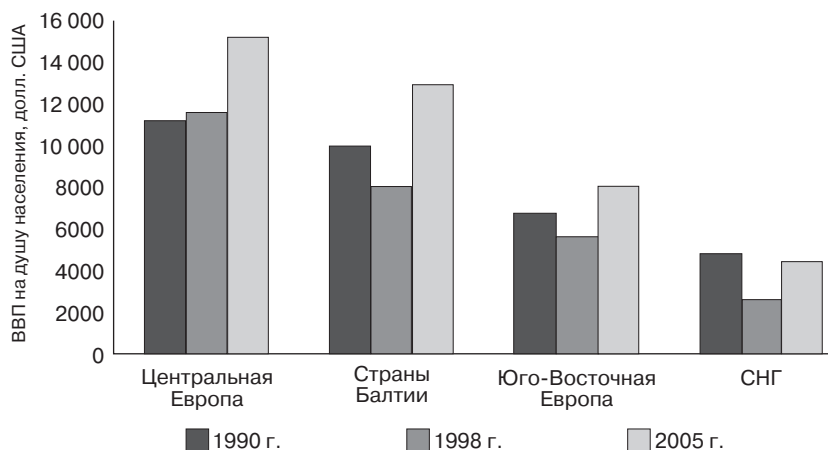
**Рис. 5-1.** Темпы прироста ВВП в мире и России (по ППС, в ценах 2000 г.)

*Источник:* Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет. М., 2003; 2006 World Development Indicators. The World Bank, 2006.



**Рис. 5-2.** Падение реального ВВП

*Источник:* Международный валютный фонд, 2008 ([www.mvf.su](http://www.mvf.su)).



**Рис. 5-3.** ВВП на душу населения в посткоммунистических странах (1990—2005 гг.)

*Источник:* Международный валютный фонд, 2008.

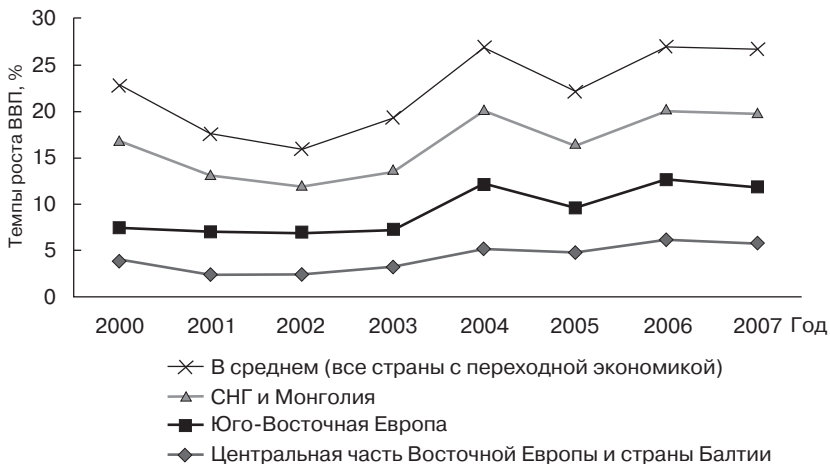
Наименее глубоким трансформационный спад был в странах Балтии и центральной части Восточной Европы. Они уже в 1993 г. сумели преодолеть спад производства и создать предпосылки для экономического подъема. Однако для них в настоящее время характерны и наиболее низкие темпы роста (рис. 5-5), в 3 раза более низкие, чем у Содружества Независимых Государств. Отчасти это связано с тем, что падение ВВП не было таким глубоким, отчасти с тем, что по уровню развития они заметно выше, чем страны СНГ. Согласно данным Международного валютного фонда, ВВП на душу населения (по ППС) в странах Балтии и Восточной Европы в 3 раза превосходит ВВП на душу населения в СНГ и Монголии. Этот разрыв в темпах роста был типичен на протяжении последнего десятилетия и, судя по всему, сохранится и в последующие годы.

Одна из причин различий в темпах роста связана с динамикой инвестиций: в странах СНГ они на три процентных пункта выше, чем в Центральной и Восточной Европе (рис. 5-6). Впрочем, такое превышение — не новая особенность, она сохранялась и в первой половине 1990-х гг. (до 1997 г.). Лишь в течение трех лет (1998—2000 гг.) страны Центральной и Восточной Европы опережали страны СНГ по показателю инвестиций (% от ВВП).



**Рис. 5-4.** Рост ВВП в реальном выражении в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ

Источник: Международный валютный фонд, 2008.



**Рис. 5-5.** Темпы роста ВВП в странах с переходной экономикой (2000—2007 гг.)

Источник: Международный валютный фонд, 2008.

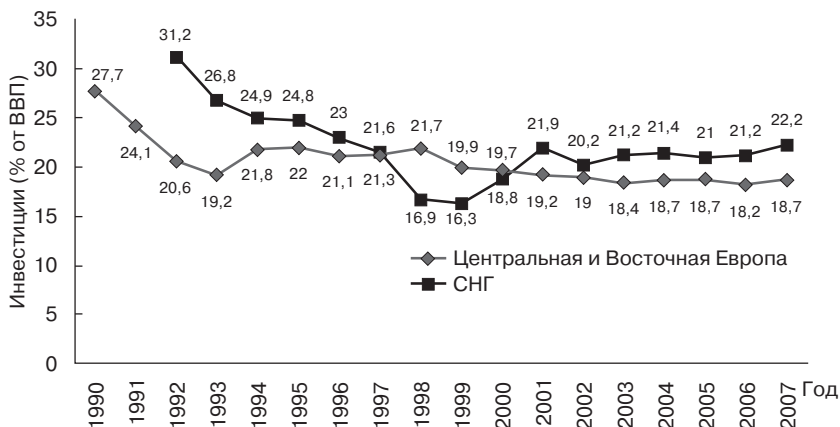


Рис. 5-6. Инвестиции

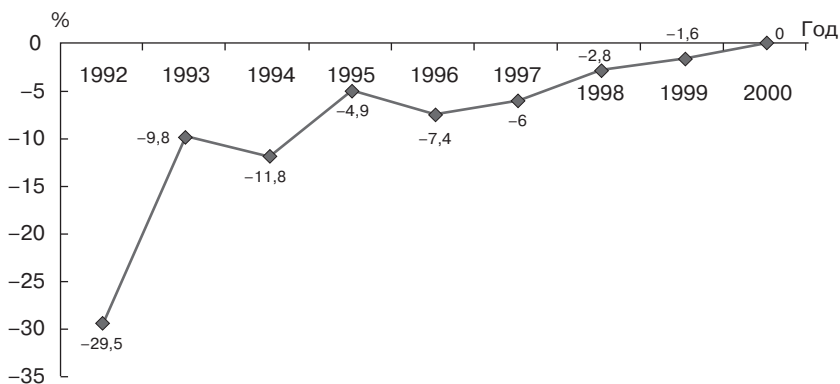
Источник: Международный валютный фонд, 2008.

Низкие темпы роста стран Центральной и Восточной Европы отчасти связаны со сложностью их перехода не просто к рыночной экономике, а к развитой рыночной экономике, ти-



Рис. 5-7. Инфляция в странах с переходной экономикой (1991—2007 гг.)

Источник: Международный валютный фонд, 2008.



**Рис. 5-8.** Бюджетный дефицит в России (1992—2000 гг.)

*Источник:* Международный валютный фонд, 2008.

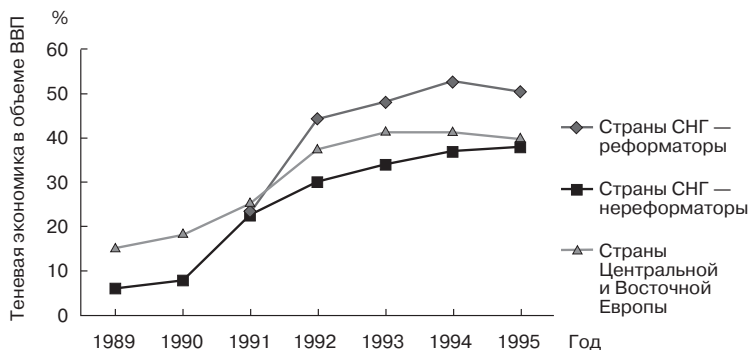
пичной для государств общего рынка. Вступление в ЕС вызвало глубокие изменения в народном хозяйстве этих стран. Им приходится искать сравнительные преимущества в острой конкуренции с крупнейшими компаниями развитых европейских стран.

С гиперинфляцией странам с переходной экономикой удалось в основном справиться к середине 1990-х гг. (рис. 5-7). Наиболее острые формы она имела в странах СНГ, Монголии и Юго-Восточной Европы, наименее острые — в странах Балтии и Центральной и Восточной Европы. Наиболее затяжной характер инфляция имела в России, что привело к острому бюджетному дефициту, который удалось преодолеть только к 2000 г. (рис. 5-8).

Наиболее остро проблема бюджетного дефицита стояла в России в первой половине 1990-х гг., когда его размеры превышали 10% ВВП. Сейчас она сменилась на противоположную — проблему бюджетного профицита.

Падение жизненного уровня привело к резкому росту теневой экономики и коррупции. Теневая экономика в большинстве стран с переходной экономикой превысила 40% ВВП (рис. 5-9). Стремительный рост теневой экономики происходил в процессе приватизации. Однако рост частного сектора привел к снижению коррупции в посткоммунистических странах (рис. 5-10).

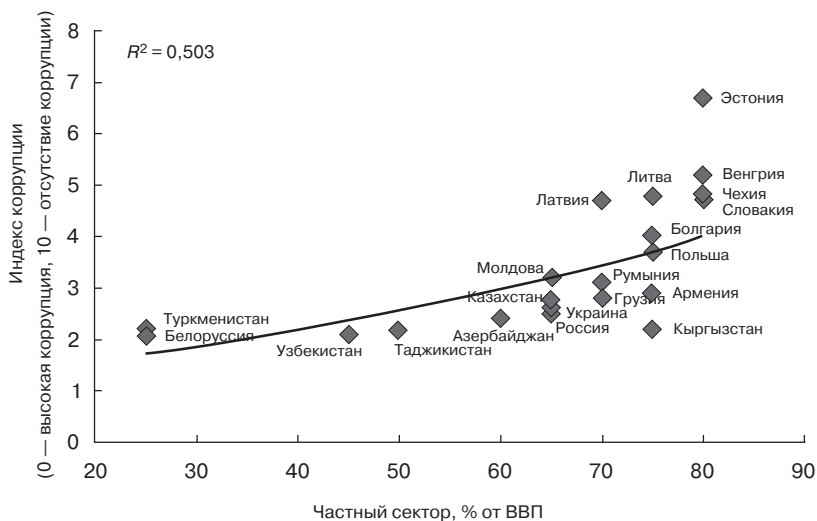
Можно сомневаться в расчетах Transparency International Agency, но несомненно одно, что уровень теневой экономики



**Рис. 5-9.** Размер теневой экономики по регионам

*Источник:* Международный валютный фонд, 2008.

заметно вырос во всех странах с переходом к рынку. Отчасти это связано с тем, что при командной экономике рынок развивался в условиях нелегального сектора, отчасти — с ослаблением роли государства в переходный период, отчасти — с разрушением старой системы принуждения и становлением новой,



**Рис. 5-10.** Зависимость роста коррупции от роста частного сектора в посткоммунистических странах, 2007 г.

*Источник:* Transparency International Agency, Washington, DC.





Рис. 5-11. Экспорт товаров и услуг

Источник: Международный валютный фонд, 2008.

когда старые правила игры уже не действовали, а новые институциональные ограничения еще не окрепли.

Во всяком случае, по уровню коррупции страны с переходной экономикой приблизились к государствам Азии, Африки и Латинской Америки, заметно «опережая» в этой области развитые страны. Наиболее низкий уровень коррупции в странах Балтии и Центральной и Восточной Европы, дальше по возрастающей идут страны Юго-Восточной Европы и Монголия, наиболее высок уровень коррупции в странах СНГ.

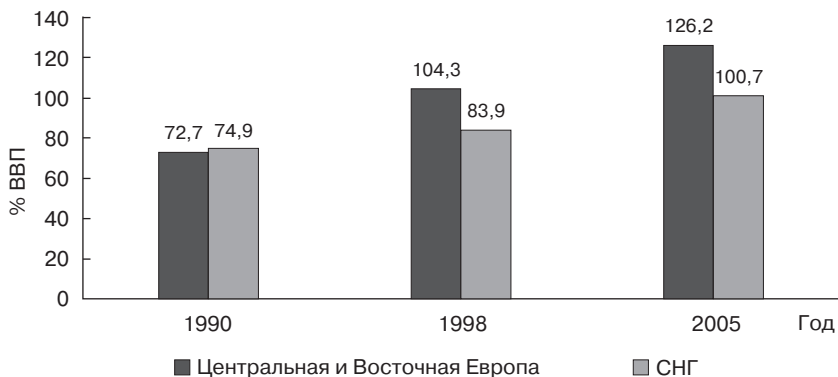
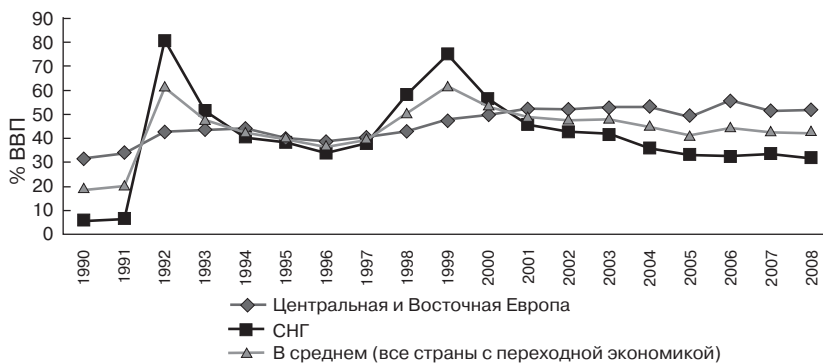


Рис. 5-12. Внешняя торговля в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ (1990—2005 гг.)

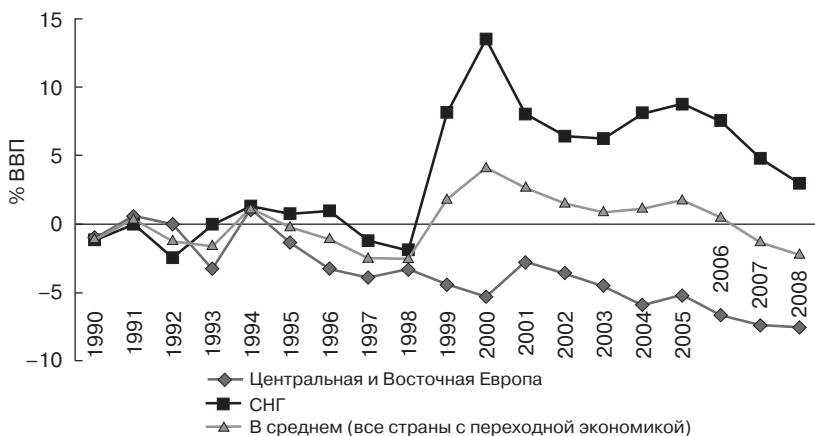
Источник: Международный валютный фонд, 2008.



**Рис. 5-13.** Внешний долг в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ (1990—2008 гг.)

*Источник:* Международный валютный фонд, 2008.

После падения экспорта товаров и услуг в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ в начале 1990-х гг. сейчас положение стало понемногу выправляться (рис. 5-11). В настоящее время уровень внешней торговли в этих странах стал превышать размеры ВВП (рис. 5-12), что создает определенные предпосылки для снижения уровня внешнего долга.



**Рис. 5-14.** Платежный баланс в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ, 1990—2008 гг.

*Источник:* Международный валютный фонд, 2008.

Для социалистических стран внешний долг не был типичным явлением. Даже в более развитых странах Центральной и Восточной Европы он не превышал 1/3 части ВВП. Для СССР он был еще ниже: меньше 10% (рис. 5-13). В настоящее время доля внешнего долга превысила 50% у стран Центральной и Восточной Европы и 30% у стран СНГ.

Высокие цены на нефть, газ и некоторые виды сырья создают в настоящее время предпосылки для уменьшения внешнего долга России, Казахстана и некоторых других стран СНГ, у которых в последнее время платежный баланс сводится с положительным сальдо. Ситуация в странах Центральной и Восточной Европы гораздо хуже, сальдо платежного баланса в последние 14 лет отрицательно и имеет тенденцию к увеличению (рис. 5-14).

## **5.2. Динамика основных макроэкономических показателей Российской Федерации в постсоветский период**

Основные социально-экономические показатели России приведены в табл. 5-1. Они позволяют сделать вывод о том, что ситуация приобретает более или менее стабильный характер. Несмотря на постоянное снижение численности населения России, растет среднегодовая численность занятых в экономике, как растут и среднедушевые денежные доходы населения и расходы на конечное потребление. Улучшается структура потребления населения. Инфляция, хотя и является высокой по сравнению с развитыми странами, но имеет долгосрочную тенденцию к снижению и, как правило, не превышает 20% в год.

После заметного снижения основных фондов в первой половине 1990-х гг. растет валовое накопление и инвестиции в реальный сектор экономики. Постепенно восстанавливаются международные резервные активы, включая золото, улучшается внешнеторговый оборот со странами как дальнего, так и ближнего зарубежья.

Если проанализировать долгосрочные тенденции развития национальной экономики (табл. 5-2), то нельзя не отметить некоторые существенные различия между последним десятилетием XX в. и первыми годами XXI в. Если в 1990-е гг. в условиях затяжного трансформационного спада снижались реальные денежные доходы населения и росла безработица, то в первые го-

Таблица 5-1

**Динамика основных социально-экономических показателей  
(стоимостные показатели в сопоставимых ценах;  
в % к предыдущему году)**

<b>Социально-экономический показатель</b>	<b>1992</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Численность населения (на конец года)	100,03	99,9	99,6	99,5	99,6
Среднегодовая численность занятых в экономике <sup>1</sup>	...	97,4	100,6	100,6	100,3
Численность безработных (на конец года)	—	116,4	77,1	90,2	89,0 <sup>2</sup>
Численность безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости (на конец года)	—	142,2	82,1	95,3	95,2
Численность пенсионеров <sup>3</sup> (на конец года)	103,6	101,3	100,1	100,3	100,0
Реальные располагаемые денежные доходы населения	52,5	85,0	112,0	111,1	110,2
Среднемесячная реальная начисленная заработная плата (с учетом индекса потребительских цен)	67,3	72,0	120,9	112,6	113,4
Реальный размер назначенных месячных пенсий	51,9	80,5	128,0	109,6	105,1
Валовой внутренний продукт	85,5	95,9	110,0	106,4	106,7
Расходы на конечное потребление	94,8	97,3	105,6	109,7	109,3
Валовое накопление	63,1	89,2	175,2	107,2	113,4
Основные фонды в экономике <sup>4</sup>	102,0	100,1	100,5	101,9	102,3
Промышленное производство <sup>5</sup>	84,0	95,4	108,7	104,0	103,9
Продукция сельского хозяйства	...	...	...	102,4	102,8
Ввод в действие общей площади жилых домов	84,0	104,6	94,6	106,1	116,1
Грузооборот транспорта общего пользования	86,1	99,0	105,0	102,7	102,5
Пассажирооборот транспорта общего пользования <sup>6</sup>	87,0	92,6	104,3	91,0	99,3
Оборот розничной торговли	100,3	93,8	109,0	112,8	113,9

Окончание табл. 5-1

Социально-экономический показатель	1992	1995	2000	2005	2006
Платные услуги населению	81,6	82,3	104,7	106,8	107,9
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) в экономике <sup>7</sup> (по сопоставимому кругу организаций)	в 14,2 раза	в 2,6 раза	170,1	151,3	131,6
Инвестиции в основной капитал	60,3	89,9	117,4	110,9	113,7
Внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья <sup>8</sup>	...	124,5	131,8	136,0	127,5
Внешнеторговый оборот со странами СНГ <sup>8</sup>	...	118,9	123,7	110,5	124,0

<sup>1</sup> За 1995–2003 гг. данные пересчитаны с учетом итогов Всероссийской переписи населения 2002 г. За 1992 г. сведения отсутствуют из-за несопоставимости данных.

<sup>2</sup> Без учета Чеченской Республики.

<sup>3</sup> До 2002 г. — состоящих на учете в органах социальной защиты населения, с 2002 г. — в системе Пенсионного фонда Российской Федерации.

<sup>4</sup> Изменение данных по сравнению с ранее опубликованными объясняется переходом на расчет показателя в сопоставимых ценах 2000 г.

<sup>5</sup> Агрегированный индекс производства по видам экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды». С учетом поправки на неформальную деятельность.

<sup>6</sup> В сопоставимых условиях.

<sup>7</sup> В фактически действовавших ценах. 2000–2005 гг. — по данным бухгалтерской отчетности.

<sup>8</sup> По данным Банка России; в фактически действовавших ценах.

Источник: Росстат<sup>1</sup> ([www.gsk.ru](http://www.gsk.ru)).

ды XXI в. начался подъем, и вместе с ним начали расти реальные денежные доходы и падать безработица.

Устойчивыми темпами растет промышленное производство, развивается транспорт, расширяется розничная торговля, намечаются позитивные сдвиги в сельском хозяйстве, растут инвестиции в основной капитал, вводятся в действие новые фонды. Попытаемся выяснить, за счет чего удалось добиться этих позитивных сдвигов и каковы тенденции развития нашей экономики в ближайшем будущем.

<sup>1</sup> Федеральная служба государственной статистики.

Таблица 5-2

Среднегодовые темпы прироста основных социально-экономических показателей в 1966—2005 гг.  
(стоимостные показатели в сопоставимых ценах, в среднем за год, %)

Социально-экономический показатель	1966— 1970	1971— 1975	1976— 1980	1981— 1985	1986— 1990	1991— 1995	1996— 2000	2001— 2005
Численность населения <sup>2</sup> (на конец года)	0,5	0,6	0,6	0,7	0,6	-0,04	-0,3	-0,5
Среднегодовая численность занятых в экономике	1,5	1,5	1,3	0,5	0,1	-2,7	-0,5	0,7
Численность безработных (на конец года)						19,8	1,2	-4,6
Численность пенсионеров (на конец года)		1,9	2,1	2,0	1,6	2,5	0,7	-0,1
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств							0,1	8,8
Реальные денежные доходы населения						-8,0	-2,1	11,6
Реальная начисленная заработная плата						-18,2	-3,8	12,6
Реальный размер назначенных месячных пенсий (1993—2001 гг. — с учетом компенсации)						-12,5	-5,4	11,3
Валовой внутренний продукт							1,6	6,2
Расходы на конечное потребление							0,5	7,7
Основные фонды в экономике	7,2	7,9	6,9	6,2	4,9	1,2	0,0	1,4
Ввод в действие основных фондов	7,1	6,8	4,0	3,0	4,2	-20,5	-1,5	12,7

Окончание табл. 5-2

Социально-экономический показатель	1966– 1970	1971– 1975	1976– 1980	1981– 1985	1986– 1990	1991– 1995	1996– 2000	2001– 2005
Промышленное производство <sup>3</sup>								
Продукция сельского хозяйства	3,7	1,7	1,0	1,0	2,2	-7,7	13,8	26,5
Ввод в действие общей площади жилых домов	1,2	1,3	-1,6	1,3	3,1	-12,1	-1,3	3,1
Грузооборот транспорта общего пользования	6,2	6,6	4,0	1,2	0,2	-9,7	-0,3	5,2
Пассажирооборот транспорта общего пользования <sup>4</sup>	8,3	5,7	2,9	2,5	2,6	-7,9	-1,7	-2,1
Оборот розничной торговли	7,8	6,2	4,4	3,4	6,0	-1,8	1,0	11,0
Платные услуги населению						-24,9	2,0	5,3
Инвестиции в основной капитал	7,2	7,2	4,1	3,5	6,6	-22,1	-8,6	9,2
Внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья <sup>5</sup>							2,2	20,7
Внешнеторговый оборот со странами СНГ <sup>5</sup>							-4,7	14,8

<sup>1</sup> Знак (-) означает темп снижения социально-экономических показателей.

<sup>2</sup> Темпы изменения в среднем за год.

<sup>3</sup> Данные приведены по индексу производства, рассчитанному по видам экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», с учетом поправки на неформальную деятельность.

<sup>4</sup> В сопоставимых условиях.

<sup>5</sup> В фактически действовавших ценах.

Таблица 5-3

## Основные характеристики секторов российской экономики, %

Сектор	Добавленная стоимость	Экспорт	Численность занятых	Основные фонды	Налоговые платежи
Экспортно-сырьевой сектор	16,8	70,6	5,6	9,1	40,3
Внутренне-ориентированный сектор	15,2	9,9	27,5	9,2	11,3
Торговля	21,1	–	17,2	2,0	19,1
Инфраструктурные отрасли	10,0	4,3	8,6	36,9	8,0
Сектор социальных услуг	9,1	2,6	23,2	32,9	1,6
Другие отрасли экономики	27,9	12,6	17,8	9,9	19,6

Составлено по: Доклад А. Р. Белоусова «Долгосрочные тренды российской экономики» (2005). С. 17 ([economy.gov.ru](http://economy.gov.ru)).

Данные, представленные в табл. 5-3, наглядно показывают, что больше 70% экспорта обеспечивает экспортно-сырьевой сектор, в котором используется около 9% основных фондов, занято менее 6% трудоспособного населения и который дает свыше 40% налоговых поступлений. В секторе социальных услуг сейчас занят почти каждый четвертый россиянин, сосредоточена 1/3 основных фондов, однако вклад этого сектора в экспорт и налоговые платежи гораздо скромнее и составляют 2,6% и 1,6% соответственно.

В последние годы значительный вклад в экономический рост составляли отрасли топливно-энергетического комплекса. Если в 1999—2001 гг. преобладал внутренне-ориентированный рост, то в 2002—2004 гг. — экспортно-сырьевой. Однако это не значит, что в этой области все обстоит хорошо. Если мы хотим опереться на развитие топливно-энергетического комплекса, то его необходимо модернизировать, т. е. научиться добывать нефть и газ более современными способами. Для реализации этого потенциала необходимо применение новых технологий.



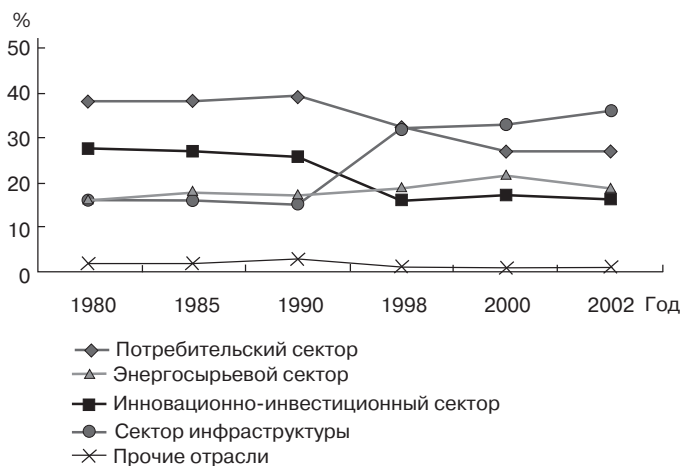


**Рис. 5-15.** Воспроизводственно-циклическая макро модель

*Составлено по:* Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций. М., 2006. С. 32.

Мы до сих пор не умеем добывать нефть на шельфе. К тому же не всегда рационально используем полученные энергоносители. Необходимо развивать энергосбережение, новые технологии в области транспортировки энергии и энергоносителей. Необходимо эффективно использовать стабилизационный фонд, созданный благодаря высоким ценам на нефть, средства которого могли бы быть направлены на модернизацию экономики.

В «Прогнозе инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций», выполненном Институтом экономических стратегий, дана немного иная структура секторов (рис. 5-15). Однако и такое деление не меняет отмеченной выше тенденции.



**Рис. 5-16.** Динамика структуры экономики России за 1980—2002 гг. по воспроизводственным секторам

*Источник:* Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций. М., 2006. С. 33.

Если мы рассмотрим более длительную динамику структуры экономики России начиная с 1980 г., то мы увидим, что в 1990-е гг. произошла глубокая деформация производственной структуры, существенно сократился производственный потенциал экономики, доля инновационно-инвестиционного сектора упала, разрушение оборонно-промышленного комплекса и падение доли машиностроения привело к технологической деградации экономики.

Потребительский сектор за годы перехода к рыночной экономике сократился более чем на 10% (рис. 5-16), а сектор инфраструктуры заметно вырос (более чем на 20%), что привело к отмеченному выше перераспределению основных фондов, численности занятых и динамике добавленной стоимости (см. табл. 5-3). Что же касается динамики энергосырьевого сектора, то по численности занятости и основным фондам он не претерпел существенных изменений, хотя в последние годы наметилась тенденция к их росту.

Проанализируем далее ситуацию в российских регионах, развитие в которых происходит крайне неравномерно.

### 5.3. Неравномерность регионального развития России

При проектировании институционального развития необходимо учесть и особенности регионального развития. Не секрет, что наиболее развитым в России является Центральный федеральный округ, в котором проживает каждый четвертый житель Российской Федерации и на который приходится всего 1/25 территории страны (табл. 5-4). Здесь почти на 40% выше среднедушевые доходы и расходы, производится 1/3 ВВП страны и присваивается почти половина прибыли, получаемой в стране. Это в 9 раз больше финансовых результатов, создаваемых в Дальневосточном и Южном федеральных округах вместе взятых.

Наиболее скромные среднедушевые доходы и расходы характерны для жителей Южного федерального округа. В 2006 г. они составляли всего 69% от уровня Российской Федерации и были в 2 раза ниже, чем в Центральном федеральном округе. Последние годы быстрыми темпами развивается Уральский федеральный округ. И это неудивительно, ведь на него приходится более половины добычи всех полезных ископаемых, добываемых в нашей стране.

Любопытно отметить, что инвестиции в основной капитал размещаются более равномерно, чем доходы от производственной деятельности, и примерно соответствуют численности занятых в экономике. Исключение составляет лишь Уральский федеральный округ, в котором объем инвестиций в 2 раза превышает численность населения. И это легко объяснимо в условиях нарастающей сырьевой специализации страны. Динамика валового регионального продукта (ВРП) представлена на рис. 5-17. Он наглядно показывает, что в начале XXI в. наиболее быстрыми темпами развивался Уральский федеральный округ, в котором находится большое количество полезных ископаемых, наиболее медленными темпами — Южный, в котором отсутствуют полезные ископаемые. К тому же из 13 субъектов Южного федерального округа 8 составляют республики, уровень развития которых заметно отстает от центральной России.

Валовой региональный продукт на душу населения представлен в табл. 5-5. Естественно, наиболее высокий уровень ВРП приходится на центр, наиболее низкий — на окраины. Обращает на себя внимание тот факт, что в Уральском и Центральном федеральных округах он заметно выше среднего

Таблица 5-4

Основные социально-экономические показатели по субъектам Российской Федерации в 2006 г.<sup>1</sup>, %

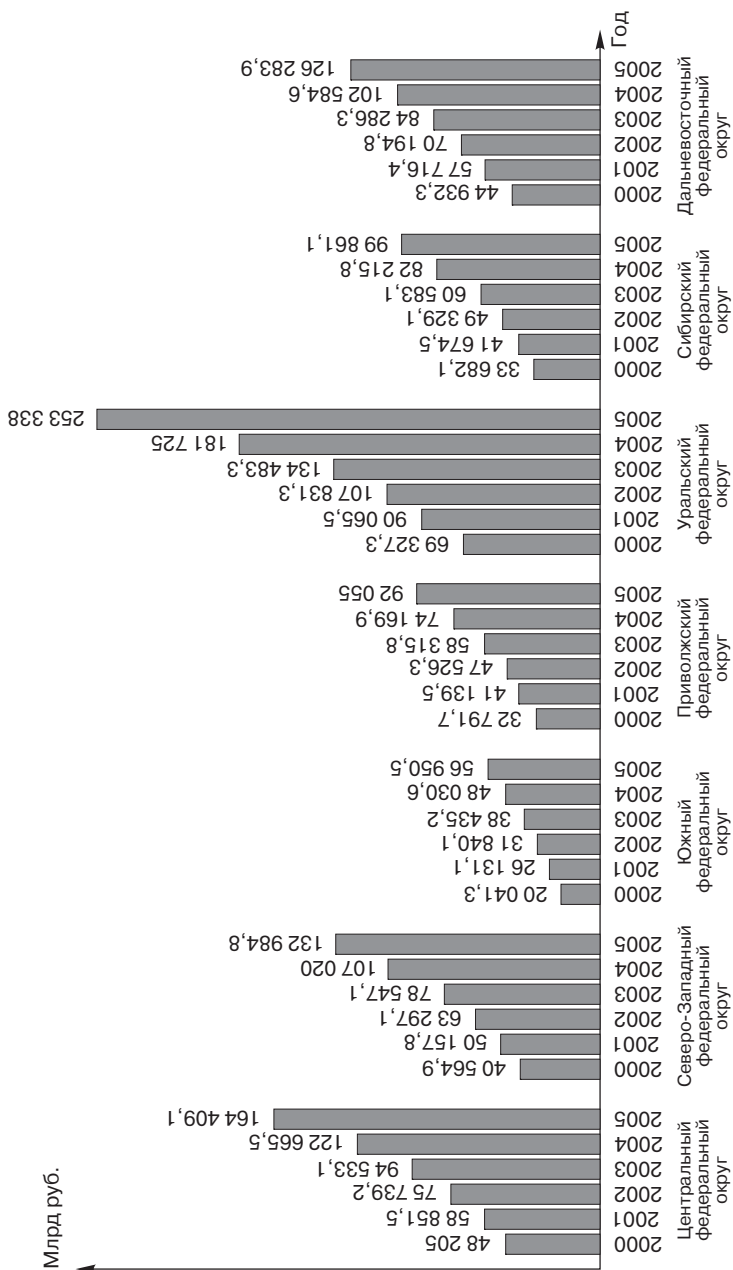
Субъект	2	3	4	5	6	7	8	9	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и оказанных услуг собственными силами, млн руб.				13	14	15	16	17	
									ископаемых	обрабатывающей промышленности и растениеводства	производства и распределения электроэнергии, газа и воды	Продукция сельского хозяйства, млн руб. <sup>2</sup>						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	Инвестиции в основной капитал, млн руб.	
Российская Федерация	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн руб.
Центральный федеральный округ	4	26	27	138	140	115	34	28	5	30	28	23	34	36	46	25		Оборот розничной торговли, млрд руб.
Северо-Западный федеральный округ	10	10	10	107	105	111	10	10	6	12	10	6	9	9	10	14		Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. м <sup>3</sup>
Южный федеральный округ	3	16	13	69	69	68 <sup>3</sup>	7	9	2	7	9	22	15	12	3	9		Продукция сельского хозяйства, млн руб. <sup>2</sup>
Приволжский федеральный округ	6	21	22	79	73	76	16	18	17	24	22	27	20	17	12	17		Среднегодовая численность занятых в экономике (на 2005 г.)

Окончание табл. 5-4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Уральский федеральный округ	11	9	9	119	109	134	17	19	55	12	12	8	9	10	17	17
Сибирский федеральный округ	30	14	13	83	78	92	11	11	9	12	14	15	11	12	8	10
Дальневосточный федеральный округ	36	5	5	107	104	128	5	5	6	1	6	4	2	4	2	7

1 Данные в стоимостном выражении приведены в фактически действовавших ценах.  
2 По данным Роснедвижимости.  
3 Без учета данных по Чеченской Республике.  
4 Данные с учетом сальдированного финансового результата организаций железнодорожного транспорта без распределения по субъектам Российской Федерации.  
5 В сельскохозяйственных организациях.

Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. М., 2007.



**Рис. 5-17.** Валовой региональный продукт в федеральных округах Российской Федерации, 2000—2005 гг. (валовая добавленная стоимость в текущих основных ценах)

Таблица 5-5

**Валовой региональный продукт на душу населения<sup>1</sup>**  
(руб.; 1995 г. — тыс. руб.)

Федеральный округ	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
По субъектам РФ – всего <sup>2</sup>	8750,3	39 532,3	49 474,8	60 611,4	74 884,9	97 864,8	125 773,7
Центральный	8288,4	48 205,0	58 851,5	75 739,2	94 533,1	122 665,5	164 409,1
Северо-Западный	9397,7	40 564,9	50 157,8	63 297,1	78 547,1	107 020,0	132 984,8
Южный	5073,4	20 041,3	26 131,1	31 840,1	38 435,2	48 030,6	56 950,5
Приволжский	8295,3	32 791,7	41 139,5	47 526,3	58 315,8	74 169,9	92 055,0
Уральский	14 509,9	69 327,3	90 065,5	107 831,3	134 483,3	181 725,0	253 338,0
Сибирский	9423,3	33 682,1	41 674,5	49 329,1	60 583,1	82 215,8	99 861,1
Дальневосточный	10 577,0	44 932,3	57 716,4	70 194,8	84 286,3	102 584,6	126 283,9
<p><sup>1</sup> Расчет ВРП на душу населения по автономным округам не производится в связи с несопоставимостью данных о среднегодовом постоянном населении и результатов экономической деятельности, осуществляемой на соответствующей территории.</p> <p><sup>2</sup> Валовая добавленная стоимость в текущих основных ценах.</p>							

Источник: Росстат.

российского уровня. В Сибирском, Приволжском и в Южном округах — заметно ниже среднего российского уровня.

Характерно, что неравенство продолжает углубляться, поскольку темпы роста ВРП неравномерны. Они заметно выше на Урале, в центре и на северо-западе и гораздо ниже в Сибири, Поволжье, на Юге и Дальнем Востоке. Однако эти средние показатели скрывают заметную дифференциацию, которая существует внутри федеральных округов. Здесь нередки случаи, когда разрыв превышает 2—3 раза, а по отношению к Москве — 10—20 раз.

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года», подготовленной Министерством экономического развития РФ в марте 2008 г., намечены планы развития российских регионов до 2020 г. Предполагается, что в условиях инновационного социально-ориентированного развития при росте ВВП России к 2020 г. в 2,4 раза экономический рост в Сибирском и Дальневосточном

федеральных округах составит 2,7—2,9 раза, а в Поволжье и на Урале — даже в 3—3,3 раза<sup>1</sup>.

Кратко остановимся на региональных особенностях прошедшей приватизации. Если в целом по Российской Федерации в настоящее время 81% собственности — частная, 6% — муниципальная, 5% — собственность общественных и религиозных организаций, 3% — государственная и 5% — прочие формы собственности, то в федеральных округах структура собственности несколько отличается от общероссийской. Наибольший процент частной собственности приходится на Центральный (84%), Северо-Западный и Уральский округа (по 83%), наименьший — на Дальневосточный (74%), Приволжский (75%) и Южный (76%).

Наибольшая доля государственной собственности сохраняется в Дальневосточном (6%) и Южном (5%) округах, наименьшая — в Центральном (2%), Северо-Западном (3%) и Уральском (3%). Муниципальная собственность наиболее развита в Приволжском федеральном округе (10%), меньше она представлена в Северо-Западном федеральном округе (3%). По доле собственности общественных и религиозных организаций выделяются Приволжский (8%) и Южный (7%) федеральные округа. Иностранная форма собственности (включая смешанную) наиболее развита в центре, на северо-западе России и на Дальнем Востоке (по 6%). И это понятно, так как эти регионы более активно участвуют во внешней торговле.

Главной целью государственной региональной политики в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года» определено повышение сбалансированности пространственного развития российской экономики. Чтобы уменьшить экономическую дифференциацию в уровне и качестве жизни населения (как между регионами, так и внутри регионов), предложены меры по более полному использованию преимуществ каждого региона, созданию условий для подъема российской глубинки и формированию новых центров экономического роста. К перспективным региональным зонам, которые будут определять инновационный путь развития страны, отнесены регионы Поволжья и Урала с развитой индустрией, города Сибири с более высоким

---

<sup>1</sup> См.: Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М., 2008. С. 140.



Таблица 5-6

**Численность населения и валовой региональный продукт  
экономических регионов России (к 2007 г.)**

Экономические регионы	Численность населения на 1 января 2007 г. (млн человек)	ВРП на 1 января 2006 г. (млрд руб.)	ВРП на душу населения (тыс. руб.)
Центральный	30,3	5700	188,1
Центрально-Черноземный	8	639	79,9
Северо-Западный	9,2	1130	122,8
Северный	3,1	485,3	156,5
Южный	22,7	1300	57,3
Поволжский	21,4	1880	87,9
Уральский	16,8	1760	104,8
Западно-Сибирский	15,6	3300	211,5
Восточно-Сибирский	8,3	909,6	109,6
Дальневосточный	6,5	829,7	127,6

*Рассчитано по:* Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М., 2008. С. 145—165.

уровнем развития человеческого капитала, портовые города Дальнего Востока и зоны освоения вокруг новых инфраструктурных проектов (типа Севсиба, Восточного БАМа и т. д.).

Для реализации инновационного сценария, считают авторы Концепции, необходим рост территориальной мобильности населения, формирование устойчивой системы расселения, развитие транспортной и энергетической инфраструктуры, а также первостепенное развитие экономики Восточной Сибири и Дальнего Востока.

Все это позволит укрепить экономическую целостность страны и создать предпосылки для развития проблемных регионов. В Концепции выделяется 10 экономических регионов: Центральный, Центрально-Черноземный, Северо-Западный, Северный, Южный, Поволжский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский и Дальневосточный. Распределение субъектов РФ по указанным экономическим регионам представлено в приложении. Численность населения и ВРП основных экономических регионов представлены в табл. 5-6. В настоящее время наиболее населенными являются Центральный,

Таблица 5-7

**Динамика прогнозируемого роста валового регионального продукта  
экономических регионов России до 2020 г. (к 2007 г., %)**

Экономические регионы	2010	2015	2020
Центральный	123	167	227
Центрально-Черноземный	120	149	190
Северо-Западный	125	172	236
Северный	119	157	215
Южный	124	160–170	210–250
Поволжский	117	157	210–230
Уральский	116	143–145	180–190
Западно-Сибирский	123	174	241
Восточно-Сибирский	120	142–150	175–200
Дальневосточный	123	158–162	212–240

*Составлено по:* Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М., 2008. С. 145–165.

Южный и Поволжский экономические регионы. Однако вклад двух последних в ВРП заметно уступает Центральному и Западно-Сибирскому. По уровню ВРП на душу населения лидируют Западно-Сибирский, Центральный и Северный экономические регионы. И это неравенство в ближайшие годы (до 2010 г.) сохранится (табл. 5-7).

Правда, предполагается в дальнейшем более быстрое развитие отстающих экономических регионов: Южного и Поволжского. В частности, к 2020 г. планируется увеличение ВРП до 250% и 230% соответственно (по отношению к 2007 г.). Однако, в какой мере удастся реализовать этот план, большой вопрос. В любом случае, судя по планируемому росту ВРП, отставание Центрально-Черноземного экономического региона сохранится. Что же касается лидеров, темпы их роста по-прежнему будут выше средних. Даже в этом труднореализуемом прогнозе неравенство экономических регионов вряд ли будет ликвидировано.

Региональное неравенство усиливается социально-экономическим неравенством. Существует довольно большое число регионов, в которых разрыв между бедными и богатыми довольно велик. В Санкт-Петербурге, Самарской области и большинстве

областей Западной Сибири разрыв между денежными доходами самых бедных 20% и самых богатых 20% населения составляет 9—20 раз. А в Москве разрыв между первым и пятым квинтилями превышает 20 раз<sup>1</sup>. Поэтому проблема повышения уровня жизни малообеспеченной части населения стоит в настоящее время в Российской Федерации очень остро.

В зависимости от уровня развития отраслей российский бизнес в 1990-е гг. применял различные стратегии на федеральном и на региональном уровнях.

На федеральном уровне основным ресурсом развития была трансформационная рента (кредитные ресурсы, экспортные квоты, таможенные льготы, госсобственность и т. д.), поэтому лучшей бизнес-стратегией было тесное взаимодействие с государством, что позволило ряду исследователей характеризовать ее как модель «захвата государства». Наиболее широкое развитие она получила в последние годы XX в.

В крупных городах и нефтедобывающих регионах, наоборот, доминировала стратегия определенного дистанцирования от государства. Низкая стоимость рабочей силы, растущий платежеспособный спрос и развитая инфраструктура позволяли эффективно использовать расхождение в ценах внутреннего и внешнего рынка и активно развивать торговлю, строительство, а позднее операции с недвижимостью.

В прочих регионах, где отсутствовали значительные экономические ресурсы, приходилось использовать различные стратегии, включая традиционные отрасли хозяйства, такие как машиностроение, строительство и связь<sup>2</sup>. Однако во всех отраслях в конце XX — начале XXI в. начинает складываться тесная связь исполнительной власти и местных олигархов, что получило в литературе название «административный ресурс». Поскольку в начале XXI в. он стал типичной формой институционального развития российских регионов, остановимся на нем подробнее в главе 6.

---

<sup>1</sup> См.: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2006/2007 гг. М., 2007. С. 145.

<sup>2</sup> См.: Яковлев А. А. Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике // Постсоветский институционализм-2006 / Под ред. Р. М. Нуреева. Ростов н/Д, 2006. С. 129.

## Глава 6. Тенденции социально-политического развития России на рубеже веков<sup>1</sup>

Демократия, ограниченная конституционно, оказывается единственной надеждой, но ее жизнеспособность принципиально зависит от понимания этой конституционной проблемы гражданами.

*Дж. М. Бьюкенен*

### 6.1. Изменились ли предпочтения российских избирателей (опыт 1990-х годов)?<sup>2</sup>

#### 6.1.1. Тенденции изменения предпочтений российских избирателей: модель Хотеллинга—Даунса

Одним из первых, кто попытался смоделировать и формально проанализировать поведение российского избирателя, был А. А. Собянин. Он же первым высказал тогда казавшуюся не вполне обоснованной гипотезу об относительной стабильности электоральных предпочтений в постсоветской России<sup>3</sup>.

Более детальные исследования стабильности электоральных предпочтений были выполнены группой К. М. Труевцева на факультете политологии Государственного университета — Высшей школы экономики в 1999—2000 гг.<sup>4</sup> Модель электоральных ниш (электоральных потоков) К. М. Труевцева строится целиком на предположении о стабильности базовых ориентаций и ценностей российских граждан.

С точки зрения К. М. Труевцева, все электоральные потоки с известной долей условности можно разделить на коммуни-

---

<sup>1</sup> В главе анализируется период с 1993 по 2005 г.

<sup>2</sup> Данный раздел написан совместно с К. Э. Яновским.

<sup>3</sup> См.: *Собянин А. А.* Демократия, ограниченная фальсификациями. М., 1995. С. 139.

<sup>4</sup> См.: *Труевцев К. М.* Партитура для парламента и партия президента (закономерности развития многопартийности и избирательного процесса в России). М., 2001.

Таблица 6-1

## Итоги выборов в Государственную Думу в 1995 г., %

Коммунисты		Центристы		Патриоты		Демократы		Неполитически ориентированные <sup>1</sup>	
КПРФ	22,3	«Наш дом – Россия»	10,13	ЛДПР	11	«Яблоко»	6,9	«Кедр»	1,39
«Трудовая Россия – за Советский Союз»	4,53	«Женщины России»	4,81	«Конгресс русских общин»	4,31	«Демократический выбор России»	3,86	Партия любителей пива	0,62
Аграрная партия России	3,78	Партия самоуправления (Св. Федоров)	3,98	«Держава»	2,57	«Вперед, Россия!»	1,9	Общероссийское мусульманское движение	0,57
«Власть – народу!»	1,61	Профсоюзы – Промышленники России – Союз труда	1,55	Блок Говорухина	0,99	Памфилова–Гуров–Лысенко	1,6	Джуна	0,47
		Другие <sup>2</sup>	2,22	Другие <sup>3</sup>	0,76	Другие <sup>4</sup>	1,46	Другие <sup>5</sup>	0,88
Всего:	32,22		22,69		19,63		15,72		3,93

<sup>1</sup> Графа носит поправочный характер.

<sup>2</sup> «Мое Отечество» – 0,72%; «Преображение Отечества» – 0,49%; Партия российского единства и согласия – 0,36%; Тихонов–Туполев–Тихонов – 0,15%; Российское общенародное движение – 0,12%; «Стабильная Россия» – 0,12%; «Дума-96» – 0,08%; Межнациональный союз – 0,06%; «Поколение рубежа» – 0,06%; «89 регионов России» – 0,06%.

<sup>3</sup> Национально-республиканская партия России – 0,48%; «За Родину!» – 0,28%.

<sup>4</sup> «Общее дело» – 0,68%; Христианско-демократический союз – 0,28%; «Социал-демократы» – 0,13%; Партия экономической свободы – 0,13%; Федерально-демократическое движение – 0,12%; Блок независимых – 0,12%.

<sup>5</sup> Ассоциация адвокатов России – 0,35%; «Дело Петра» – 0,21%; Партия «Народный союз» – 0,18%; «Жилищно-коммунальное хозяйство» – 0,14%.

Источник: Труевцев К. М. Партитура для парламента и партия президента (закономерности развития многопартийности и избирательного процесса в России). М., 2001. С. 147.

стов, центристов, патриотов, демократов и неполитически ориентированных (табл. 6-1). Поэтому он группирует политические партии и блоки в эти укрупненные электоральные потоки.

Таблица 6-2

## Результаты выборов в Государственную Думу

Год проведения кампании	Количество партий (блоков), участвовавших в выборах	Количество партий (блоков), прошедших в Думу
1993	13	8
1995	43	4
1999	28	6
2003	23	4
2007	11	4

*Источник:* Труевцев К. М. Партитура для парламента и партия президента (закономерности развития многопартийности и избирательного процесса в России). М., 2001. С. 148; данные, размещенные на сайте Центральной избирательной комиссии ([www.fci.ru](http://www.fci.ru)).

Действительно, обилие предвыборных объединений создавало такую ситуацию, когда «за деревьями не было видно леса». Если же мы сравним количество партий и блоков, участвующих в выборах, и количество партий (блоков), прошедших в Думу, то можно сделать вывод, что такое обобщение не лишено оснований (табл. 6-2).

Сравнение итогов выборов в Государственную Думу 1995, 1999 и 2003 гг. показывает, что, несмотря на обилие политических партий и блоков, основные предпочтения россиян резко не изменились (см. табл. 6-1, 6-3, 6-4).

Более детальный анализ показывает, что такая стабильность предпочтений избирателей объясняется тем, что «Отечество — вся Россия» и «Единство» играли также и на «патриотическом поле» (Севастополь, Чечня). К тому же понятие «патриоты» далеко не однородно. «Патриоты» делятся на выраженные фракции прокоммунистических и некоммунистических (вплоть до антикоммунизма). Это ярко проявилось уже в 1996 г. (и привело к убедительной победе Б. Н. Ельцина во втором туре благодаря голосам центристов, демократов и части патриотов). В первом туре тогда Ельцин получил голоса демократов (без 7% «Яблока»), центристов и части избирателей, голосовавших за неполитические партии, типа «Любителей пива». А. И. Лебедь с В. В. Жириновским поделили голоса патриотов (в сумме около 20%), Зюганов получил 32%.

Таблица 6-3

## Итоги выборов в Государственную Думу в 1999 г., %

Коммунисты		Социал-демократы		Центристы		Патриоты		Демократы		Неполитические партии <sup>1</sup>	
КПРФ	24,29	Блок генерала А. Николаева и академика Св. Федорова	0,56	«Единство»	23,32	Блок Жириновского	5,98	Союз правых сил	8,52	«Женщины России»	2,04
«Коммунисты – Трудовая Россия – За Советский Союз»	2,22	Социалистическая партия России	0,09	«Отечество – вся Россия»	13,33	Другие <sup>2</sup>	0,65	«Яблоко»	5,93	Партия пенсионеров	1,95
Другие <sup>3</sup>	2,71	Социал-демократы	0,08					Другие <sup>4</sup>	1,94	Российская партия защиты женщин	0,80
Всего											
29,22		0,73		36,55		6,63		16,39		4,79	
Изменения по сравнению с 1995 г.											
–3%		Несущественные		+14%		–13%		+0,7%		+0,9%	
<p><sup>1</sup> Графа совершенно очевидно носит поправочный характер.</p> <p><sup>2</sup> «Конгресс русских общин» и Движение Юрия Болдырева – 0,24%; Русская социалистическая партия – 0,24%; «Движение патриотических сил – Русское дело» – 0,17%.</p> <p><sup>3</sup> Общероссийское политическое движение в поддержку армии – 0,58%; «Мир, труд, май» – 0,58%; Сталинский блок за СССР – 0,61%; Партия мира и единства – 0,37%; «Власть – народу!» – 0,37%; Всероссийская политическая партия народа – 0,1%; «Духовное наследие» – 0,1%.</p> <p><sup>4</sup> «Наш дом – Россия» – 1,21%; «За гражданское достоинство» – 0,6%; Консервативное движение России – 0,13%.</p>											

Составлено по: Труевцев К. М. Партитура для парламента и партия президента (закономерности развития многопартийности и избирательного процесса в России). М., 2001. С. 150.

Таблица 6-4

## Итоги выборов в Государственную Думу в 2003 г., %

Коммунисты		Патриоты		Центристы		Демократы		Неполитические партии	
КПРФ	12,61	ЛДПР	11,45	«Единая Россия»	37,57	«Яблоко»	4,30	«Зеленые»	0,42
«Родина»	9,02	Другие	3,74	«Партия возрождения России»	1,88	Союз правых сил	3,97	Другие	1,88
Аграрная партия России	3,64					Другие	1,78		
Другие	3,34								
Всего									
28,61		15,19		39,45		10,05		2,30	
Изменения по сравнению с 1999 г.									
-0,6%		+2,19		+2,8		-6,34		-2,49	

С учетом этих обстоятельств можно заключить, что предпочтения избирателей куда более стабильны, чем принято думать, а роль «политтехнологов» гораздо скромнее. Тенденцию к стабилизации электоральных предпочтений отмечает и Л. Смирня-

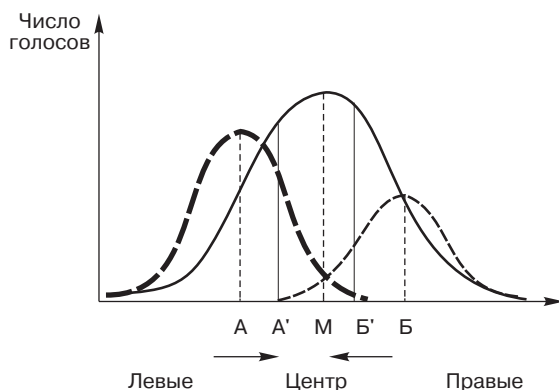


Рис. 6-1. Движение к центру в модели Хотеллинга—Даунса



гин<sup>1</sup>. Более того, отмеченная Смирнягиным высокая изменчивость исходов голосований по регионам и тот факт, что в регионах с «переменчивым» электоратом проживает около 45% населения, не противоречит гипотезе Собянина. Вполне стабильные Соединенные Штаты Америки часто демонстрируют смену настроений по штатам. Отнюдь не законсервирован и выбор британского избирателя по округам. При том что там обычно меняет свои позиции не более 10—20% избирателей. Остальные же более или менее надежно голосуют за «свою» партию.

Наметившаяся тенденция к концентрации голосов, поданных за ведущую партию, неизбежно ведет к созданию однопартийной системы (рис. 6-1)<sup>2</sup>.

### 6.1.2. Электоральные предпочтения в зеркале опросов

Всероссийский центр изучения общественного мнения с марта 1993 г. проводит опросы населения по поводу оценок экономического положения в стране в целом и регионе проживания, просит оценить ситуацию по шкале от «все не так уж плохо и можно жить» до «терпеть наше бедственное положение уже невозможно».

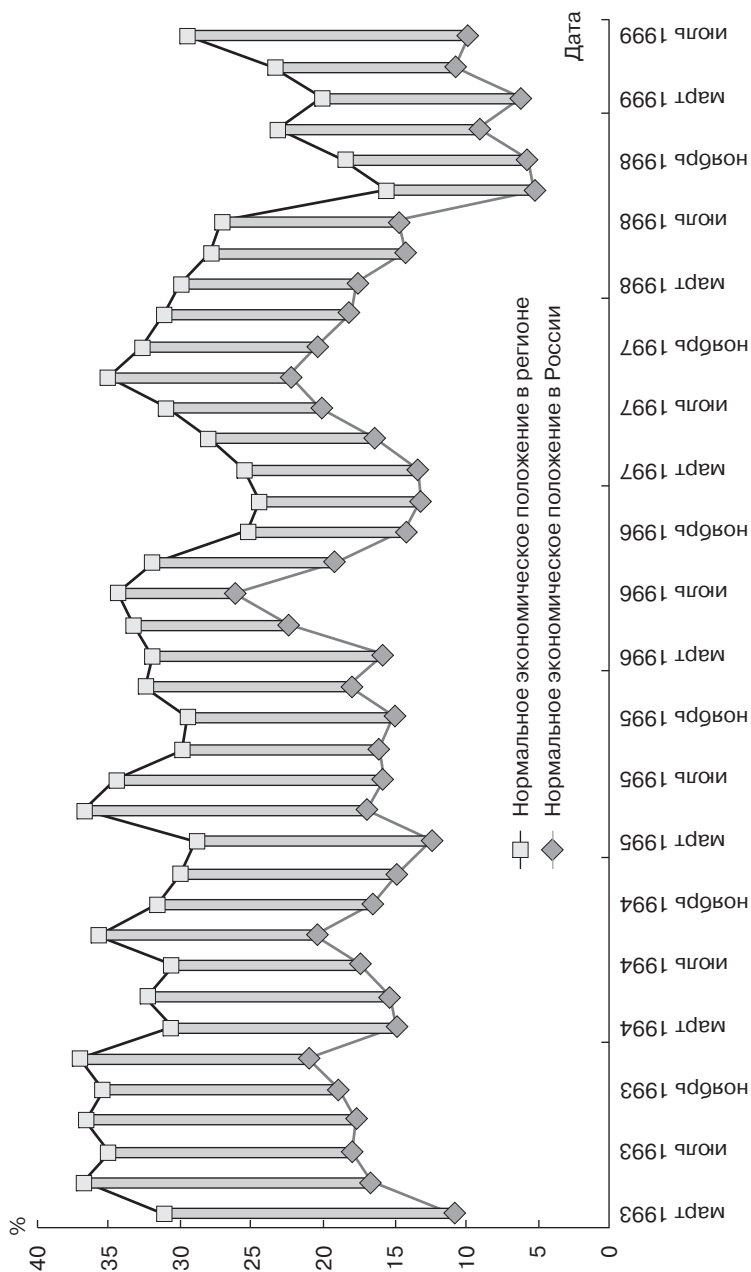
Исходя из анализа результатов опросов, можно выявить, что население склонно оценивать ситуацию в стране более трагично, чем в своем регионе. Данный факт может быть объяснен в том числе и тем, что в СМИ чаще рассказывается о негативных фактах, нежели о позитивных, что формирует в целом отрицательное отношение к экономической ситуации в России.

Наиболее низкие показатели (самая плохая экономическая ситуация в стране и регионе), по оценкам респондентов, были отмечены в сентябре 1998 г., что вполне объяснимо всеобщей паникой, наступившей после объявления дефолта и девальвации рубля (рис. 6-2).

Ряд экономистов прогнозировал катастрофу (развал экономики, прекращение производства, массовую безработицу и люмпенизацию масс). Тем не менее кризис создал условия для развития отечественной экономики. Обесценение рубля позволило правительству расплатиться с долгами по заработной пла-

<sup>1</sup> См.: Смирнягин Л. Пять лет и восемь голосований — созрела ли территориальная структура российской политики? (На правах рукописи). М., 1999.

<sup>2</sup> Подробнее об этом см.: Нуреев Р. М. Теория общественного выбора. С. 251—259.



**Рис. 6-2.** Процент респондентов, положительно охарактеризовавших ситуацию в стране и регионе

Источник: Кочеткова О. Экономические факторы электорального поведения (опыт России 1995—1996 годов). М., 1999.

те и пенсиям. Все позитивные тенденции широко освещались в СМИ. Во внешней политике стали появляться элементы державности, да и во внутренней политике заговорили о национальных приоритетах, что льстило россиянам и формировало у них представление об улучшении жизни в России вообще и в регионе в частности. В результате процент россиян, положительно оценивающих ситуацию в регионе, превысил докризисный уровень.

Итак, эмоционально российский избиратель по-прежнему склонен драматизировать ситуацию в стране даже в том случае, если лично у него, у его семьи, в его регионе дела обстоят не так уж плохо. Однако значимые расхождения между такими оценками характерны и для избирателя в устойчивых западно-европейских демократиях.

## **6.2. Количество заместителей Председателя Правительства РФ как индикатор состояния российской экономики в 1992—2004 гг.<sup>1</sup>**

### **6.2.1. Обратная сторона слабого кабинета министров**

Переход России к демократической системе организации власти кардинально изменил экономическую, социальную и политическую обстановку в стране, что, в свою очередь, привело к трансформации взаимоотношений между населением страны и институтами власти. В явном виде оформились политические силы, оказывающие влияние на действия органов власти, появились и партии власти.

Слабое государство — постоянно действующий фактор существования и функционирования политической и экономической систем России первой половины 1990-х гг. Весь анализ функционирования этих систем и обеспечения их устойчивости должен основываться на признании этого несомненного факта. Именно слабость власти предопределяет резкое усиление в революционно настроенном обществе стихийности осуществления социально-экономических процессов.

---

<sup>1</sup> Раздел написан по материалам совместного с О. В. Кочетковой доклада на ежегодной конференции по теории общественного выбора (Балтимор, март 2004 г.).

Наиболее ярко влияние экономики на политику видно по выборам в органы государственной власти. Наличие связи между экономикой и политикой в России можно обнаружить и по такому показателю, как количество заместителей Председателя Правительства РФ. Гипотеза о наличии такой связи принадлежит Е. Т. Гайдару.

Важнейшим механизмом согласования интересов различных политических сил в демократическом обществе является образование партийных коалиций. В дополнительной поддержке нуждается и государство, и сами партии. Государство нуждается в поддержке для проведения своей политики, партии стремятся максимизировать их электоральную поддержку на выборах.

В научной литературе теория коалиций гораздо лучше изучена применительно к развитым демократическим государствам, нежели к странам с переходной экономикой<sup>1</sup>. М. Олсон<sup>2</sup> указывает, что партии, не достигнувшие желаемого результата на выборах, либо подвергаются внутреннему реформированию, либо вступают в коалицию с другими политическими силами. В развитых странах такие сделки являются, как правило, долгосрочными. Процесс становления политической системы в странах с переходной экономикой с постоянным возникновением новых партий, трансформацией и исчезновением старых, напротив, сделал такие коалиционные сделки, как правило, краткосрочными. Подобные сделки не могут быть ориентированы на задачи, решение которых требует больше времени, чем существуют сами партии. Существование краткосрочных коалиций предопределило такой нетипичный для Западной Европы факт: количество заместителей председателей Правительства РФ выступает как индикатор состояния российской экономики.

Коалиции обычно формируются для получения прибыли (выгоды). После достижения поставленной задачи коалиции могут как распаться, так и продолжить свое существование. Наиболее устойчивыми являются коалиции, состоящие из не-

---

<sup>1</sup> См.: *Riker W. H. The Theory of Political Coalitions*. New Haven; L., 1962; *The Study of Coalition Behavior: Theoretical Perspectives and Cases from Four Continents* / Ed. by *S. Groennings, E. W. Kelley, M. Leiserson*. N. Y., 1970; *Browne B., Dreijmanis J.* (eds.). *Government Coalitions in Western Democracies*. N. Y.; L., 1982. P. 2; и др.

<sup>2</sup> См.: *Olson M. Party Formation and Party System Consolidation in the New Democracies of Central Europe* // *Hofferbert R.* (ed.) *Parties and Democracy: Party Structure and Party Performance in Old and New Democracy*. Oxford, 1998.

большого количества партий с достаточно близкими политическими платформами и лидерами, склонными к компромиссу. Применительно к России можно сказать, что большинство коалиций распадаются практически сразу после достижения цели, особенно если целью было выиграть выборы, а политики, получающие государственные должности, чаще всего выходят из своих партий.

Применительно к выборам в декабре 2003 г. наиболее ярким примером является блок «Родина». Лидеры блока рассорились практически сразу после выборов в Государственную Думу, разногласия касались участия в выборах Президента России.

На выборах Президента России в 1996 г. Б. Н. Ельцин, набравший в первом туре чуть больше голосов, чем лидер оппозиции Г. А. Зюганов, предложил А. И. Лебедею, занявшему третье место, государственную должность. Указом Президента РФ от 18 июня 1996 г. № 924 А. И. Лебедь был назначен секретарем Совета Безопасности РФ, помощником Президента РФ по национальной безопасности, а Указом от 17 октября 1996 г. № 1449 освобожден. От данной коалиции выиграла существующая власть. Используя популярность А. И. Лебедея и выиграв выборы, власть избавилась от него ровно через четыре месяца.

Среди российских политических сил менее всего склонна к образованию коалиций партия «Яблоко». Партия всегда воздерживалась от объединения с другими политическими силами. Г. А. Явлинский, будучи председателем этой партии, отказывался войти в Правительство РФ, если не будет полностью выполняться предложенная им программа действий. Нежелание идти на компромисс привело к тому, что на выборах 2003 и 2007 гг. партия не смогла преодолеть 5%-ный барьер и войти в состав Государственной Думы.

В ряде западных демократических стран правительство формируется по итогам выборов, поэтому партии, стремясь войти в правительство и реализовать свою программу, образуют коалиции. Иногда в долгосрочном периоде партии проигрывают от участия в выигравшей коалиции. Так, например, коммунисты Франции полагают, что их партии в конце 1970-х гг. не нужно было входить в правительство в коалиции с социалистами, так как они не смогли реализовать свою программу, но потеряли при этом поддержку своего электората.

Некоторые авторы полагают, что на современном российском политическом рынке происходит поглощение мелких пар-

тий, также как на определенном этапе развития рынка крупные фирмы начинают поглощать мелкие. Наши собственные исследования указывают на то, что в России сложились идеологические предпочтения избирателей, что неизбежно должно привести к укрупнению партий. К укрупнению должна привести и реализация основных положений Федерального закона от 11 июля 2001 г. № 95-ФЗ «О политических партиях».

Как известно, наличие крупных, влиятельных общенациональных партий — одно из условий стабильности демократического режима. Развитие российской партийной системы идет в данном направлении.

Таким образом, избирательная система неизбежно заставляет партии создавать коалиции для участия в выборах, но мотивация объединения тех или иных политических сил зачастую скрыта от общественности. Более открытым для исследователей является привлечение иных политических сил в процессе функционирования правительства. Власть может нуждаться в дополнительной поддержке для проведения законов, в период кризиса (экономического и (или) политического), в других случаях. В этих ситуациях состав правительства может отражать состояние экономики, что является актуальным для стран с переходной экономикой.

### **6.2.2. Краткая история назначений и отставок Правительства России**

В России состав Правительства утверждается, а Председатель Правительства назначается Президентом. Парламент может лишь дать или не дать согласие на назначение Председателя Правительства. Конечно, существует определенный торг, но открыто влиять на состав Правительства парламент не может. Президент может менять как отдельных лиц в составе Правительства, так и все Правительство целиком. Последний способ применяется гораздо реже, так как влечет за собой неизбежный кризис, в том числе и на финансовых рынках. Особенно сильной была реакция на отставку В. С. Черномырдина в 1998 г., российский финансовый рынок лихорадило, что сказалось и на рынке государственных и корпоративных ценных бумаг, и на валютном, и на кредитном.

В 2004 г. реакция финансовых рынков на отставку Председателя Правительства М. М. Касьянова была менее выражен-

ной. Курс доллара вырос, но на фондовом рынке после небольшой корректировки сохранилась положительная тенденция. Различие в реакции финансовых рынков на отставки в 1998 и 2004 гг., возможно, заключается в том, что государство в эти периоды обладало совершенно разной силой, разной была экономическая и политическая обстановка в стране. В марте 2004 г. отставка Правительства была воспринята как проявление силы Президента, несмотря на то что мотивация его решения была не вполне понятна общественности. Популярность В. В. Путина была настолько сильна, что ему можно было не вступать в коалиции с другими политическими силами для победы на выборах Президента России в марте 2004 г. Отметим, что отставка всего Правительства в России — явление не очень частое. Чаще происходит смена отдельных его членов: заместителей главы Правительства и простых министров (табл. 6-5).

Дольше всего (почти по четыре года) в 1990-е гг. просуществовали первое российское правительство В. С. Черномырдина и правительство М. М. Касьянова, меньше всего (менее четырех месяцев) — правительства С. В. Степашина и С. В. Кириенко.

Количество заместителей Председателя Правительства в Российской Федерации определяется указами Президента РФ, посвященными структуре федеральных органов исполнительной власти. В структуре постоянно происходят изменения, ликвидируются и создаются министерства и ведомства. Назначения и отставки происходят преимущественно в рамках утвержденной ранее структуры.

За период с 1993 по 2004 г. количество заместителей Председателя Правительства достигало максимума в правительстве В. С. Черномырдина сразу после выборов Президента РФ в 1996 г., минимума — в правительстве С. В. Кириенко весной — летом 1998 г. (рис. 6-3).

Сокращение числа заместителей с восьми до четырех было осуществлено в соответствии с новой Конституцией, принятой 12 декабря 1993 г. Структура, утвержденная Указом Президента РФ от 10 января 1994 г. № 66, гласила, что Председатель Правительства имеет четырех заместителей, в том числе двух первых. Однако за время действия Указ неоднократно подвергался изменениям. Наиболее интересным для нас является резкое увеличение числа заместителей Председателя до 11, а числа первых заместителей — до трех в связи с болезнью Президента и ослаблением правительства в 1997 г. Потребность в коалици-

Таблица 6-5

**Формирование и отставка Правительства России, 1992—2004 гг.**

Дата назначения	Дата отставки	Срок, дней	Председатель Правительства	Примечание
23 декабря 1992 г.	9 августа 1996 г.	1325	Черномырдин Виктор Степанович	Отставка в связи с избранием Президента России
14 августа 1996 г.	23 марта 1998 г.	586	Черномырдин Виктор Степанович	Исполнение обязанностей Председателя Правительства возложено на Президента России
28 апреля 1998 г.	23 августа 1998 г.	117	Кириенко Сергей Владиленович	Отставка после дефолта
11 сентября 1998 г.	12 мая 1999 г.	243	Примаков Евгений Максимович	Кандидатура В. С. Черномырдина не была утверждена парламентом
19 мая 1999 г.	9 августа 1999 г.	82	Степашин Сергей Вадимович	
16 августа 1999 г.	7 мая 2000 г.	265	Путин Владимир Владимирович	После отставки Б. Н. Ельцина 31 декабря 1999 г. В. Путин назначен исполняющим обязанности Президента России
17 мая 2000 г.	24 февраля 2004 г.	1378	Касьянов Михаил Михайлович	Исполняющим обязанности после отставки назначен Христенко Виктор Борисович
5 марта 2004 г.	12 сентября 2007 г.	191	Фрадков Михаил Ефимович	После выборов Президента РФ в марте 2004 г. согласно Конституции ушел в отставку и был назначен повторно

ях с различными партиями, обеспечивающих поддержку правящему режиму, стала очевидна. По мере укрепления правительства В. С. Черномырдина число заместителей было сокращено до восьми, в том числе первых заместителей — до двух. При С. В. Кириенко должность первых заместителей была ликвидирована, а общее число заместителей главы Правительства было сокращено до трех. Однако дефолт августа 1998 г. привел к резкому увеличению их числа до шести, в том числе первых заместителей — до двух. Компромиссная попытка сокращения их





**Рис. 6-3.** Количество заместителей Председателя Правительства РФ согласно структуре органов исполнительной власти

*Источник:* справочные правовые системы «Консультант+», «Эталон», «Лабас».

числа С. В. Степашиным до пяти (при увеличении числа первых заместителей до трех) не увенчалась успехом, и при В. В. Путине их число вновь возросло до шести. События в Чечне увеличили их число до семи. Правительство М. М. Касьянова попыталось сократить их число до пяти, однако в конце 2003 г. число заместителей снова стало равным 6. Лишь с формированием в 2004 г. Правительства под руководством М. Е. Фрадкова произошло, наконец, снижение их числа до одного (А. Д. Жуков).

Возникают естественные вопросы: отражает ли меняющаяся структура правительства изменения экономической ситуации в стране или является чисто политическим явлением? Можно ли рассматривать число заместителей председателей правительства как индикатор политической (экономической) силы или слабости кабинета? И вообще, является ли изменение числа вице-премьеров инструментом экономической политики правительства? Попробуем ответить на эти вопросы.

### 6.2.3. Связь количества заместителей Председателя Правительства РФ и макроэкономических показателей

В 1998 г. группой аналитиков во главе с В. А. Мау было проведено исследование по теме «Проблема устойчивости экономического законодательства», целью которого являлась проверка

гипотезы о возможном влиянии политических и (или) социально-экономических факторов на устойчивость экономического законодательства Российской Федерации. В результате проведенного эконометрического анализа в период с 1994 по 1997 г. была выявлена определенная взаимосвязь между устойчивостью нормотворческой деятельности правительства и такими макроэкономическими показателями, как численность участников забастовок и дефицит консолидированного бюджета. Все остальные рассмотренные показатели оказались статистически незначимыми.

Проведенный анализ показал наличие значимой связи между количеством заместителей Председателя Правительства РФ и следующими социально-экономическими показателями:

1. Отрицательная связь:
  - индекс потребительских цен (в % к предыдущему месяцу).
2. Положительная связь:
  - использование денежных доходов населения на покупку валюты (%);
  - численность участников забастовок (тыс. человек);
  - общая численность безработных (млн человек);
  - численность официально зарегистрированных в службе занятости безработных (на конец периода, тыс. человек);
  - численность официально зарегистрированных в службе занятости безработных, в том числе тех, кому назначено пособие по безработице (на конец периода, тыс. человек).

Результат корреляционного анализа приведен в табл. 6-6, а диаграммы динамики наиболее значимых показателей — на рис. 6-4—6-7.

**Инфляция.** В Российской Федерации наблюдается отрицательная связь между инфляцией и количеством заместителей Председателя Правительства. Возможно, что это связано с трансформационным характером российской экономики, начало которого связано с неизбежным ростом цен.

Период 1994—1995 гг., с одной стороны, характеризуется высоким уровнем цен, а с другой — наименьшим количеством заместителей Председателя Правительства. Так, цены выросли в 3,2 и 2,3 раза по сравнению с предыдущим годом, а Председатель Правительства имел четырех заместителей. В 1996 г. цены выросли в 1,2 раза, а количество заместителей Председателя Правительства выросло до наибольшего за рассматриваемый период значения — 11 человек (см. рис. 6-4).

Таблица 6-6

**Корреляция количества заместителей Председателя Правительства РФ  
и социально-экономических показателей**

Показатель		1993–2003	1994–2003	1995–2003
<b>Абсолютные показатели</b>				
ВВП	Correlation	–0,21	–0,09	–0,24
	Sig.	0,18	0,59	0,18
Доходы консолидированного бюджета	Correlation	–0,21	–0,10	–0,23
	Sig.	0,18	0,56	0,19
Доходы федерального бюджета	Correlation	–0,22	–0,11	–0,24
	Sig.	0,18	0,50	0,18
Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ	Correlation	–0,20	–0,08	–0,22
	Sig.	0,20	0,65	0,22
Расходы консолидированного бюджета	Correlation	–0,21	–0,09	–0,22
	Sig.	0,19	0,61	0,21
Расходы федерального бюджета	Correlation	–0,21	–0,10	–0,23
	Sig.	0,18	0,55	0,21
Расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ	Correlation	–0,20	–0,07	–0,21
	Sig.	0,22	0,66	0,23
Дефицит консолидированного бюджета	Correlation	–0,11	–0,10	–0,14
	Sig.	0,49	0,57	0,42
Дефицит федерального бюджета	Correlation	–0,13	–0,11	–0,17
	Sig.	0,41	0,52	0,33
Дефицит консолидированных бюджетов субъектов РФ	Correlation	0,00	–0,02	0,00
	Sig.	0,98	0,91	0,98
Использование денежных доходов населения на покупку валюты (%)	Correlation	0,33	0,33	0,46
	Sig.	0,04	0,04	0,01

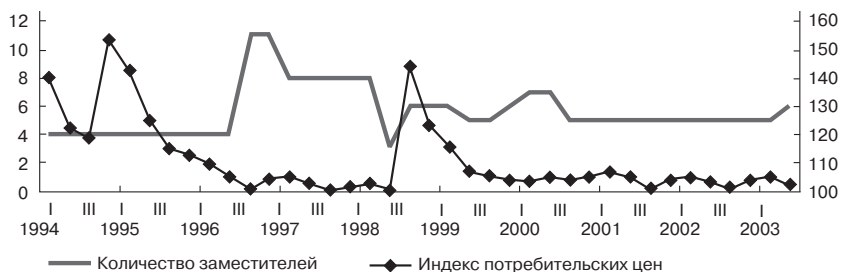
Продолжение таблицы 6-6

Показатель		1993–2003	1994–2003	1995–2003
Численность участников забастовок	Correlation	0,31	0,31	0,29
	Sig.	0,06	0,06	0,09
Численность безработных (по методологии МОТ)	Correlation	0,38	0,38	0,29
	Sig.	0,02	0,02	0,10
Численность безработных (по методологии МОТ) как доля экономически активного населения	Correlation	0,04	0,04	0,02
	Sig.	0,82	0,82	0,91
Численность безработных, официально зарегистрированных в службе занятости	Correlation	0,38	0,38	0,33
	Sig.	0,02	0,02	0,05
Численность безработных, официально зарегистрированных в службе занятости, которым назначено пособие по безработице	Correlation	0,41	0,41	0,36
	Sig.	0,01	0,01	0,03
<b>В % к ВВП</b>				
Доходы консолидированного бюджета	Correlation	-0,03	-0,02	-0,05
	Sig.	0,87	0,90	0,76
Доходы федерального бюджета	Correlation	-0,13	-0,08	-0,16
	Sig.	0,41	0,64	0,38
Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ	Correlation	0,13	0,04	0,13
	Sig.	0,42	0,82	0,46
Расходы консолидированного бюджета	Correlation	0,04	-0,05	0,06
	Sig.	0,80	0,76	0,74
Расходы федерального бюджета	Correlation	-0,01	-0,16	-0,01
	Sig.	0,93	0,35	0,96
Расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ	Correlation	0,09	0,08	0,13
	Sig.	0,58	0,66	0,46

Окончание таблицы 6-6

Показатель		1993–2003	1994–2003	1995–2003
Дефицит консолидированного бюджета	Correlation	–0,07	0,04	–0,14
	Sig.	0,65	0,80	0,43
Дефицит федерального бюджета	Correlation	–0,09	0,08	–0,15
	Sig.	0,58	0,64	0,41
Дефицит консолидированных бюджетов субъектов РФ	Correlation	0,06	–0,13	–0,07
	Sig.	0,71	0,44	0,69
<b>В % к соответствующему периоду предыдущего года</b>				
ВВП	Correlation	–0,09	–0,09	–0,09
	Sig.	0,63	0,63	0,63
Индекс промышленного производства	Correlation	0,15	0,15	–0,10
	Sig.	0,36	0,36	0,59
Реальная начисленная среднемесячная заработная плата одного работника	Correlation	0,21	0,21	0,17
	Sig.	0,20	0,20	0,34
Численность безработных (по методологии МОТ)	Correlation	–0,03	–0,03	0,16
	Sig.	0,84	0,84	0,39
<b>В % к предыдущему месяцу</b>				
Индекс промышленного производства	Correlation	0,19	0,19	0,15
	Sig.	0,26	0,26	0,40
Индекс потребительских цен	Correlation	–0,36	–0,36	–0,26
	Sig.	0,03	0,03	0,14
Реальная начисленная среднемесячная заработная плата одного работника	Correlation	0,04	0,04	0,01
	Sig.	0,79	0,79	0,95
Correlation – коэффициент корреляции, Sig. – значимость ошибки. Чаще всего полагают, что связь между показателями значима, если значимость ошибки не превышает 5 или 10%.				

Источник: расчеты О. Кочетковой на основе данных Госкомстата России и справочных правовых систем «Консультант+», «Эталон», «Лабас».



**Рис. 6-4.** Количество заместителей Председателя Правительства РФ (левая шкала) и индекс потребительских цен (правая шкала, в % к предыдущему месяцу)

Источник: Госкомстат России, справочные правовые системы «Консультант+», «Эталон», «Лабас».

Здесь следует заметить, что 1996 г. был особенным в истории России. Начало предвыборной кампании Б. Н. Ельцина было связано с низкой популярностью действующего Президента. Политические силы, находящиеся у власти, были вынуждены искать поддержки среди рядовых избирателей, руководителей регионов и партий. Федеральная власть вела не только мобилизацию своих сторонников, но пыталась привлечь на свою сторону и противников. Лозунг «Голосуй или проиграешь» призвал избирателей принять участие в выборах, ведь в России протестное голосование является более организованным. Так, например, пенсионеры, часто недовольные экономическим положением в стране, являются наиболее



**Рис. 6-5.** Количество заместителей Председателя Правительства РФ (левая шкала) и доля денежных доходов населения, используемых на покупку валюты (правая шкала, %)

Источник: Госкомстат России, справочные правовые системы «Консультант+», «Эталон», «Лабас».



**Рис. 6-6.** Количество заместителей Председателя Правительства РФ (левая шкала) и число участников забастовок (правая шкала, тыс. человек)

Источник: Госкомстат России, справочные правовые системы «Консультант+», «Эталон», «Лабас», расчеты О. Кочетковой.

активной социальной группой, принимающей участие в выборах.

Также федеральная власть погашала задолженность по заработной плате, перечисляла дополнительные средства в оппозиционные регионы, раздавала льготы и обещала политическим объединениям участие в будущем Правительстве. В таких условиях Правительство, сформированное после выборов Президента в 1996 г., являлось компромиссом между различными политическими силами.



**Рис. 6-7.** Количество заместителей Председателя Правительства РФ (левая шкала) и численность официально зарегистрированных в службе занятости безработных, которым назначено пособие по безработице (правая шкала, тыс. человек)

Источник: Госкомстат России, справочные правовые системы «Консультант+», «Эталон», «Лабас», расчеты О. Кочетковой.

Рисунок 6-4 наглядно показывает, что всплески инфляции не проходили бесследно для состава Правительства, и после очередного всплеска (правда, с некоторым опозданием) изменялось и количество вице-премьеров. Так было в 1995—1996 гг. и в 1998—2000 гг. Однако следует заметить, что политические изменения происходили с явным опозданием, лишь задним числом отражая ситуацию в стране.

**Использование денежных доходов населения на покупку валюты.** Этот социально-экономический показатель непосредственно зависит от количества заместителей Председателя Правительства. Наличие и знак этой связи не вызывает сомнений, так как бегство от рубля и перевод сбережений в иностранную валюту происходят в период недоверия к собственной валюте (см. рис. 6-5). Не доверяет население и правительству, которое в таких условиях вынуждено искать поддержки среди иных политических сил. Правительство при В. В. Путине сильнее, чем при Б. Н. Ельцине, что нашло свое отражение в снижении доли сбережений, которую население использует на покупку валюты. Так, например, в 1996 г. (год избрания Б. Н. Ельцина) население потратило 18,6% своих доходов на покупку валюты, а в 2000 г. (год избрания В. В. Путина) — 6,4%. Стабилизация российской экономики увеличила доверие к рублю. В результате россияне стали предпочитать хранить свои сбережения в национальной валюте. На сберегательное поведение россиян оказало влияние и соотношение доллара и евро на международном и российском валютных рынках.

На рис. 6-6 видно, что обменный курс доллара рос даже быстрее, чем индекс потребительских цен, и ослабление национальной валюты по отношению к доллару США также рано или поздно приводило к политическим изменениям, хотя и не столь очевидным, как в случае инфляции.

**Протестное движение.** Не вызывает сомнения и положительная связь между количеством заместителей Председателя Правительства и числом участников забастовок (см. рис. 6-6). Протестное поведение россиян естественным образом связано с состоянием отечественной экономики и готовностью оппозиционных сил возглавить сопротивление правительству. Усиление государства и рост экономики снизили уровень напряжения среди жителей Российской Федерации. Забастовки, так же как и иные акции протеста (митинги и демонстрации), приня-



ли вид ритуальных действий, связанных с особыми датами в истории России. К наиболее значительным датам относятся 7 ноября (годовщина Октябрьской революции 1917 г.) и 1 мая (в советское время называемый Днем международной солидарности трудящихся).

Исследование устойчивости экономического законодательства выявило тесную связь между продолжительностью действия постановлений и распоряжений правительства и забастовками. Данная взаимосвязь объясняется тем, что множественные акции протеста вызывают соответствующую реакцию властей, в большинстве случаев популистскую, иными словами: направленную на сиюминутную стабилизацию, снятие социальной напряженности в данный конкретный момент времени. В случае, когда эта мера приносит желаемый результат, спустя определенное время она перестает быть столь актуальной и отменяется.

Забастовочное движение также являлось важным фактором политических изменений. Однако российские политические партии оказались менее организованными, чем правительство, и их реакция запаздывала, была более инерционна, чем действия власти. Это предопределяет некоторое отставание забастовочного движения.

**Безработица.** Наиболее важным показателем, определяющим взаимоотношения между населением страны и институтами власти, является уровень безработицы. Данный показатель важен для всех развитых демократических стран. Согласно исследованиям М. Льюс-Бека, в США при росте безработицы правящая партия теряет места в Конгрессе на ближайших выборах. Наши исследования также подтверждают важность уровня безработицы для политических переменных. Так, например, согласно анализу, проведенному с использованием данных социологических опросов и социально-экономической статистики, рост численности безработных влечет за собой снижение оценки деятельности президента. На интервале 1993—2003 гг. отрицательный коэффициент корреляции между показателями оценки деятельности Президента РФ и уровнем безработицы составил 0,7 (см. рис. 6-7).

Детальный анализ показателей безработицы показал, что наиболее тесную корреляцию имеет не безработица вообще, а именно официально зарегистрированная безработица. Особен-

но активными оказались те, кто получает пособия по безработице. Рисунок 6-9 показывает и еще одно любопытное обстоятельство. Рост числа зарегистрированных безработных предшествовал увеличению числа вице-премьеров, однако амплитуда колебаний числа вице-премьеров была больше.

**Иные показатели.** В ходе исследования нами была проанализирована связь между количеством заместителей Председателя Правительства РФ и такими показателями, как ВВП, доходы, расходы и дефицит (профицит) бюджетов всех уровней (консолидированный, федеральный и бюджеты субъектов РФ), промышленное производство, доходы и заработная плата. Полученные коэффициенты корреляции имеют низкую значимость и не позволяют корректно сделать выводы о связи между вышперечисленными показателями и количеством заместителей Председателя Правительства РФ.

Отметим лишь тот факт, что дефицит бюджетов всех уровней отрицательно связан с количеством заместителей, но коэффициент корреляции малозначим. Рост дефицита бюджета не является причиной, а скорее выявляет уже имеющуюся политическую слабость правящего кабинета. Политика государства на протяжении всего периода с 1993 по 2003 г. носила разнонаправленный характер. Инфляционное накачивание экономики сменилось жесткой бюджетной политикой. Высокие цены на нефть и рост доходов государственного бюджета позволили создать стабилизационный фонд. Именно разность бюджетной политики государства в разные временные отрезки и не позволяет сделать вывод об однозначном влиянии дефицита бюджета на количество заместителей Председателя Правительства РФ.

Подводя итоги, можно сказать, что количество заместителей Председателя Правительства в России действительно является индикатором состояния российской экономики. Чем хуже социальное положение россиян и чем больше они готовы к акциям протеста, тем больше Правительство нуждается в поддержке. «Платой» за поддержку становится назначение представителей оппозиционных партий на высокие должности. Наиболее ярким примером может служить назначение Председателем Правительства Е. М. Примакова и формирование прокоммунистического Правительства в очень тяжелый период после дефолта августа 1998 г. И наоборот, стабилизация экономической

и политической ситуации привела к тому, что с марта 2004 г. количество заместителей Председателя Правительства России сокращено до одного.

### 6.3. Взаимосвязь экономического и политического монополизма в российских регионах: административный ресурс и формы его проявления<sup>1</sup>

Взаимосвязь экономического и политического монополизма особенно ярко проявляется на региональном уровне, в возникновении и росте так называемого административного ресурса — понятия, постепенно перекочевавшего из журналистики в научную литературу. Эта проблема становится актуальной, так как показывает тесную взаимосвязь экономики и политики: влияние экономических факторов на политический выбор и обратное влияние политического фактора на экономику.

В 1990-е гг. в постсоветской России возник своеобразный порочный круг: современный российский рынок является продуктом неразвитой демократии, а неразвитая демократия, в свою очередь, становится результатом неконкурентного рынка. Объектом исследования поэтому должны стать конкретные формы взаимодействия политического и экономического монополизма в субъектах РФ. Интересно выяснить роль административного ресурса в каждом из регионов, с тем чтобы наметить конкретные пути.

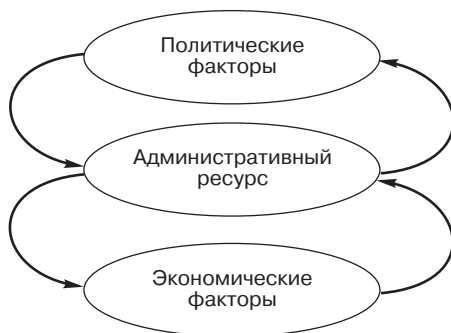
**Административный ресурс** — это, с одной стороны, накопленная политическая рента (*следствие* присвоения политической ренты), а с другой — потенциал политика, позволяющий ему получать политическую ренту в будущем (*предпосылка* получения политической ренты). Поэтому можно различать *потенциальный* и *реализованный* административный ресурс.

#### 6.3.1. Факторы, формирующие административный ресурс

Факторы, формирующие административный ресурс, с известной долей условности можно разделить на политические и эко-

---

<sup>1</sup> В данном разделе использованы материалы доклада Р. М. Нурева, С. Г. Шульгина «Административный ресурс и его роль в формировании политического и делового цикла», сделанного на VII Международной конференции «Модернизация экономики и государство» (ГУ — ВШЭ, апрель 2006 г.).



**Рис. 6-8.** Факторы, формирующие административный ресурс

номические. Административный ресурс есть следствие неполноты контракта между обществом и нанимаемым политиком.

Политические факторы могут рассматриваться как барьер входа на политический рынок, ограничивающий политическую конкуренцию. А неконкурентный политический рынок, в свою очередь, становится фактором формирования административного ресурса (рис. 6-8)<sup>1</sup>. Так, в каждом субъекте Федерации в настоящее время губернаторы создают свои компании, через которые распределяют государственные средства (в том числе и в свой карман).

В качестве исходных данных может использоваться электоральная статистика по регионам. Объектом анализа являются 77 субъектов РФ. Должны быть исключены нерепрезентативные регионы (и те, необходимые достоверные данные по которым отсутствуют), такие как Чечня, Ингушетия, а также 10 автономных округов.

Для того чтобы добиться каких-нибудь наглядных выводов, рассмотрим результаты выборов глав исполнительной власти субъектов РФ. Целесообразно привлечь для этого электоральную статистику по выборам в законодательные органы субъектов Федерации и Государственную Думу РФ за период 1996—2005 гг. Рассматривать статистику более раннего периода (1991—1995 гг.) нецелесообразно, так как старый административный ресурс был разрушен, а новый еще не успел сформироваться.

<sup>1</sup> Подробнее см.: *Нуреев Р. М.* Экономические субъекты постсоветской России // Мир России. 2001. № 3.

### 6.3.2. Административный ресурс как проявление несовершенства политического рынка

Административный ресурс — барьер входа на политический рынок, своеобразное проявление степени монополизма на политическом рынке.

О политическом монополизме свидетельствует не только количество выдвинутых кандидатов, но и прежде всего возможность исключения (снятия) из конкурентной борьбы наиболее значимого конкурента, а также возможность перенесения выборов на удобное для действующего главы исполнительной власти время.

Необходимо скорректировать процент проголосовавших за действующего главу исполнительной власти относительно политической ориентации региона. Перечислим параметры политического монополизма:

- процент проголосовавших за действующего главу исполнительной власти (или кандидата поддерживаемого местной властью), скорректированный (если глава позиционирует себя в политическом спектре) относительно политической ориентации региона;
- факт переизбрания действующего главы (= 1, если действующий глава переизбран; = 0 в противном случае);
- возможность снятия значимого конкурента (= 1, если был факт снятия реального конкурента на этапе подачи заявки; = 0 в противном случае);
- уровень конкуренции (монополизации) между претендентами, скорректированный в соответствии с политической поляризацией региона;
- возможность перенесения выборов (= 1, если был факт перенесения выборов и действующий глава — один из кандидатов; = 0 в противном случае).

Проиллюстрируем несколько проявлений административного ресурса на материале выборов 1996—2004 гг. Прежде всего к ним относятся:

- возможность перенесения выборов и снятия значимого конкурента;
- давление на активность избирателей и завышение явки (табл. 6-7);
- сокращение политической конкуренции на выборах.

Таблица 6-7

**Регионы, в которых произошло значительное увеличение явки  
на выборах Президента (2000—2004 гг.)**

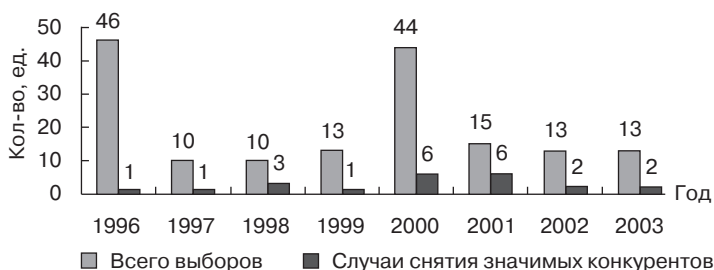
Регион	Явка на выборах Президента		Разница в явке в 2004 и 2000 гг. (процентные пункты)
	2000 (%)	2004 (%)	
Республика Северная Осетия – Алания	71,47	88,75	17,28
Республика Мордовия	79,51	93,80	14,30
Республика Саха (Якутия)	69,96	81,24	11,27
Карачаево-Черкесская Республика	69,94	80,95	11,01
Тюменская область	66,50	76,62	10,12
Республика Дагестан	83,69	93,79	10,10
Республика Адыгея	65,86	75,50	9,64
Республика Башкортостан	79,56	88,61	9,05
Кабардино-Балкарская Республика	88,65	97,60	8,95

*Источник:* данные Центральной избирательной комиссии РФ.

Анализ практики снятия кандидатов с выборов показывает, что начиная с 2000 г. власть стала активнее вмешиваться в региональные избирательные кампании. Если при выборах глав исполнительной власти с 1996 по 1999 г. было снято лишь шесть значимых конкурентов, то с 2000 по 2003 г. — уже 16 (рис. 6-9).

Аналогичная тенденция наблюдалась и при выборах мэров областных центров. Анализ выборов мэров крупных городов показал, что в новом тысячелетии участились случаи снятия с выборов кандидатов — серьезных претендентов на посты мэров крупных городов. С 1995 по 2000 г. было всего два случая, а с 2000 г. более шести.

На выборах депутатов в Государственную Думу в 2003 г. в 20 субъектах РФ зарегистрированные кандидаты выбыли из предвыборной кампании. Наибольший процент выбытия зарегистрированных кандидатов в депутаты наблюдался в Республике Тыва, Сахалинской области, Хабаровском крае, Республике Дагестан, Республике Адыгея, Ставропольском крае. При этом проголосовавших за партию «Единая Россия» в перечис-



**Рис. 6-9.** Выборы глав исполнительной власти и количество случаев снятия значимых конкурентов

*Источник:* данные Центральной избирательной комиссии РФ.

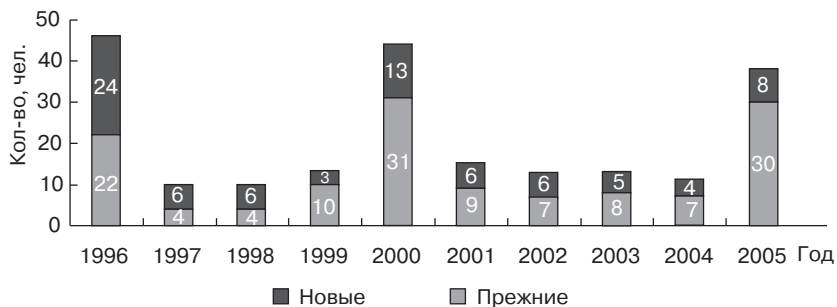
ленных регионах было 51,4%, тогда как в среднем по России 39,5%.

Таким образом, заметно усиление вмешательства власти в ход выборов. В 2000—2003 гг. на выборах губернаторов кандидаты снимались в ходе 16 избирательных кампаний, на выборах мэров крупных городов — в ходе шести. Выборы в Государственную Думу третьего созыва в 1999 г. проходили при более активном вмешательстве властей на этапе регистрации и отмены регистрации кандидатов, чем выборы в Думу четвертого созыва в 2003 г.

Административный ресурс не только связан с несовершенством политических рынков, но и, в свою очередь, способствует снижению экономической конкуренции. Факты существования налоговых освобождений и других льгот означают, что в регионе существует дуализм норм (разделение на своих и чужих) — конкретное проявление связи экономического монополизма с политическим, наглядное влияние административного ресурса на ограничение экономической конкуренции в регионе.

Политические факторы определяют лишь относительные возможности по использованию части имеющихся ресурсов. Абсолютные значения доступного административного ресурса определяются показателями располагаемых местных бюджетов (с учетом их зависимости от федеральных органов власти), уровнем огосударствления региона и т. п.

Анализ выборов глав исполнительной власти в 1996—2004 гг. показывает (рис. 6-10), что если до 1999 г. основной была тенденция к смене действующих глав, то после 1999 г. в большинстве случаев главам исполнительной власти удавалось сохра-

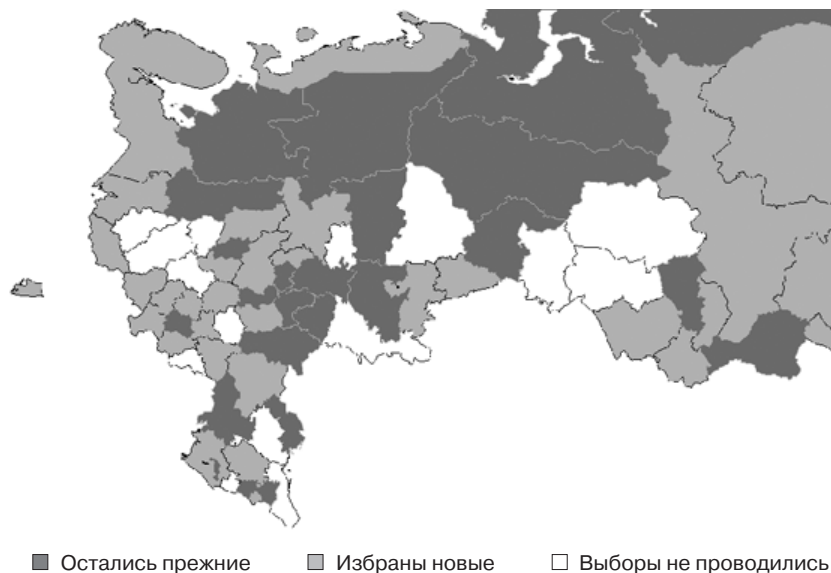


**Рис. 6-10.** Переизбрание глав исполнительной власти в 1996—2004 гг. и назначение в 2005 г.

*Источник:* по данным Центральной избирательной комиссии РФ.

нить свои посты. До 1999 г. лишь менее половины (45%) губернаторов смогли переизбраться на новый срок, с 1999 по 2004 г. 2/3 (66%) губернаторов сохранили свои посты (рис. 6-11, 6-12).

После принятия в 2004 г. нового порядка выборов губернаторов, когда кандидатура губернатора предлагается Президен-



**Рис. 6-11.** Выборы глав исполнительной власти (европейская часть), 1996—1998 гг.





**Рис. 6-12.** Выборы глав исполнительной власти (европейская часть), 1999—2004 гг.

том РФ и утверждается региональным Законодательным Собранием, подавляющее большинство действующих глав исполнительной власти (79%) сохранили посты и остались назначенными губернаторами.

### **6.3.3. Административный ресурс как фактор формирования экономического монополизма**

Важными экономическими факторами, определяющими административный ресурс, являются финансовое благополучие региона, уровень государственного сектора, а также связь с местными олигархами. Чем больше финансовое благополучие, чем лучше обеспечены бюджетные расходы собственным налоговым потенциалом, чем выше социальные выплаты, тем больше возможностей у местной власти для переизбрания, тем больше экономических средств оседает в карманах местных предпринимателей.

Перечислим наиболее существенные показатели, определяющие масштабы административного ресурса.

1. Бюджетные показатели:
  - доля бюджета в ВРП;
  - обеспеченность бюджетных расходов собственным налоговым потенциалом;
    - соотношение социальных выплат бюджета на одного жителя к прожиточному минимуму региона.
2. Финансовое благополучие региона:
  - изменение доли автомобилей (на 1000 жителей), стоящих на учете в субъекте РФ с момента предыдущих выборов;
  - соотношение ВРП на душу населения к прожиточному минимуму.
3. Уровень огосударствления региона:
  - доля работников, работающих на «внешних» хозяев (= 1, если доля занятых на предприятиях, принадлежащих внешним (по отношению к региону) владельцам, более 10%; = 0, если менее 10%);
    - наличие негосударственных газет, телевизионных каналов (= 1, если существуют СМИ (не коммунистической ориентации), в которых открыто критикуется местная власть, = 0, если не существуют).
4. Связь с местными олигархами: факты существования налоговых освобождений и других льгот (= 2, если налоговыми освобождениями пользовались лишь некоторые компании (в регионе существует дуализм норм, разделение на своих и чужих); = 1, если налоговыми освобождениями пользовались большинство компаний; = 0 — иначе).

С точки зрения обеспеченности бюджетных расходов собственным налоговым потенциалом субъекты РФ могут быть разделены на следующие основные группы: доноры, условные доноры, промежуточные, условные реципиенты, реципиенты и территории с особым бюджетным режимом (табл. 6-8).

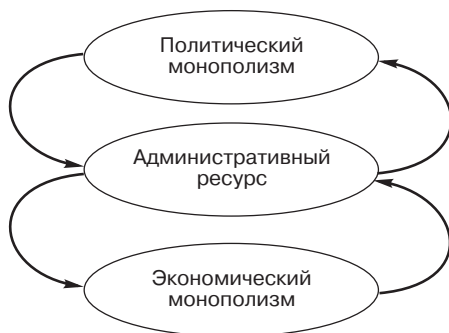
По экономическим показателям регионы России могут быть разделены на регионы-лидеры и регионы-аутсайдеры. Первые характеризуются более высоким душевым ВРП и высоким соотношением душевых доходов населения и прожиточного минимума (более чем в 2 раза). Если в Москве среднедушевые доходы населения превышали промежуточный минимум в 1996 г. в 5,75 раза, то в Читинской области и республиках Марий Эл и Калмыкия они были примерно на одном и том же

Таблица 6-8

**Типология регионов по обеспеченности бюджетных расходов  
собственным налоговым потенциалом (1997 г.)**

Тип региона	Обеспеченность	Субъекты РФ в порядке снижения обеспеченности
Доноры	Более 1,5	Москва, Ханты-Мансийский АО, Свердловская, Самарская, Пермская, Нижегородская, Московская обл., Ямало-Ненецкий АО, Рязанская обл.
Условные доноры	1,3–1,5	Санкт-Петербург, Челябинская обл., Красноярский край, Томская, Ленинградская, Ярославская, Белгородская, Новосибирская, Иркутская, Омская, Калужская, Волгоградская, Тверская, Ульяновская обл., Краснодарский край, Удмуртская Республика, Оренбургская, Тульская обл.
Промежуточные	1,0–1,3	Смоленская, Владимирская, Саратовская обл., Ставропольский край, Республика Коми, Брянская, Воронежская, Тюменская, Ростовская обл., Хабаровский край, Ненецкий АО, Пензенская, Липецкая, Кемеровская, Вологодская обл., Приморский край, Калининградская, Мурманская, Кировская, Читинская обл., Чувашская Республика, Курская, Ивановская обл., Республика Хакасия, Новгородская, Орловская обл.
Условные реципиенты	0,6–1,0	Архангельская, Курганская, Сахалинская, Тамбовская, Амурская, Астраханская, Костромская, Камчатская, Псковская обл., Алтайский край, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Адыгея, Республика Карелия, Таймырский АО, Республика Бурятия, Магаданская обл.
Реципиенты	Менее 0,6	Республика Ингушетия, Еврейская АО, Республика Мордовия, Коми-Пермяцкий АО, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Марий Эл, Республика Калмыкия, Республика Алтай, Чукотский АО, Республика Северная Осетия – Алания, Усть-Ордынский АО, Республика Тыва, Эвенкийский АО, Республика Дагестан, Корякский, Агинский Бурятский АО, Чеченская Республика
С особым бюджетным режимом	–	Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Республика Саха (Якутия)

*Источник: Лавров А. М. Конфликты между центром и регионами в российской модели бюджетного федерализма // Эволюция взаимоотношений центра и регионов России: от конфликтов к поиску согласия. М., 1997. С. 129.*



**Рис. 6-13.** Связь административного ресурса с экономическим и политическим монополизмом

уровне, а в Дагестане и Тыве даже не достигали прожиточного минимума<sup>1</sup>.

Связь с местными олигархами может быть проиллюстрирована фактами существования налоговых освобождений и других льгот. Действительно, компании, пользующиеся прямой поддержкой и покровительством губернатора, нередко получают существенные налоговые освобождения, льготные заказы и другие формы финансовой помощи со стороны администрации. Если налоговыми освобождениями пользовались лишь некоторые компании в регионе, то возникает дуализм норм — разделение на своих и чужих. Именно этот факт не только питает административный ресурс, но и способствует ограничению экономической конкуренции.

Таким образом, изучение административного ресурса имеет большое практическое значение. Анализ российского политического монополизма ставит проблему реформы государства в целях создания подлинно конкурентных условий на политическом рынке. Только при наличии четких конституционных рамок деятельности государства возможно предотвратить региональный сепаратизм, угроза которого при существующей пирамидально-сегментарной системе всегда актуальна.

Отсутствие в России работоспособных нормативно-правовых и иных регуляторов деятельности политиков приводит к дальнейшему увеличению роли административного ресурса.

<sup>1</sup> См.: Российские регионы после выборов-96 / Отв. ред. А. М. Лавров и др. М., 1997.

Появляются черты авторитарного режима, когда власть концентрируется в одних руках.

Итак, мы показали взаимосвязь экономического и политического монополизма, сформировавшуюся в конце XX в. (рис. 6-13).

Установление факта существования политического монополизма, объяснение его основных причин создает предпосылки для преодоления монополизма и развития политической конкуренции.

### **6.4. Есть ли четвертая власть в России?<sup>1</sup>**

Все большее и большее воздействие на электоральное поведение оказывают СМИ. В многочисленных опросах общественного мнения информация, полученная с телевизионных экранов, по радио, из газет, становится на одно из первых мест для избирателя, принимающего решение, за кого голосовать<sup>2</sup>. Этому посвящена политологическая и социологическая литература. Однако экономический механизм этого влияния совершенно не изучен. Не ясно, способствует ли зависимость от губернатора пресса его переизбранию или, наоборот, дискредитирует его в глазах избирателей. И уж, конечно, практически нет теоретических моделей, показывающих, какова роль СМИ в электоральном процессе в постсоветской России.

Между тем эти вопросы имеют отнюдь не академический характер, они влияют на направление развития целых регионов и затрагивают судьбы миллионов людей. Настоящий раздел является попыткой с позиции теории общественного выбора проанализировать механизмы этой взаимосвязи и раскрыть роль СМИ в политико-деловом цикле на примере российских регионов.

#### **6.4.1. Сложилась ли свобода слова в России?**

Очевидно, что «разница между соблюдением прав человека в Калмыкии, живущей по Степному уложению, и в Санкт-Пе-

---

<sup>1</sup> В данном разделе использованы материалы доклада Р. М. Нурева, С. Г. Шульгина «Электоральный цикл в Российских регионах: роль СМИ», сделанного на конференции EERC (Киев, июль 2002 г.).

<sup>2</sup> См.: *Левада Ю.* От мнений к пониманию. Социологические очерки. 1993—2000. М., 2000.

тербурге больше, чем различия между уровнем свобод граждан, например, Польши и США»<sup>1</sup>.

Прорывом в области изучения свободы слова в России стали исследования Института свободной прессы<sup>2</sup>, который не только попытался определить свободу доступа к информации, свободу ее производства и распространения, но и попытался определить комплексный индекс «свободы слова в регионах России». Это пионерное исследование, названное «Общественная экспертиза», было проведено под руководством И. Яковенко. Под свободой слова понимается право «свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым свободным словом»<sup>3</sup>. Поэтому индекс «свободы слова в регионах России» состоит из трех компонент:

- 1) свобода доступа к информации;
- 2) свобода производства информации;
- 3) свобода распространения информации.

Исследование позволило составить карты свободы доступа, производства и распространения информации в Российской Федерации.

Основное отличие исследования Института свободной прессы состоит в том, что при определении карты свободы информации используется целая система показателей. Главный вопрос, который был поставлен в ходе исследования, заключается в том, насколько свободно движется информация в каждом регионе России, насколько созданный местной властью законодательный и политический климат способствует или препятствует деятельности СМИ. Такой подход охватывает все этапы движения информации, начиная от сбора информации и кончая ее распространением.

Исследования проводились в 1999 и 2000 гг., что явно недостаточно для определения долгосрочных тенденций, хотя и показывает направления сдвигов в «свободе слова» в регионах.

Исследование показало, что в России существуют 89 различных политических режимов, в каждом из которых есть свое понимание свободы слова, своя особая роль СМИ и свои регио-

---

<sup>1</sup> «Общественная экспертиза» — глобальная система борьбы за права человека // Правозащитник. 2000. № 1.

<sup>2</sup> [www.freepress.ru](http://www.freepress.ru).

<sup>3</sup> «Общественная экспертиза» — глобальная система борьбы за права человека // Правозащитник. 2000. № 1.



**Рис. 6-14.** Карта свободы доступа к информации, 2000 г.

нальные правила игры, которые заметно отличаются от общенациональных правил.

*Свобода доступа к информации* включает очень важный момент, связанный с аккредитацией прессы, и индекс по информационным запросам. К сожалению, в большинстве областей существуют многочисленные виды нарушений, связанных с предоставлением аккредитации, что выражается в требовании излишних сведений об аккредитуемом журналисте, дискриминацией СМИ в зависимости от состава учредителей, по территориальному признаку и по характеру трудовых отношений журналиста с редакцией, произвольное квотирование аккредитуемых СМИ, ограничение времени подачи заявок на аккредитацию и др. Особенно много нарушений связано с информационными запросами. При этом грубо нарушается Закон «О государственной тайне», в котором четко определен перечень сведений, который не может быть засекречен и, следовательно, закрыт от общества. Карта свободы доступа к информации в России показывает, в каких регионах существуют благоприятные, в каких недостаточно благоприятные и в каких совсем неблагоприятные условия доступа к информации (рис. 6-14).



**Рис. 6-15.** Карта свободы производства информации, 2000 г.

*Свобода производства информации* включает следующие важные показатели: отклонения от федерального законодательства, доля государственной поддержки, наличие или отсутствие независимого радио и телевидения, а также доля независимой прессы и независимой полиграфии. Карта свободы производства информации в различных регионах России представлена на рис. 6-15.

*Свобода распространения информации* учитывает наличие (или отсутствие) льгот по аренде нежилых помещений и земли, освобождение от уплаты за патент на право торговли, а также приравнивание к предприятиям, выполняющим городской заказ. Карта свободы распространения информации в России представлена на рис. 6-16.

Карта, на которой показан объединенный показатель свободы доступа, производства и распространения информации, индекс «свободы слова в регионах России», представлена на рис. 6-17. Любопытно, что в России не нашлось ни одного региона, в котором бы СМИ чувствовали себя комфортно и уют-





**Рис. 6-16.** Карта свободы распространения информации, 2000 г.

но. Поэтому на этой карте нет ни одного региона, который характеризовался бы как благоприятный. Выделены лишь относительно благоприятные и неблагоприятные районы. Интересно отметить, что главным признаком является не политическая окраска региона, а степень сохранения режима власти-собственности<sup>1</sup>. Вероятно, представителей программы «Общественная экспертиза» можно посчитать слишком любопытными: их интересовали доходы главы администрации, преступления против государственной власти, данные о наркомании и следственных изоляторах, статистика не обучающихся в средней школе детей и т. д. Тем не менее, если мы хотим стать открытым обществом, такого рода информация должна быть доступна представителям СМИ.

Это комплексное исследование позволяет нам использовать его в качестве нашего отправного пункта. Далее нужно полу-

<sup>1</sup> См.: *Нуреев Р. М.* Социальные субъекты постсоветской России: история и современность // Мир России. 2001. № 3. С. 3–77.



**Рис. 6-17.** Индекс «свободы слова в регионах России»

читать ответ на вопрос: влияют ли (и если влияют, то как) названные показатели свободы слова на электоральный цикл в регионах?

#### 6.4.2. Роль СМИ в формировании эффективного политика<sup>1</sup>

На теоретической модели рассмотрим принципиальные аспекты этой проблемы. Для этого построим игровую модель с асимметричной информацией, в которой существуют два политика (действующий и претендент), избиратели и СМИ (рис. 6-18). Через СМИ политики конкурируют за голоса избирателей.

Действующий политик может быть двух типов: компетентный (с вероятностью  $P_A$ ) и некомпетентный (с вероятностью  $1 - P_A$ ). Мы исходим из той предпосылки, что действующий глава за время своего пребывания у руля в состоянии определить собственный тип.

При этом действующий политик имеет первоначальную возможность влиять на уровень независимости СМИ (уровень сво-

<sup>1</sup> Подробнее см.: Нуреев Р. М. Теория общественного выбора. С. 454—469.

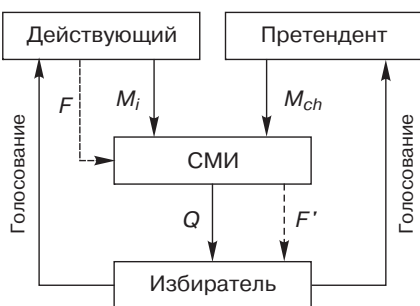


Рис. 6-18. Взаимодействие агентов в электоральном цикле: роль СМИ

боды —  $F$ ). Однако необходимо отметить важный момент, что у избирателя формируется свое представление об уровне независимости СМИ. В зависимости от оценки СМИ будет изменяться механизм оценивания избирателем поступающей информации из СМИ.

В рамках электорального цикла, схематично изображенного на рис. 6-18, действующий политик и претендент посылают сообщение  $M_i$  и  $M_{ch}$  о своем типе.

Предполагается, что избиратель наблюдает реализованный уровень свободы  $F$ , при этом избиратель получает информацию о типе политика  $I(P)$ .

Последним делает ход избиратель, он отдает голос в соответствии с имеющейся у него оценкой компетентности политика (рис. 6-19). При этом полезность для избирателя от деятельности компетентного политика строго больше, чем от деятельности некомпетентного.

Существует два основных класса равновесий: разделяющее и не разделяющее (смешанное).

1. При разделяющем равновесии апостериорная оценка типа политика отличается от априорной в лучшую или худшую сторону. Компетентный политик будет создавать такие условия, при которых избиратель сможет выявить его компетентность, что является следствием высокого уровня независимости прессы. А некомпетентный политик потеряет свой электорат.

2. При смешанном равновесии избиратель не имеет возможности уточнить априорную оценку типа политика, это означает, что в течение избирательного цикла он не получит досто-

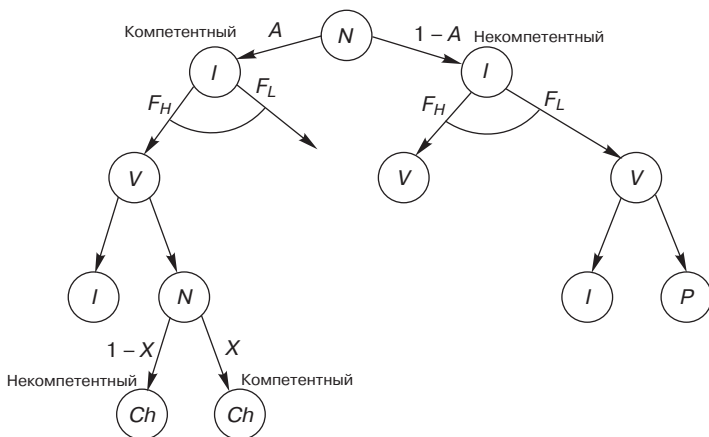


Рис. 6-19. Дерево игры электорального цикла

верной информации о типе политика и у него не будет дополнительных оснований для изменения оценки.

Для выборов первой половины 1999 — первой половины 2000 г. использовались показатели 1999 г., а для первой половины 2000 — первой половины 2001 г. использовались показатели 2000 г.

Опираясь на данные Института свободной прессы и электоральную статистику по регионам России, попытаемся ответить на вопрос, как влияла степень свободы прессы на избрание глав субъектов Федерации. Иными словами, способствует ли свободная пресса переизбранию политика или нет?

Для этого возьмем двухлетний период (первая половина 1999 — первая половина 2001 г.). За это время выборы глав субъектов Федерации прошли в 39 из 89 субъектов. Понимая некоторое несовершенство отечественной электоральной статистики, мы считаем эти данные достоверными на допустимом уровне значимости (табл. 6-9, 6-10).

Читателю предлагается проверить несколько основных вариантов.

1. Количество голосов за действующего губернатора через составляющие индекса свободы прессы:

$$\text{IncumbentVotes} = a_1 \text{ AccessMMF} + a_2 \text{ ProducMMF} + a_3 \text{ SaleMMF} + U_1,$$

Таблица 6-9

**Уровень свободы слова и результаты выборов глав субъектов  
Российской Федерации (июль 1999 — июнь 2000 г.)**

Субъект РФ	Access MMF	Produc MMF	Sale MMF	MMFI	Exist Index MM	% голосов за победи- теля	Переиз- бран
<b>1999</b>							
Новгородская область	63	50,6	7,2	40,3	0	91,56	1
Омская область	61	40,5	0	33,8	1	57,03	1
Свердловская область (повторное голосование)	55,5	37,3	33,3	42	1	63,09	1
Ленинградская область (досрочные)	56	34,2	35,6	41,9	0	30,3	1
Томская область	61	37,5	36,4	45	1	73,12	1
Приморский край	45	57,9	7,6	36,8	1	70,5	1
Вологодская область (досрочные)	58,5	56,9	28	47,8	1	78,55	1
Ярославская область	78	56	9,5	47,8	1	63,88	1
Санкт-Петербург	61	56,5	34,1	50,5	1	72,69	1
<b>2000</b>							
Московская область (повторное голосование)	30	40,4	47	39,3	0	48,09	0
Тверская область (повторное голосование)	52	56	22,7	43,6	1	46,54	1
Кировская область	33	36,8	9,1	26,3	1	58,03	1
Мурманская область	75	30,2	8,9	38	0	86,71	1
Саратовская область	62	41,9	11,4	38,4	1	67,26	1
Еврейская автономная область (досрочные)	46	19,8	23,5	29,8	0	56,76	1
Ханты-Мансийский авто- номный округ (досрочные)	17	49,6	23,9	30,2	1	90,82	1
Ямало-Ненецкий автоном- ный округ (досрочные)	67	0	23,9	30,3	1	88,1	1
Санкт-Петербург	61	56,5	34,1	50,5	1	72,69	1

Таблица 6-10

**Уровень свободы слова и результаты выборов глав субъектов  
Российской Федерации (июль 2000 — июнь 2001 г.)**

Субъект РФ	Access MMF	Produc MMF	Sale MMF	MMFI	Exist Indep MM	% голосов за победи- теля	Переиз- бран
<b>2000</b>							
Самарская область	62	28,6	8,7	33,1	1	53,25	1
Сахалинская область	64,5	49,5	11	41,7	1	56,29	1
Курская область (повторное голосование)	37	33	16,1	28,7	1	55,4	0
Магаданская область	18,0	28,8	10,6	19,1	0	62,76	1
Калужская область	60,5	43,9	34,5	46,3	0	56,72	0
Калининградская область (повторное голосование)	44,5	40,6	36,4	40,5	1	56,47	0
Астраханская область	54	39	10,6	34,6	0	81,82	1
Пермская область	49,5	40,3	17,2	35,7	1	51,48	0
Корякский автономный округ	41	—	19,2	30,1	0	...	0
Курганская область (повторное голосование)	50	18	17,6	28,5	1 (?)	50,38	1
Ставропольский край (повторное голосование)	53,5	46,7	22,7	41	1	56,57	1
Камчатская область (повторное голосование)	58	46,7	11,7	38,8	0	45,83	0
Костромская область (повторное голосование)	44	34,5	18	32,2	0	63,9	1
Челябинская область	34,5	33	19,7	29,1	1	59,68	1
Чукотский автономный округ	25		12,5	18,8	0	90,61	0
<b>2001</b>							
Тюменская область	50,5	39,9	24,6	38,3	1	52,78	0
Таймырский (Долгано-Ненец- кий) автономный округ	22	—	36,7	29,4	0	62,5	0
Эвенкийский автономный округ	45	—	14,1	29,6	0	51,08	0
Кемеровская область (досрочные)	60,5	36	10,2	35,6	1	93,54	1
Тульская область (повторное голосование)	51,5	46,5	8,3	35,4	1	71,44	1
Приморский край	37,5	57,9	7,6	34,3	0	40,17	0

где *IncumbentVotes* — процент проголосовавших за действующего губернатора; *AccessMMF* — индекс свободы доступа к информации; *ProducMMF* — индекс свободы производства информации; *SaleMMF* — индекс свободы распространения информации;  $U_1$  — стандартная ошибка.

2. Количество голосов за действующего губернатора через индекс свободы прессы:

$$\text{IncumbentVotes} = b_1 (\text{MMFI}) + b_2 (\text{ExistIndepMM}) + U_2,$$

где *IncumbentVotes* — процент проголосовавших за действующего губернатора; *MMFI* — индекс свободы прессы; *ExistIndepMM* — данные Института экономики переходного периода (ИЭПП) по наличию независимой прессы;  $U_2$  — стандартная ошибка.

Казалось бы, высокий контроль над прессой со стороны государства должен был бы обеспечить быстрое и легкое переизбрание действующих глав субъектов Федерации. Однако в действительности подобные случаи редки и не являются доминирующими. Наоборот, свобода прессы уже сейчас становится важным фактором формирования гражданского общества. И уже сейчас существует положительная связь между уровнем независимости прессы и компетентностью политика. В итоге это свидетельствует о том, что освобождение прессы было не напрасным забеганием вперед. Свободная пресса уже сейчас способствует формированию эффективного политического устройства в постсоветской России, развитию мягкой инфраструктуры<sup>1</sup> законов легального общества как общественного капитала<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: *Niskanen W.* Bureaucracy and Public Economics. 2nd ed. Vermont, 1994.

<sup>2</sup> См.: *Бьюкенен Дж. М.* Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // *Бьюкенен Дж. М.* Соч.

## **Глава 7. Россия в глобализирующемся мире: свет и тени экономической специализации**

Именно в России я начал осознавать неэффективность политики МВФ и Всемирного банка — предоставление займов на структурную перестройку для поддержки свободного рынка. Долгий экономический спад 1990-х гг. в России подтвердил, что экономический рост — материя куда более тонкая, чем нам рассказывали МВФ, Всемирный банк и сторонники шоковой терапии вроде Джеффри Сакса.

*У. Истерли*

### **7.1. Итоги анализа закрытой экономики**

В предыдущих главах мы ограничивались, главным образом (хотя и не исключительно), факторами внутреннего развития стран, переходящих к рыночной экономике. Однако в условиях современного мира невозможно абстрагироваться от внешних факторов развития. Они играют большую (а в определенные моменты времени решающую) роль в современном взаимосвязанном мире.

Это наглядно видно, если проанализировать ловушки развития (рис. 7-1)<sup>1</sup>. Низкий уровень производительности труда, с одной стороны, предопределяет невысокий уровень доходов, а с другой — является его следствием. Он в значительной мере предопределен отсталой системой общего и профессионального образования, которая в свою очередь не может развиваться из-за низкого уровня доходов, и т. д. Важно, что каждый из лимити-

---

<sup>1</sup> Идея изображения ловушек развития в виде взаимосвязанного набора почтовых кругов принадлежит: *Chambers R. Rural Development: Putting the Last First. L., 1983. P. 112.* Однако мы не можем согласиться с предложенным им набором взаимосвязанных факторов (физическая слабость, ранимость, немощность и т. д.).





Рис. 7-1. Ловушки развития

рующих факторов является следствием и предпосылкой не одного, а ряда других ограничений.

Обратим внимание лишь на то, что все эти факторы препятствуют вхождению стран с переходной экономикой в качестве равноправных партнеров в современное мировое сообщество. Более того, они являются причиной международной изоляции и усиления дуализма не только внутри страны, но и на международной арене.

Кейнсианский подход к проблемам роста оказался ограниченным потому, что акцентировал внимание лишь на вопросах эффективного использования ресурсов и технологии. Критика кейнсианцев со стороны неоклассиков наглядно показала, что преодоление отсталости не сводится только к проблемам роста, а включает в себя более широкий спектр проблем развития. Заслугой неоклассиков было стремление показать, что развитие есть одновременный процесс роста и существенных сопутствующих изменений, способствующих превращению одного качества (командная экономика) в другое (современная экономи-

ка). И важно подчеркнуть, что это развитие ускоряется, когда создана конкурентная среда, стимулирующая развитие внутренних рынков.

Однако неоклассикам, как и кейнсианцам, был присущ тот недостаток, что они были не способны осознать органическую неприменимость к отставшему миру реалий развитого общества (и соответствующего понятийного аппарата) и склонны осуществлять прямую проекцию исторического опыта эволюции европейских стран на ситуацию, сложившуюся в странах догоняющего развития.

Институционалисты пошли дальше. Их исследования показали, что развитие включает в себя не только экономическую подсистему, но и широкий спектр неэкономических переменных, включая формальные и неформальные институты, культуру и всю систему ценностей, без которой полноценное развитие невозможно.

В центре их внимания оказались не только проблемы роста душевого дохода, но и устранение абсолютного и относительного обнищания, сокращение неравенства, увеличение занятости и рост качества трудовых ресурсов и человеческого капитала в целом. Формирование человеческого капитала предполагает не только обеспечение основных потребностей (детское питание, начальное и среднее образование, медицинское обеспечение и т. д.), но и возможности дальнейшего повышения квалификации, включая высшее образование и различные формы переподготовки кадров. Таким образом, они осуществили выход за рамки современной экономической теории — «экономикс». Фактически благодаря их усилиям стало очевидно, что экономическое развитие невозможно без глубоких изменений всей системы экономических институтов, социальных и политических отношений. Поэтому сама категория «экономика развития» оказалась более широким понятием, охватывающим не только вопросы традиционной экономической науки, но и широкий круг проблем, включающий социальные, институциональные и политические преобразования, необходимые для обеспечения устойчивого роста на периферии капиталистического мира и качественного улучшения условий жизни широких слоев населения стран Азии, Африки, Латинской Америки (поведение которых не укладывается в рамки традиционной теории с ее принципами индивидуализма, рационализма, полной информированности и эффективности рынков).

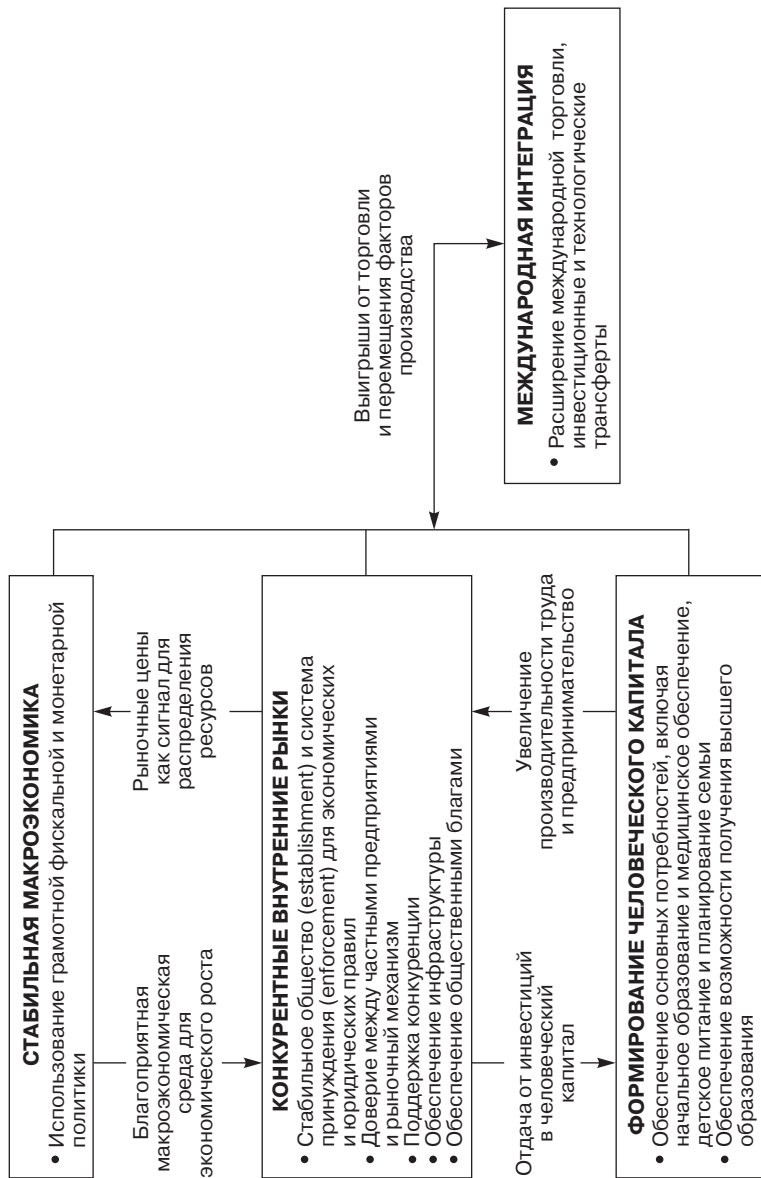
Рыночная экономика предопределяет равенство возможностей, а отнюдь не равенство результатов. Она опирается на свободу выбора, однако такая свобода возможна лишь там и тогда, где и когда обеспечены элементарные условия существования и удовлетворены основные потребности личности. В условиях догоняющего развития существует низкий уровень жизни, низкая производительность всех факторов производства, высокие темпы роста численности населения и подчиненное положение в системе международных экономических отношений.

Таким образом, институционалисты учли опыт и неоклассиков, и кейнсианцев. Они подвели своеобразный базис под их программы. Формирование человеческого капитала (за который ратовали институционалисты) стало основой для развития конкурентных внутренних рынков (что составляло «конек» неоклассики), которые предопределяют, в свою очередь, стабильную макроэкономику (бывшую в центре внимания кейнсианства). Конечно, все эти факторы взаимосвязаны и испытывают не только прямое, но и обратное влияние (рис. 7-2). Более того, они находятся под влиянием мирового сообщества и прежде всего международной торговли и перемещения факторов производства из страны в страну.

Однако такое влияние отнюдь не всегда приносит выигрыш, как показано на схеме, изображенной Хэссом и Россом (см. рис. 7-2). В какой мере торговля и перемещение факторов действительно благоприятно, надо еще разобраться.

Всегда ли международная торговля способствует развитию? Сокращает ли она разрыв между развитыми странами и развивающимися или, наоборот, способствует его углублению? Как она влияет на решение внутренних проблем: преодоление дуализма, сокращение нищеты и неравенства? И влияет ли вообще? Или, может быть, она вообще не отвечает интересам и чаяниям слаборазвитых стран, а лишь способствует усилению их зависимости от развитых? Как следует вести себя постсоциалистическим странам: наращивать ли экспорт необработанных товаров (которые составляют традиционные статьи экспорта и в производстве которых многие страны с переходной экономикой обладают сравнительными преимуществами) или развивать стратегию импортозамещения, отгораживаясь от внешнего мира?

Следует ли поощрять иностранные инвестиции и каково воздействие экономической помощи богатых стран? Она



**Рис. 7-2.** Составляющие благоприятной рыночной (market-friendly) стратегии развития  
 Источник: Hess P., Ross C. Economic Development: Theories, Evidence and Policies. Philadelphia etc., 1997. P. 525.

способствует уменьшению или росту задолженности постсоциалистических стран? И вообще, уменьшается или возрастает зависимость периферии от центров мирового капитализма? Вполне понятно, что эти вопросы не являются внешними для понимания экономики развития и решения тех многочисленных проблем, которые стоят перед Россией и странами СНГ. Поэтому роль внешних факторов будет предметом анализа данной главы.

## **7.2. Открытая экономика: неоклассическая теория сравнительных преимуществ**

Изучение внешней торговли — старейший раздел политической экономики. Его возникновение относится к эпохе меркантилизма (XVI—XVIII вв.). Однако в тот период считалось, что передовые страны должны больше вывозить, чем ввозить, т. е. иметь положительный торговый и платежный баланс, saldo которого покрывается благородными металлами и иностранной валютой. В известной мере меркантилистская теория служила основой антагонистических отношений между странами, поскольку в такой трактовке торговли одни страны были победителями, а другие побежденными, одни становились богаче, другие беднее.

Классическая теория стремится восстановить более гармоничные отношения между странами. Она опирается на восходящий к Д. Рикардо и Дж. С. Миллю принцип сравнительных преимуществ. Первоначально такая теория исходила из одного переменного фактора (цены рабочей силы) и принципа полной специализации.

Первоначальная классическая теория в XX в. была значительно усовершенствована шведскими экономистами Эли Хекшером (1879—1952) и Бертилем Олином (1899—1979). В отличие от классической теории, которая объясняла торговлю различной производительностью труда в различных странах (при производстве одного и того же товара), неоклассическая теория исходит из того факта, что все страны имеют одинаковый доступ к технологиям производства всех товаров. Однако в различных странах существуют различные цены ресурсов, поэтому страны с дешевой рабочей силой будут иметь преимущества при производстве трудоемких товаров, а страны с невысокой ценой капитала — в производстве капиталоемких товаров.

Поскольку страны различаются по обеспеченности ресурсами, а различная продукция требует разных соотношений ресурсов, создаются предпосылки для взаимовыгодного обмена.

Важно подчеркнуть, что торговля сбалансирована, так как стоимость экспорта равна стоимости импорта. Таким образом, неоклассическая теория считает, что с ростом международной торговли растут и выгоды участвующих в ней стран. Хотя полная специализация на производстве одного какого-либо товара невозможна (в силу роста альтернативных издержек), выгоды относительной специализации значительны. Более того, они способствуют выравниванию цен факторов производства, так как в результате международной специализации повышается спрос на те факторы производства, которые имеются в избытке.

С точки зрения неоклассической теории, развитие означает полное использование сравнительных преимуществ каждой страны в международной торговле. Поэтому, чтобы стимулировать рост, страна должна следовать экономической политике, ориентированной вовне.

Однако такая ориентированная вовне экономическая политика приносит выгоду скорее в краткосрочном, чем в долгосрочном плане. И создается впечатление, что выгоду от такой специализации уже давно извлекли первые колонисты и предприниматели-эмигранты. В послевоенные годы все попытки развивающихся стран использовать преимущества внешней торговли не увенчались успехом. Несмотря на значительный рост мирового экспорта (его номинальный объем вырос с 1970 по 1990 г. более чем в 10 раз), доля развивающихся стран осталась прежней (табл. 7-1). Отчасти это связано с тем, что большинство развивающихся стран имеют монокультурную специализацию. Они экспортируют главным образом сельскохозяйственное сырье, минералы и топливо. Однако монокультурный экспорт первичной продукции, как правило, сопряжен с риском и неопределенностью. Более того, эластичность спроса по доходу на подавляющее большинство первичных продуктов (за исключением энергоресурсов) крайне низка (меньше единицы): с ростом богатства относительная доля продуктов питания в бюджете потребителя снижается. Для производства сельскохозяйственной продукции гораздо больше типична совершенная конкуренция, чем для других сфер. Аграрная сфера сильно зависит от природных условий и подвер-

Таблица 7-1

**Тенденция мирового экспорта 1970—2000 гг.  
(млрд долл. США, 1980 г.)**

Мировой экспорт	1970	1980	1990	2000	2000/1970
Весь	312	2002	3187	7819	25,061
Доля в мировом экспорте, %:					
развитые страны	71,9	66,3	74,6	59,8	0,8317
развивающиеся страны	17,6	27,9	17,8	20,45	1,1619
формирующиеся страны (с переходной экономикой) <sup>1</sup>	10,5	8,8	7,5	19,75	1,881
<sup>1</sup> Бывшие страны с командной экономикой.					

*Рассчитано по:* World Economic Outlook, 2006. P. 232—236.

жена резким стихийным колебаниям предложения. До сих пор производство сельскохозяйственной продукции полностью непредсказуемо и не может контролироваться и регулироваться в такой степени, как промышленное производство<sup>1</sup>. В отличие от сельскохозяйственного спрос на промышленную продукцию имеет устойчивую тенденцию к росту, а эластичность спроса по доходу больше единицы. Все это создает объективные предпосылки для ухудшения условий торговли между развивающимися и развитыми странами. К сожалению, многие развивающиеся страны не могут самостоятельно регулировать объемы вывозимой продукции и полностью отказаться от международной торговли. Для них экспорт продукции является основным источником получения иностранной валюты, и они сами, расширяя экспорт, создают предпосылки для его обесценения.

Конечно, нельзя отрицать, что внешняя торговля стала важной предпосылкой быстрого экономического роста таких стран, как Тайвань, Южная Корея, Бразилия, некоторые страны ОПЕК и др. Однако в основе их успеха лежит либо экспорт продукции обрабатывающей промышленности, либо экспорт энергоносителей, цены на которые резко возросли с середины 1970-х гг.

<sup>1</sup> Подробнее см.: Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учебник. М., 2000. С. 329—341.

К тому же неоклассическая теория покоится на ряде предпосылок, которые отсутствуют в современном мире. На это обратили внимание многие ученые, занимающиеся проблемами развития как радикального (А. Хиршман<sup>1</sup>, У. А. Льюис<sup>2</sup>, Г. Мюрдаль<sup>3</sup>, Т. Балог<sup>4</sup>, Ф. Перру<sup>5</sup>, Г. Зингер<sup>6</sup> и др.), так и либерального толка (Я. Тинберген<sup>7</sup>, комиссия В. Брандта и др.).

Производственные ресурсы отнюдь не фиксированы количественно и не неизменны по качеству. Они сильно различаются в развитых и развивающихся странах. Мобильность факторов производства (например, труда и капитала) различна. К тому же есть существенные ограничения мобильности ресурсов даже внутри освободившихся стран.

В отличие от генезиса капитализма, когда доминировали условия свободной конкуренции, в современном мире на международной арене господствуют транснациональные корпорации, на внутренний обмен которых приходится около 1/3 мировой торговли. Неоклассическая теория исходит из тех преимуществ, которые сложились ранее. Это означает, что она закрепляет специализацию развивающихся стран на производстве трудоемкой продукции с широким использованием неквалифицированной рабочей силы, т. е. увековечивает неразвитость материальных и человеческих ресурсов. По-прежнему чрезвычайно актуальной остается проблема развития передовых факторов производства (информация, предпринимательские способности, человеческий капитал).

Неоклассическая теория не учитывает и возросшую роль государства в международной торговле, а также абстрагируется от важного для развивающихся стран вопроса: национальная принадлежность факторов производства. Говоря о сравнительных

---

<sup>1</sup> См.: *Hirschman A.* National Power and the Structure of Foreign Trade. California, 1945.

<sup>2</sup> См.: *Lewis W.* World Production Prices and Trade 1870—1960 // The Manchester School of Economics and Social Studies. 1952. No. 22; *Idem.* Aspects of Tropical Trade 1883—1965. Stockholm, 1969; *Idem.* The Evolution of the International Economic Order. Princeton; N. Y., 1978.

<sup>3</sup> См.: *Myrdal G.* Economic Theory and Unerdeveloped Regions. L., 1957; *Мюрдаль Г.* Мировая экономика. Проблемы и перспективы. М., 1958.

<sup>4</sup> См.: *Balogh T.* Unequal Partners. Oxford, 1963.

<sup>5</sup> См.: *Perroux F.* L'économie du XX siècle. P., 1964.

<sup>6</sup> См.: *Singer H.* International Development: Growth and Change. McGraw-Hill, 1964.

<sup>7</sup> См.: *Тинберген Я.* Пересмотр международного порядка. М., 1980.



преимуществах, от этого вопроса нельзя абстрагироваться. Дело в том, что большинство ресурсов, обеспечивающих экспорт продукции, принадлежит в развивающихся странах иностранным гражданам. Это характерно для многих добывающих полезные ископаемые компаний и производящих экспортную продукцию плантаций. Немаловажно и то, как экспортный сектор связан с другими отраслями развивающейся экономики.

Мировое хозяйство не стоит на месте. Если подойти к нему с позиции целостности, то следует учесть, что сравнительные преимущества постоянно трансформируются, становятся результатом структурных сдвигов. Инициаторами этих изменений, как правило, выступают наиболее сильные, т. е. развитые страны, а приспособляться вынуждены страны более слабые — развивающиеся. Это ведет к омертвлению затрат, расходе трудовых ресурсов и во многом нейтрализует те преимущества, которые вытекают из международного разделения труда. Такие трансформации отнюдь не случайны, они отражают долговременные тенденции научно-технического прогресса, от которого гораздо более выигрывают развитые, чем развивающиеся страны. Все это делает более привлекательным для вложения капитала скорее развитые, чем развивающиеся страны<sup>1</sup>.

Поэтому теория сравнительных преимуществ, считают левые радикалы, почти не применима к «третьему миру» и странам догоняющего развития. Рассмотрим, в какой мере это касается Российской Федерации в начале XXI в.

### **7.3. Плюсы и минусы российской внешнеторговой специализации**

По данным за 2007 г., Россия занимает первое место в мире по добыче природного газа, производству асбеста и никеля; второе место — по добыче нефти, производству алюминия, строительного кирпича и картофеля; третье место — по добыче бурого угля, производству чугуна и молока.

В 2007 г. Россия производила 45% мирового производства асбеста. Это больше, чем у следующих за ней трех производителей вместе взятых: Китай — 16%, Казахстан — 15% и Бразилия — 10%.

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: *Balogh T.* Op. cit. P. 18–55.

С заметным отрывом Россия лидирует и по производству никеля: в 2007 г. на нее приходилась 1/5 часть мирового производства. За ней следовали Канада (15%), Австралия (12%), Индонезия (9%), Колумбия (6%). Вклад всех остальных стран, включая Бразилию и Кубу, не превышал 5%.

По производству алюминия Россия уступает только Китаю, на который в настоящее время приходится каждая третья тонна, производимая в мире. Россия же в 2007 г. производила 11% мирового объема. В этой области она опережает такие развитые страны, как Канада (8%), США (7%) и Австралия (5%).

Россия занимает шестое место в мире по производству золота (10% мировой добычи), уступая Австралии (18%), ЮАР (17%), Китаю (16%) и Перу (11%).

Россия имела в 2007 г. среднегодовую численность населения, равную 2,2% от населения Земли. Однако по ряду видов товарной продукции ее вклад в мировое производство заметно выше ее доли в мировом населении: 27,2% мировой добычи природного газа, 12,6% мировой добычи нефти, 6% мировой добычи железной руды и 5% добычи угля (табл. 7-2).

Заметны позиции России и в производстве таких видов продукции, как минеральные удобрения (9,3% от мирового производства в 2007 г.), чугуна (7%), стали (6,2%), электроэнергии (5,3%), пиломатериалов (5,3%) и хлопчатобумажных тканей (3,5%) (табл. 7-3). Из года в год повышается доля России в мировой сборке легковых автомобилей. В 2007 г. на Россию уже приходилось 2,4% от мирового производства.

Успехи России последних лет связаны с изменением ее места в мировой специализации. Она все больше и больше превращается в сырьевую страну, что находит отражение в товарной структуре экспорта (табл. 7-4). Если в 1995 г. минеральные продукты составляли 42,5% в структуре экспорта Российской Федерации, то в 2007 г. они выросли в 1,5 раза — до 65,9%, тогда как доля машин и оборудования упала почти в 2 раза — с 10,2 до 5,8%. Доля экспортируемого сырья (минеральные продукты, древесина, металлы и драгоценные камни) в товарной структуре экспорта сейчас превышает 80%.

Такая структура экспорта заметно отличается от мировой. Даже в странах с низким доходом половина экспорта составляет готовая продукция (рис. 7-3). Тем более это характерно для стран со средним (64%) и высоким (81%) доходом. В России же на готовые изделия приходится лишь 21%. Она сильно отличается

Таблица 7-2

**Россия в % к мировому итогу (добыча полезных ископаемых)**

Показатель	1995	2000	2007
Среднегодовая численность населения, человек	2,6	2,4	2,2
Добыча:			
нефти (включая газовый конденсат), т	9,9	9,7	12,6
газа (естественного), м <sup>3</sup>	27,0	23,0	27,2
угля, т	5,7	5,7	5,0
железной руды (товарной), т	8,5	9,1	6,0

Составлено по данным Международного энергетического агентства.

Таблица 7-3

**Россия в % к мировому итогу (промышленность)**

Показатель	1995	2000	2007
Электроэнергия	6,5	5,7	5,3
Чугун, млн т	7,6	7,7	7,0
Сталь, млн т	6,9	7,0	6,2
Легковые автомобили (включая сборку)	2,1	2,3	2,4
Минеральные удобрения, млн т	7,1	8,5	9,3
Древесина (вывоз), млн м <sup>3</sup>	3,6	2,8	3,3
Пиломатериалы, млн м <sup>3</sup>	6,5	5,3	5,3
Бумага и картон, млн т	1,5	1,6	2,0
Цемент, млн т	2,6	2,0	2,1
Хлопчатобумажные ткани, м <sup>2</sup>	1,9	2,7	3,5
Шерстяные ткани, м <sup>2</sup>	2,8	2,4	2,0
Обувь, пар	1,3	0,9	...
Сахар-песок (из отечественного сырья), млн т	1,8	1,3	1,4

Источник: Росстат.

Таблица 7-4

**Товарная структура экспорта Российской Федерации  
(в фактически действовавших ценах)**

Вид товара	1995		2000		2005		2007	
	Млн долл. США	В % к итогу	Млн долл. США	В % к итогу	Млн долл. США	В % к итогу	Млн долл. США	В % к итогу
Экспорт, всего	78 218	100	103 094	100	241 219	100	335 287	100
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1378	1,8	1623	1,6	4536	1,9	8257	1,8
Минеральные продукты	33 278	42,5	55 488	53,8	155 853	64,6	217 947	65,9
Продукция химической промышленности, каучук	7843	10,0	7392	7,2	14 351	6,0	19 554	5,5
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	313	0,4	270	0,3	330	0,1	290	0,1
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4363	5,6	4460	4,3	8304	3,4	11 943	3,2
Текстиль, текстильные изделия и обувь	1154	1,5	817	0,8	934	0,4	592	0,3
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	20 901	26,7	22 370	21,7	40 884	16,9	54 697	16,3
Машины, оборудование и транспортные средства	7962	10,2	9071	8,8	13 503	5,6	17 795	5,8
Другие товары	1026	1,3	1603	1,5	2524	1,1	4212	1,1

Источник: Федеральная таможенная служба ([www.customs.ru](http://www.customs.ru)).

Таблица 7-5

Товарная структура импорта Российской Федерации  
(в фактически действовавших ценах)

Вид товара	1995		2000		2005		2007	
	Млн долл. США	В % к итогу	Млн долл. США	В % к итогу	Млн долл. США	В % к итогу	Млн долл. США	В % к итогу
Импорт, всего	46 709	100	33 878	100	98 579	100	189 821	100
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	13 152	28,1	7384	21,8	17 415	17,7	26 143	15,7
Минеральные продукты	3001	6,4	2137	6,3	3020	3,1	4540	2,4
Продукция химической промышленности, каучук	5088	10,9	6080	18,0	16 266	16,5	26 716	15,8
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	167	0,3	126	0,4	275	0,3	659	0,3
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1104	2,4	1293	3,8	3279	3,3	5037	2,9
Текстиль, текстильные изделия и обувь	2644	5,7	1991	5,9	3617	3,7	7877	4,0
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	3956	8,5	2824	8,3	7651	7,7	14 847	7,7
Машины, оборудование и транспортные средства	15 704	33,6	10 649	31,4	43 403	44,0	98 075	47,7
Прочие товары	1893	4,1	1394	4,1	3653	3,7	6427	3,5

Источник: Федеральная таможенная служба.

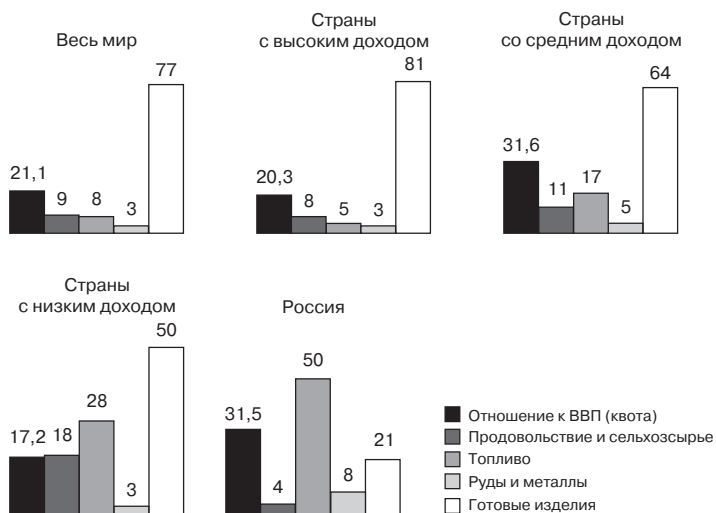


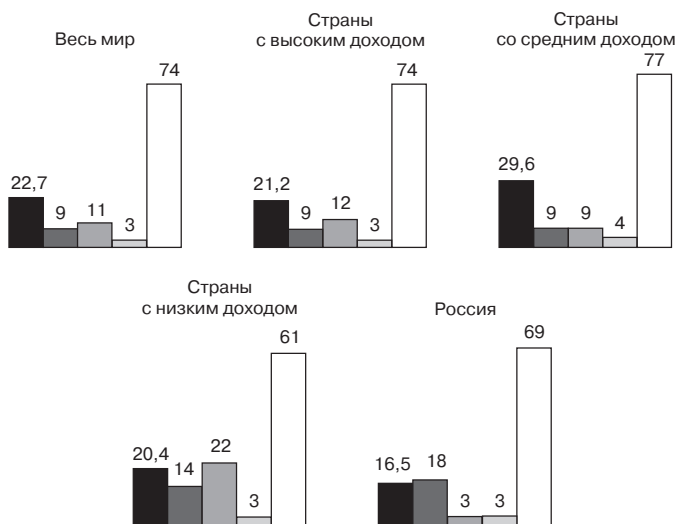
Рис. 7-3. Структура экспорта в 2004 г., %

Источник: 2006 World Development Indicators. Washington, 2006.

от других стран и по доле экспортируемого топлива. Если во всем мире экспортируется только 8% (причем в странах с высоким доходом — 5%, со средним — 17% и с низким — 28%), то в России — 50%.

И наоборот, в России за последние годы существенно вырос импорт машин, оборудования и транспортных средств (с 33,6% в 1995 г. до 47,7% в 2007 г.) и продукции химической промышленности и каучука с 10,9% в 1995 г. до 15,8% в 2007 г. (табл. 7-5). Наметившаяся в последнее десятилетие тенденция в российском импорте также свидетельствует не только о сохранении, но и об углублении сырьевой специализации страны.

Структура российского импорта также отличается от мировой. Для всего мира типичным является высокая доля готовой продукции не только в экспорте, но и в импорте. В России же доля готовой продукции в импорте более чем в 3 раза превосходит долю готовой продукции в экспорте. В структуре российского импорта (рис. 7-4) продовольствие и сельскохозяйственное сырье занимают в 2 раза больший удельный вес (18%), чем в странах с высоким (9%) и средним доходом (9%). По этому показателю мы гораздо ближе к странам с низким доходом (у них доля продовольствия и сельскохозяйственного сырья со-



**Рис. 7-4.** Структура импорта в 2004 г., %  
(пояснения к рисунку см. на рис. 7-3)

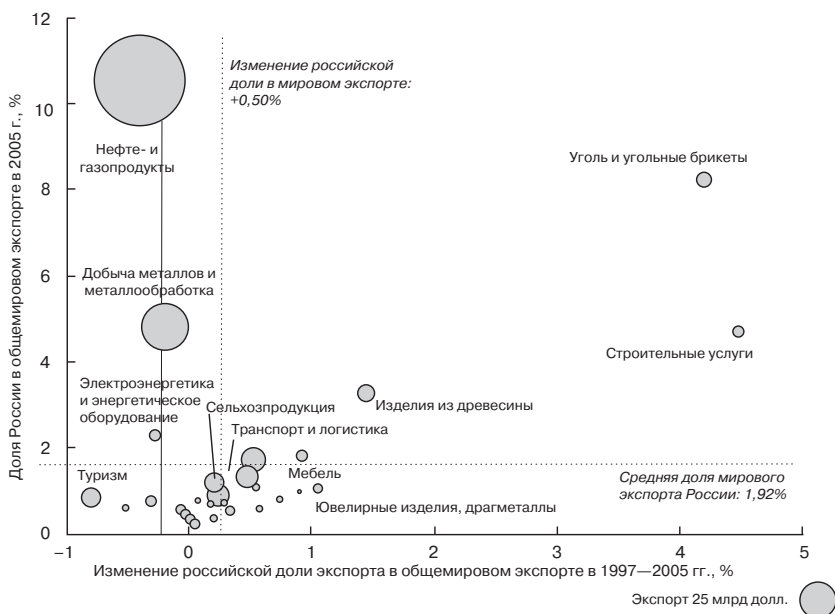
*Источник:* 2006 World Development Indicators. Washington, 2006.

ставляет 14%). И конечно, структура российского импорта отличается по доле топлива: на него приходится всего 3%, тогда как во всем мире — 11% (в странах с высоким доходом — 12%, со средним — 9% и с низким — 22%).

Проблема усугубляется тем, что имеющиеся у России запасы сырьевых ресурсов довольно скоро будут исчерпаны. Это касается и нефти, и газа. Разведанных запасов российской нефти хватит только до 2030 г., а уровень воспроизводства запасов нефти и конденсата в России продолжает отставать от объемов их добычи.

Если дефицит запасов будет покрыт за счет геологоразведочных работ в Восточной и Западной Сибири, на Дальнем Востоке, а также в акваториях морей, рост объема добычи нефти в России может увеличиться до 490 млн тонн в 2010 г. и до 520 млн тонн в 2020 г.

Главными газодобывающими странами мира являются Россия, США, Нидерланды, Великобритания, Индонезия, Алжир, Саудовская Аравия, Иран, Норвегия, Италия, Германия. Прогнозные традиционные мировые ресурсы газа, по данным Международного газового союза, составляют 398 трлн м<sup>3</sup> по офици-



**Рис. 7-5.** Экспортные кластеры России (1997—2005 гг.)

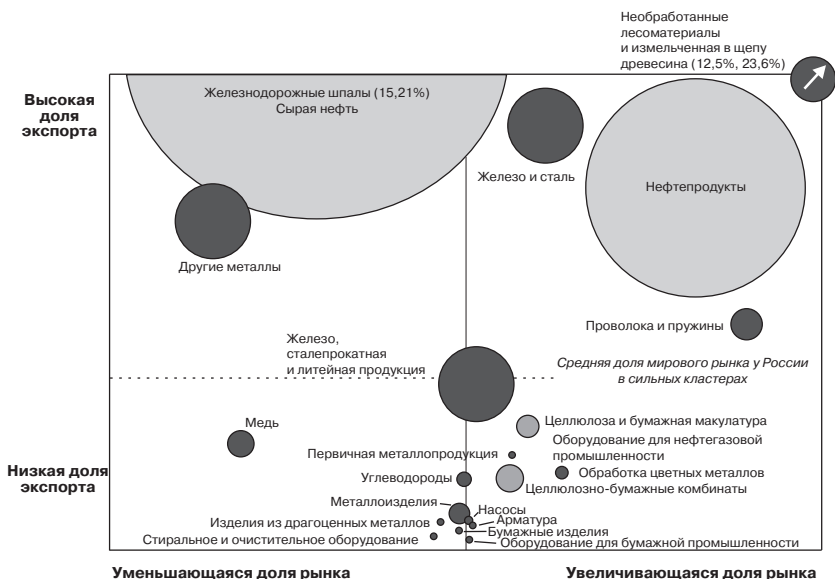
*Источник: Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. М., 2007. С. 31.*

альным оценкам и порядка 400—650 трлн м<sup>3</sup> по неофициальным оценкам.

По разведанным запасам газа Россия занимает первое место, обладая 32% мировых запасов и 30% мировой добычи этого вида сырья. Суммарные ресурсы газа составляют 236 трлн м<sup>3</sup>. Накопленная добыча составляет 6%, или 13,5 трлн м<sup>3</sup>. На долю разведанных запасов приходится 20%, или 48 трлн м<sup>3</sup>. При этом 73% находятся в 22 крупных месторождениях, которые обеспечивают около 90% добычи газа. В 2003 г. в России было добыто 595 млрд м<sup>3</sup>. Согласно оценкам, объем добычи газа в России при благоприятных условиях социально-экономического развития может составить порядка 645—665 млрд м<sup>3</sup> к 2010 г., 710—730 млрд м<sup>3</sup> к 2020 г.

Проделанный анализ позволяет сделать как минимум два вывода. Во-первых, необходимо использовать получаемые от продажи нефти и газа финансовые ресурсы для преодоления монокультурной специализации страны и модернизации эконо-





**Рис. 7-6.** Возможности для роста в рамках сильных экспортных кластеров в России 2005 г. (размер ядра пропорционален объему российского экспорта в 2005 г.)

*Источник: Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. М., 2007. С. 97.*

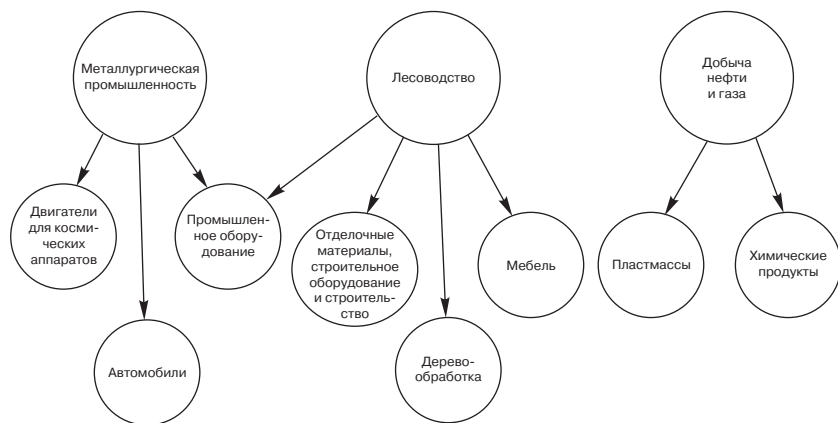
мики. И во-вторых, необходимо это сделать в самое ближайшее время, поскольку становится все труднее поддерживать добычу нефти и газа даже на прежнем уровне. И это несмотря на стремительный рост мировых цен на энергоносители.

В докладе М. Портера и К. Кетелса «Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики» показаны изменения доли Российской Федерации в мировом экспорте в 1997—2005 гг. Наибольшее внимание они уделяют развитию кластеров. «Кластеры, — пишут авторы, — представляют собой естественное проявление роли концентрации специализированных знаний, навыков, инфраструктуры и поддерживающих отраслей в конкретном месте в увеличении производительности, усилении инноваций и формировании новых бизнесов»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. М., 2007. С. 13.

Из рис. 7-5 видно, что заметно увеличилась доля российских нефтяной и газовой отрасли, а также добычи металлов и первичной металлообработки в мировом экспорте. В то же время именно эти кластеры сильно доминируют в современной России (рис. 7-6), препятствуя гармоничному развитию остальных. Однако прежде всего с их развитием М. Портер и К. Кетелс связывают возможности для роста России (рис. 7-7). Если следовать их советам, то Россия по-прежнему должна сконцентрироваться на добыче нефти и газа и их первичной переработке (пластмассы и их химические продукты); лесоводстве (отделочных материалах, строительном оборудовании, строительстве, деревообработке и производстве мебели), а также промышленном оборудовании, необходимом для их производства. Еще одной сферой возможного роста является металлургическая отрасль. Только она производит то, что можно назвать «новой экономикой» (двигатели для космических аппаратов, автомобили и отдельные виды промышленного оборудования).

Таким образом, М. Портер и К. Кетелс считают, что в ближайшем будущем в России сохранится сырьевая специализация и вряд ли возможно гармоничное развитие разнообразных кластеров, типичных для развитых стран.



**Рис. 7-7.** Возможности для роста в связанных кластерах в России (по М. Портеру)

*Источник: Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. М., 2007. С. 98.*

Таблица 7-6

## Доля занятых по отраслям, %

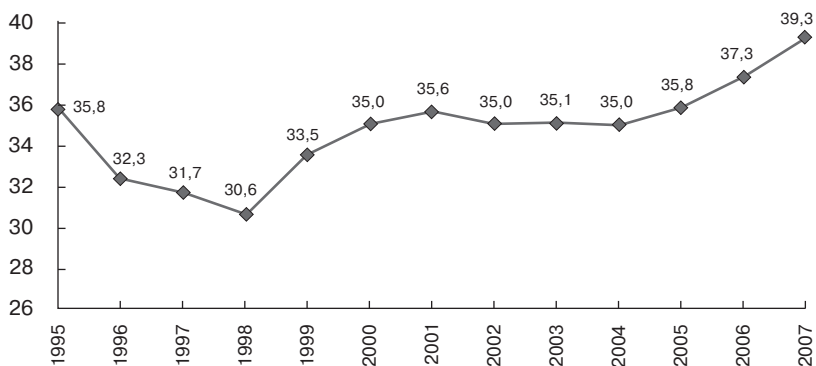
Страна	Год	Сельское и лесное хозяйство, рыболовство и охота	Промышленность	Строительство	Транспорт и связь	Торговля, гостиницы и рестораны	Финансы, операции с недвижимостью, аренда и услуги	Образование, здравоохранение, социальные услуги	Прочие услуги
Россия	2005	9,7	22,7	6,8	9,1	17,4	7,7	16,3	10,3
Великобритания	2004	1,3	14,4	7,7	6,8	19,9	15,5	21,1	13,0
США	2004	1,6	13,1	7,7	4,2	21,5	17,3	20,6	13,9
Германия	2004	2,3	24	6,8	5,5	17,4	12,8	17,1	14,0
Япония	2003	4,6	19,7	9,6	6,3	24,5	12,8	12,4	9,2
Болгария	2004	9,7	27,3	5,8	7,2	19,7	5,7	12,6	11,9
Бразилия	2003	20,7	14,4	6,5	4,6	21,3	6,9	8,9	16,4
Китай	2002	44,1	12,4	5,3	2,8	6,7	0,6	...	28,1

В США, например, авторы доклада насчитывают десятки разнообразных и тесно взаимосвязанных друг с другом кластеров<sup>1</sup>. Такое разнообразие свидетельствует о гармоничном развитии экономики и создает предпосылки для равномерного и устойчивого роста.

Техническое отставание и монокультурная специализация России отражается и на структуре занятости. По сравнению с развитыми странами в промышленности и сельском хозяйстве, в связи и на транспорте в России занято заметно больше населения (табл. 7-6). Что же касается таких отраслей, как финансы, операции с недвижимостью, аренда и услуги, образование и здравоохранение, то в них занято несколько меньше населения, чем в США и ведущих европейских странах. Россия по-прежнему занимает промежуточное место между «Большой семеркой» и такими странами, как Бразилия и Китай.

По мере выхода из кризиса начинает изменяться и продуктовая диверсификация промышленного производства России

<sup>1</sup> См.: *Портер М., Кетелс К.* Указ. соч. С. 16.



**Рис. 7-8.** Динамика коэффициента продуктовой диверсификации промышленного производства в России<sup>1</sup>

*Источник:* Расчеты Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) по данным Росстата.

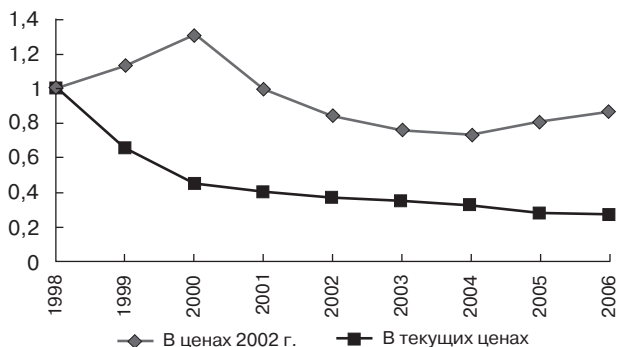
(рис. 7-8). В 2001 г. Россия вернулась к уровню 1995-го по коэффициенту продуктовой диверсификации, а начиная с 2005 г. начался его рост. Под коэффициентом продуктовой диверсификации имеется в виду величина, обратная индексу Херфиндаля—Хиршмана, рассчитанного по показателю долей отдельных товарных групп.

Это привело к тому, что начался процесс диверсификации продуктовой структуры экспорта. Текущие цены немного искажают динамику, и, для того чтобы иметь правильное представление, необходимо рассмотреть этот процесс в постоянных ценах (рис. 7-9).

Позитивную динамику не следует преувеличивать. Дело в том, что абсолютный уровень диверсификации экспорта России находится на чрезвычайно низком уровне. Он в 11,5 раза меньше, чем в Северной Африке, в 12,5 раза меньше, чем в Южной Америке, и почти в 25 раз ниже среднеевропейского уровня (рис. 7-10).

Учитывая низкий уровень продуктовой диверсификации экспорта и неравенство условий конкуренции российских и зарубежных производителей на рынках стран «третьего мира», российское Правительство попыталось создать систему институтов развития, которые способствовали бы преодолению негативных последствий 1990-х гг. и компенсировали бы «провалы

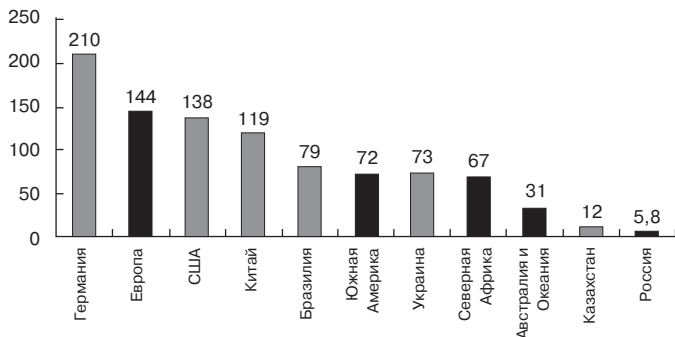
<sup>1</sup> Рассчитано на основе данных по 700 товарным группам.



**Рис. 7-9.** Динамика диверсификации экспорта товаров из России (1998 = 1)

*Источник:* Расчеты на основе данных по 4000 товарных групп ЦМАКП по данным Федеральной таможенной службы и Росстата.

рынка» (табл. 7-7). Особенно много сделано было в 2007 г., когда был принят Закон «О Банке развития» (с капиталом более чем 10 млрд долл. США), получила дополнительный импульс развития Российская венчурная компания (1,2 млрд долл. США), созданы Российская корпорация нанотехнологий (5 млрд долл. США), Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства (10 млрд долл. США). Все это создает материальные предпосылки для реализации грандиозных планов долгосрочного развития нашей страны.



**Рис. 7-10.** Сравнительный уровень диверсификации экспорта России и отдельных стран и регионов в 2005 г.

*Источник:* Расчеты на основе данных по 4000 товарных групп ЦМАКП по данным ООН.

Таблица 7-7

## Система институтов развития

Типы институтов развития	Задачи институтов развития (по типам устраняемых «провалов рынка»)							
	Преодоление барьеров для диверсификации экономики	Развитие экономической инфраструктуры	Преодоление «провалов» в сфере инноваций		Поддержка социально-приоритетных отраслей и сфер	Преодоление региональных дисбалансов	Преодоление институциональных «провалов»	Преодоление барьеров выхода на внешние рынки
			прикладных	стратегических				
Банк развития внешнеэкономической деятельности (ВЭБ)	X	X			X	X	X	X
Российский сельскохозяйственный банк, Российский банк развития	X				X			
Российская венчурная компания (РВК), Российский инвестиционный фонд ИКТ, региональные венчурные фонды и фонды прямых инвестиций			X					
Российская корпорация нанотехнологий				X				
Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства					X			
Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК)					X			X
Фонды и корпорации регионального развития						X		
АО «Особые экономические зоны»			X			X		
Росагролизинг							X	

Источник: Солнцев О. Институты развития как инструмент диверсификации экономики России. М., 2008 (<http://www.forecast.ru>).

Подведем некоторые итоги. Спад производства 1990-х гг. сменился экономическим подъемом, однако он был достигнут в основном за счет усиления сырьевой специализации России в международном разделении труда. Конечно, Россия богата сырьевыми ресурсами. Однако запасы их не бесконечны. Многие из них, как показывают расчеты, носят исчерпаемый характер. Поэтому экономический рост за их счет может довольно скоро закончиться. В этих условиях естественно возникает вопрос о том, как выйти из создавшегося положения. Развитие новой экономики и прежде всего человеческого капитала может стать реальной альтернативой сырьевой специализации страны. Остановимся на этой проблеме подробнее в следующей главе.

## Глава 8. Россия на пути в постиндустриальное общество: мифологемы и реальность

Очевидно, что способность экономистов предсказывать фактическое развитие экономических событий серьезно ограничена, и, следовательно, основания для скептицизма в отношении основного течения экономической мысли достаточно убедительны.

*М. Блауг*

В последнее время все чаще и чаще появляются грандиозные планы экономического развития России. Экономический спад 1990-х гг. сменился ростом в первом десятилетии XXI в. Экономистам и особенно политикам хочется сделать этот рост необратимым и исправить многочисленные ошибки прошлого десятилетия. В периодической печати обсуждаются грандиозные планы строительства светлого будущего. Появляются проекты, согласно которым «по размерам ВВП Россия к 2020 г. войдет в пятерку крупнейших экономик мира, а ВВП на душу населения по паритету покупательной способности составит к 2020 г. около 30 тыс. долл. в ценах 2005 г.» и «не менее 50% граждан России к 2020 г. составит средний класс, а качество их жизни приблизится к показателям среднего класса развитых стран»<sup>1</sup>. По мнению экспертов Минэкономразвития России, ожидаемая продолжительность жизни в России к 2020 г. достигнет 75 лет<sup>2</sup>.

Действительно, успехи правительства Путина очевидны. В последние годы приняты новые законы о земле, труде, де-бюрократизации, новые правила и регламенты для судебной системы, разработана концепция административной реформы, и начали претворяться в жизнь национальные проекты в об-

---

<sup>1</sup> Иванов С. К 2020 г. Российская Федерация войдет в пятерку крупнейших экономик мира // <http://top.rbc.ru>.

<sup>2</sup> См.: Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. С. 10.



ласти образования, здравоохранения, жилищного строительства и сельского хозяйства. Однако возникают вопросы: за счет чего это удалось сделать, каковы составляющие экономического роста? Насколько быстро развивается новая экономика и удалось ли преодолеть монокультурную специализацию страны? Как сделать этот экономический рост устойчивым и необратимым? Все ли сделано для того, чтобы повысился научно-технический потенциал Российской Федерации? Что в этих рассуждениях идет от мифологемы о том, что Россия — лучшая в мире страна, а что отражает реальные тенденции развития? Что способствует и что препятствует перерастанию России из общества индустриального в общество постиндустриальное?

А что же такое «постиндустриальное общество»? Каковы его характерные черты и особенности? Что в современной России приближает к нему, а что отдаляет от него? Попробуем разобраться сначала в этих вопросах.

## **8.1. Теории постиндустриального общества**

### **8.1.1. Истоки: Торстейн Веблен**

Современная концепция постиндустриального общества уходит корнями в работы Торстейна Веблена начала XX в. Институты, по Веблену, хронически консервативны. Развитие связывается с изменением техники. Не удивительно, что в этих условиях возникает дихотомия индустрии и бизнеса.

В книге «Теории делового предприятия» (1904) Т. Веблен анализирует дихотомию индустрии и бизнеса, рациональности и иррациональности<sup>1</sup>. Он противопоставляет поведение, обусловленное действительным знанием, поведению, обусловленному привычками мышления, рассматривая первое как источник изменения, прогресса, а второе как фактор, который противодействует ему.

Технология и поведение, обусловленное действительным знанием, улучшают благосостояние людей, развивают их положительные стимулы и склонности, являются источником изменений и прогресса. Носителями этих положительных черт, по

---

<sup>1</sup> См.: Веблен Т. Теория делового предприятия. М., 2007.



**Рис. 8-1.** Дихотомия Веблена

*Источник: Литвинцева Г. П. Генезис новой институциональной экономической теории. Новосибирск, 1999. С. 19.*

мнению Веблена, являются инженеры. Именно технократы обладают необходимыми и достаточными знаниями, навыками и умениями, без которых невозможно приводить институциональные формы в соответствии с новейшими технологическими изменениями. Наоборот, поведение, обусловленное привычками мышления, установившаяся практика (институты) развивают демонстративное потребление и ухудшают благосостояние людей. Закрепляя отрицательные стимулы и склонности, они противодействуют изменениям и прогрессу (рис. 8-1).

В работах, написанных Т. Вебленом в годы Первой мировой войны и после нее: «Инстинкт мастерства и состояние промышленных умений» (1914), «Место науки в современной цивилизации» (1919), «Инженеры и система цен» (1921), рассматриваются важные проблемы научно-технического прогресса и показывается роль инженеров — менеджеров в создании рациональной промышленной системы. Именно с ними он связывает будущее капитализма. Под влиянием Т. Веблена появились технократические концепции и труды, посвященные «революции управляющих».

Идеи о будущем постиндустриальном строе получили дальнейшее развитие в работах К. Кларка «Экономика в 1960 году» (1948), Ж. Фурастье «Великая надежда XX века» (1949). Однако подлинный бум работ об обществе будущего начался после публикаций книг и статей Д. Белла, Дж. К. Гэлбрейта, П. Друкера и других классиков постиндустриального общества.

### 8.1.2. Классики постиндустриального общества

**Дэниел Белл** родился в Нью-Йорке. Преподавал социологию в Колумбийском (1959—1969) и Гарвардском (с 1969) университетах.

В 1964 г. Д. Белл был назначен членом президентской комиссии по технике автоматизации и экономическому прогрессу. Тогда же он возглавил «Комиссию по 2000 году». Ярким свидетельством признания его заслуг явилось приглашение в Гарвард, где он принял кафедру, которой ранее заведовал знаменитый Такотт Парсонс.

Гарвардский период жизни Белла ознаменовался такими выдающимися трудами, как «Грядущее постиндустриальное общество» (1973), «Культурные противоречия капитализма» (1976), «Извилистый путь» (1980).

Д. Белл ввел особую социологическую категорию «осевой принцип», с помощью которой стремился доказать, что общественные институты, отношения и духовные процессы не обусловлены каким-то одним фактором. Одни из них располагаются по одной оси, другие по иной. Все зависит от того, какой осевой принцип избрать. Таким образом, всем трем общественным сферам (экономике, политике, культуре) присущи автоно-



Дэниел Белл  
(р. 1919)

мия и свои собственные «осевые принципы»: экономике — эффективность, политике — равенство, культуре — самореализация.

В своей концепции Д. Белл сформулировал основные **признаки постиндустриального общества**:

- создание экономики услуг;
- доминирование слоя научно-технических специалистов;
- центральная роль теоретического научного знания как источника нововведений и политических решений в обществе;
- возможность самоподдерживающегося технологического роста;
- создание новой «интеллектуальной» техники.

Общий принцип социальной структуры постиндустриального общества — **меритократия**. Под этим термином подразумеваются все те, «кто имеет заслуженный статус или достиг авторитетного положения благодаря компетентности». Иными словами, «меритократия состоит из людей, которые заслужили свой авторитет».

Принципу меритократии не следует противиться. «Общество, не выдвигающее лучших людей во главу своих основных институций, в социологическом и моральном отношении абсурдно», — утверждает Белл. Таланты и достижения — доминирующие принципы культурно развивающегося общества. Но оно, делает существенную оговорку Белл, должно быть максимально открытым для всех. «Хорошо организованная меритократия может быть обществом хотя и неравенства, но справедливости».

В своей работе «Социальные рамки информационного общества» (1980) Д. Белл выделяет три этапа изменений в территориальном размещении производительных сил. В доиндустриальную эпоху города располагались на пересечении торговых путей, в индустриальную — вблизи источников сырья, в постиндустриальную — вокруг научных центров.

Создателями индустриального общества были изобретатели-самоучки: часовщик Уатт изобрел паровую машину, цирюльник Аркрайт — прядильную машину, а ювелир Фултон — пароход. Именно «талантливые жестянщики», а не «высоколобые интеллектуалы», писал Д. Белл, были создателями «промышленности XIX в.». К этой промышленности он относит не только стале-

литейную, электротехническую промышленность и моторостроение, но и авиастроение, возникшее в начале XX в.

Д. Белл связывает научно-техническую революцию прежде всего с революцией в сфере телекоммуникаций. Если в XIX — первой половине XX в. двумя основными формами коммуникаций были газеты, журналы и книги, с одной стороны, и телеграф, телефон, радио и телевидение — с другой, то во второй половине XX в. главным становится развитие средств компьютерной связи. Еще в 1980 г. он формулирует пять проблем, которые должно было решить человечество в ближайшие десятилетия:

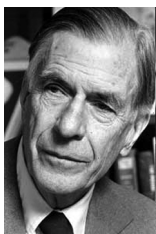
- 1) слияние телефонной и компьютерной систем, телекоммуникаций и обработки информации в одну модель;
- 2) замена бумаги электронными средствами;
- 3) расширение телевизионной службы через кабельные системы;
- 4) реорганизация хранения информации и систем ее запроса на базе компьютеров в интерактивную информационную сеть, доступную всем;
- 5) расширение системы образования на базе компьютерного обучения.

Сформулированные Д. Беллом проблемы оказались в центре внимания его современников. В опубликованной в 1983 г. статье «Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики» Т. Стоуньер писал о трех лимитирующих факторах, соответствующих трем историческим эпохам развития человечества: земле (доиндустриальная эпоха), капитале (индустриальная эпоха) и информации (постиндустриальная эпоха). При этом под информацией он имеет в виду не любое знание, а «наличные знания, данные в удобной для использования форме».

Он пишет о том, что общество ожидает в ближайшем будущем три кремневые революции:

- производство из песка интегральных схем;
- производство фотоэлектрических батарей;
- развитие парникового хозяйства в пустынях — ядра новой технологической системы.

Именно они, по его мнению, должны заложить основы будущей постиндустриальной цивилизации даже в тех районах, которые до недавнего времени отставали от развитых стран.



**Джон Кеннет  
Гэлбрейт  
(1908—2006)**

Другой известный теоретик постиндустриального общества — **Джон Кеннет Гэлбрейт** — родился в Канаде. Он окончил университет в Торонто и получил степень доктора в Калифорнийском университете. Дж. К. Гэлбрейт преподавал в ряде университетов США (Гарвардском, Калифорнийском и Принстонском).

В вышедшей в 1952 г. книге «Американский капитализм. Теория уравнивающей силы» он пишет о профсоюзах как уравнивающей силе, существующей наряду с большим бизнесом и правительством. Уже в этой работе обосновывается его идея о менеджерах как носителях прогресса. Эта идея получает дальнейшее развитие в его книге «Новое индустриальное общество» (1967). Именно там он выдвигает новое понятие «техноструктура», суть которой заключается в монополизации знаний и принятии основных решений помимо владельцев капитала. Изменения функций менеджеров связаны с дальнейшим обобществлением производства, когда ведущую роль в экономике начинают играть крупные фирмы, осуществляющие свою деятельность в планетарном масштабе.

Крупная фирма, по мысли Гэлбрейта, может, за редкими исключениями, лучше, чем небольшая фирма, контролировать свои цены и издержки, убеждать своих потребителей и управлять ими. Она способна ограждать себя от снижения прибылей в результате конкуренции и, таким образом, ограждать свои доходы и имеет больше возможностей избавиться от тех затрат на рабочую силу, которые она не в состоянии регулировать. Таким образом, крупная фирма способна более надежно оградить себя от нежелательных для нее изменений в уровне доходов, что могло бы вызвать вмешательство в ее дела акционеров или кредиторов, а также в связи с неблагоприятной реакцией со стороны общественности повлечь за собой вмешательство профсоюзов, потребителей или правительства.

Новое индустриальное общество соответствует, по мысли Гэлбрейта, следующим факторам: высокой степени обобществления хозяйства, укрупнению промышленного производства, высокому уровню производства и доходов на основе достижений научно-технического прогресса, усилению роли государства во всех сферах экономики и планирования хозяйственного развития.

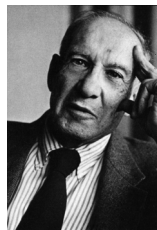
В этой работе он исследует две системы: планирующую и рыночную, обращая внимание на то, что с развитием капитализма в рыночной экономике все больше усиливаются элементы планирования, а в плановой — рыночные элементы. В России это период косыгинских реформ, когда было ограничено число плановых показателей и усилились элементы воздействия рынка на деятельность государственных предприятий. Происходящее в капиталистических и социалистических странах взаимное переплетение плана и рынка приводит его к идее конвергенции.

Не всем из идей, сформулированных Дж. К. Гэлбрейтом, была уготована долгая жизнь. Крупному бизнесу легче найти общий язык с правительственными органами, причем влиять на исполнительную власть проще, чем на законодательную. Противостоящей этому тандему силой, по Гэлбрейту, служат профсоюзы. Но падение роли профсоюзов — объективная тенденция сегодняшнего дня, а союз государства и бизнеса не гарантия общественно полезной деятельности.

Теория конвергенции (во всяком случае, в интерпретации Гэлбрейта) также оказалась временной тенденцией. С падением социализма в СССР и Восточной Европе развитие продолжилось только в одну сторону — в сторону рыночной экономики. Впрочем, нельзя не отметить, что современная рыночная экономика совсем не похожа на ту, которая была в XIX в.

**Питер Фердинанд Друкер** родился в Вене. В 1920-х гг. переехал в Германию, учился в Гамбурге и Франкфурте. В 1937 г. эмигрировал в США. В 1950—1971 гг. работал в Университете Нью-Йорка. С 1971 по 2005 г. был профессором социальных наук и менеджмента в Университете Клермонта.

Наибольший успех ему принесли работы по теории и практике менеджмента. Однако в связи с концепцией постиндустриального общества он интересен нам прежде всего как автор концепции «информационного работника». Эта концепция получила развитие в работах «Будущее индустриального человека» (1942), «Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества» (1968), «Посткапиталистическое общество» (1993), «Задачи менеджмента в XXI веке» (1999).



**Питер  
Фердинанд  
Друкер  
(1909—2005)**

Ориентирами для нашего меняющегося общества, считает Друкер, являются появление новых технологий и отраслей промышленности, переход от международной экономики к мировой, утверждение общества организаций, усиление важности знаний как движущей силы социально-экономического развития.

«Чтобы общество организаций стало по-настоящему свободным обществом, — писал П. Друкер, — нужно, чтобы личность взяла на себя ответственность, и прежде всего ответственность за вклад — как свой собственный, так и организации»<sup>1</sup>.

В конце XX в. целью существования организаций становится повышение их эффективности. А она, в свою очередь, зависит от деятельности образованной и всесторонне развитой личности, которая, по мысли П. Друкера, только и может проявиться в организации. Общество организаций, таким образом, рассматривается Друкером как пространство для проявления личности собственной индивидуальности через осознание своей непосредственной ответственности. Это связано с развитием информационного общества, в котором необходимость применения знания проявляется в ежедневной трудовой деятельности. Это создает предпосылки для экономического и социального равенства. Еще раз подчеркнем, что достижение социального равенства происходит через создание информационного сообщества.

Обращает на себя внимание тот факт, что будущее общество разные авторы видят по-разному: как постиндустриальное, посткапиталистическое, когнитивное и т. д. Это свидетельствует о том, что сама теория общества будущего находится в стадии становления и не понятно, какие из его уже появившихся черт станут основными и доминирующими.



Мануэль Кастельс  
(р. 1942)

В частности, **Мануэль Кастельс** развивает концепцию сетевого общества. После окончания Барселонского университета (1958—1962) он в 1967—1979 гг. преподает в Нантере, а в 1979 г. переезжает в США, где начинает преподавать в Беркли.

Именно в этот период выходят его основные работы, посвященные постиндустриальному обществу: «Экономический кризис и американское общество» (1980), «Город и городские

<sup>1</sup> Друкер П. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. М., 2007.



массы» (1983), «Город в информационный век» (1989), «Информационный век: экономика, общество, культура» (1996—1998), «Галактика Интернет. Размышления об Интернете, Бизнесе и Обществе» (2001), «Информационное Общество и Государство всеобщего благоденствия: финская модель» (2002, соавтор), «Сетевое общество: кросс-культурная перспектива» (2004, редактор и соавтор), «Сетевое общество: От знания до политики. Центр трансатлантических отношений» (2006, со-редактор), «Мобильная коммуникация и общество: глобальная перспектива» (2006, соавтор).

Важной идеей, развиваемой Кастельсом, является концепция сетевого общества и разделения населения всего земного шара на интернет-имущих и интернет-неимущих. Дело не в обладании Интернетом как таковым, а в том, насколько Интернет стал органической составной частью современного общества, средством коммуникации, производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ.

Совсем по-другому представляется современное общество **Элвину Тоффлеру**.

В 1949 г. он заканчивает Нью-Йоркский университет в Олбани и с 1965 г. работает в Корнельском университете и Новой школе социальных исследований. Основными работами по теории постиндустриального общества являются «Шок будущего» (1970), «Столкновение с будущим» (1972), «Потребители культуры» (1973), «Доклад об экоспазме» (1975), «Третья волна» (1980), «Адаптивная корпорация» (1985), «Сдвиг власти» (1990), «Война и Антивоина. Опыт выживания на пороге XXI века» (1993), «Революционное богатство» (2006).

Научная концепция Э. Тоффлера основывается на идее взаимно сменяющих друг друга волн-типов общества. Первая волна — это результат аграрной революции, которая сменила культуру охотников и собирателей. Вторая волна — результат индустриальной революции. Третья волна — результат интеллектуальной революции, т. е. постиндустриальное общество.

Наибольший резонанс имела его работа «Третья волна». Идеи прогресса, типичные для Третьей волны, он дополнил позднее в работе «Война и Антивоина» характеристикой прогресса и в сфере вооружений. Он называет десять главных черт экономики Третьей волны.



**Элвин  
Тоффлер  
(р. 1928)**

1. Для *факторов производства* — это знание (информация, данные, изображения, символы, культура, идеология, система ценностей). Оно становится заменой других материалов, при этом подчеркивается, что знание неисчерпаемо. Оно является также решающим ресурсом разрушения для факторов поражения.

2. В области *нематериальных ценностей* наиболее существенным становится способность создавать, распределять, применять знания. Это характерно и для военной сферы, где решающим фактором становится лучшая разведка и связь, лучше обученные солдаты, а не просто их численность.

3. Для Третьей волны типичен *уход от массовости*. Происходит сдвиг от однородности к разнообразию. То же самое мы наблюдаем и в сфере вооружений, где решение индивидуальных задач достигает большего эффекта в разрушении системы обороны противника.

4. Глубокие изменения охватывают и *сферу труда*. Здесь происходит резкое повышение квалификации и падение взаимозаменяемости. То же типично и для армии, где главным фактором становятся квалифицированные солдаты.

5. Для поддержания конкурентоспособности и поощрения инициативы необходимы новые идеи — *нововведения*. Они типичны и для гражданской и для военной промышленности.

6. Изменяется и *масштаб* — малое вытесняет большое, малые фирмы приходят на смену большим гигантам. То же касается и военной сферы, которая требует меньше людей, однако таких, которые вооружены более интеллектуальной технологией.

7. Существенные изменения затрагивают и *организацию*. Для нее становится типичным поиск новых форм, гибких и маневренных. Вооруженные силы также постепенно утрачивают жесткое управление сверху вниз.

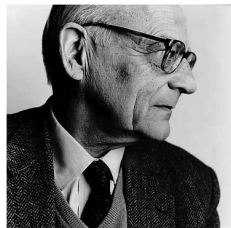
8. Э. Тоффлер выделяет *изменения* и в *системной интеграции*. Возрастающая сложность экономики требует более развитых интеграции и управления. Системная интеграция становится характерной и для управления в военной сфере.

9. Развивается *мощная инфраструктура*, которая все более и более основывается на новейших достижениях в электронике.

10. Для современной экономики становится типичным *ускорение* всех процессов. Темпы операций и темпы работ увеличиваются, конкуренция во времени обостряется. Деньги переме-

щаются со скоростью света, а информация перемещается еще быстрее. В военной сфере от быстроты выполнения маневров зависит успех всей операции.

**Ален Турен** в отличие от своих коллег акцентирует внимание на проблеме формирования и развития социального капитала в будущем постиндустриальном обществе. В 1950—1958 гг. он работает в Национальном центре научных исследований в Париже. С 1960 г. руководит исследовательскими программами Высшей школы социальных наук, с 1966 г. — профессор университета в Нантере. Именно в эти годы начинаются публикации его многочисленных работ, посвященных постиндустриальному обществу: в 1965 г. выходит «Социология действия», в 1969 г. — «Постиндустриальное общество», в 1973 г. — «Производство общности», в 1974 г. — «В защиту социологии», в 1977 г. — «Жажда истории», в 1992 г. — «Критика модернити», в 1994 г. — «Что такое демократия», в 1997 г. — «Способны ли мы жить вместе? Равные и различные».



**Ален Турен**  
(р. 1925)

Остановимся на последней работе подробнее. С точки зрения характера соподчинения индивида и власти профессор Турен выделяет три стадии модернизации:

1) период, прошедший под знаком эпохи Просвещения и приведший к формированию первых буржуазных государств;

2) «срединная» стадия. Господство идеи рациональности, допускающее культурную самобытность в пределах национально-государства;

3) «программируемое» общество. Отличается прежде всего возросшей ролью политической власти.

В результате возникают проблемы общества потребления, усиливающие кризис формирования личности:

- опыт каждого отдельного индивидуума не составляет целого; его части противоречат друг другу, «будто в каждом индивидууме сосуществует несколько личностей»;

- идеи постепенного подчинения нормам общественной жизни — как профессиональным, так и семейным — ослабевают;

- личность, находящаяся в обществе потребления, не стремится к вращению в это общество.

«Распад социума и личности, — пишет А. Турен, — превратил наше общество в большей степени в супермаркет или в аэропорт, нежели в завод или в свод юридических норм. Если в прошлом Субъект находился в полном подчинении закону, Божескому или общественному, то в современном мире ему грозит возможность стать жертвой общества потребления, которое, с одной стороны, манипулирует им, а с другой — постоянно подталкивает его к гонке за все новыми и новыми благами»<sup>1</sup>.

А. Турен выделяет две основы Субъекта:

1) борьба против логики рынка и сообщества, навязывающая постоянный и твердый принцип поведения;

2) стремление к индивидуализации (субъективация), происходящее при достаточном контакте двух Миров — конструктивная составляющая сущности субъекта.

«Центральное место, которое мы предоставляем идее Субъекта, — пишет А. Турен, — должно воплотиться скорее не в подчеркивании уникальности современной ситуации, а в поиске различающихся, но вытекающих друг из друга социальных явлений, пронизывающих все общества, обладающие определенным уровнем историчности, способные к самопроизводству и трансформации».

Воплощение Субъекта происходит в двух противоположных образах: в индустриальном и постмодернистском обществах. Если для первого характерны призывы к справедливости и освобождению трудящихся, что находит свое воплощение в проектах идеального социалистического общества, то для постмодернистского общества на передний план выступают права человека, стремящегося ограничить общественную власть (табл. 8-1).

Самобытность Субъекта обуславливается сочетанием трех сил:

- личное желание сохранить индивидуальную самостоятельность;

- коллективная и частная борьба против властей, трансформирующую культуру в сообщество, а труд — в товар;

- признание — как межличностное, так и институциональное — Другого в качестве Субъекта.

---

<sup>1</sup> *Touraine A. Pourrons-nous vivre ensemble? Égaux et différent. P., 1997.*

Таблица 8-1

## Воплощение Субъекта в двух противоположных образах

Постмодернистское общество		Индустриальное общество	
Общество	Индивид	Общество	Индивид
Национальное государство, собственноручно сакрализованное	Права человека, ограничивающие общественную власть	Обожествление нового общественного порядка, создание проекта идеального социалистического общества	Рабочее движение – призывы к справедливости и освобождению трудящихся

«Субъект не формирует себя в непосредственном контакте с самим собой, на базе своего личностного опыта, в контексте персонального удовольствия и общественного успеха.

Он существует только в борьбе с силами рынка и сообщества; он не создает идеального города и индивидуума высшего типа, он осваивает и защищает лужайку, которую постоянно пытаются захватить.

Он скорее обороняется, чем участвует в борьбе, он скорее защищается, чем пророчествует.

Правда, он не олицетворяет собой лишь протест и борьбу; он также знает удачу, успех и счастье.

Но он — не архитектор идеального порядка; он — сила освобождения»<sup>1</sup>.

Подводя итоги, можно сказать, что для А. Турена самым главным является развитие Субъекта — человеческой личности с большой буквы. Проблема заключается в том, в какой мере удастся достичь гармоничного сочетания человека и общества. Люди предъявляют все более и более высокие требования к социальным стандартам своего бытия, и общество далеко не всегда соответствует этим высоким требованиям. Только там, где оно находит адекватный ответ на вызовы эпохи, оно движется вперед. Эти идеи получили своеобразную интерпретацию и в работах Фрэнсиса Фукуямы.

**Фрэнсис Фукуяма** после окончания в 1974 г. Корнельского университета в 1977 г. получил степень Ph. D. в Гарварде. В 1979—1980, 1983—1989 и 1995—1996 гг. работал в корпорации «РЭНД». С 1996 г. он — профессор Университета Дж. Мэйсона.

<sup>1</sup> *Touraine A. Op. cit.*



Фрэнсис  
Фукуяма  
(р. 1952)

В 1992 г. выходит книга «Конец истории и последний человек», в 1995 г. — «Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию», в 1998 г. — «Великий разрыв», в 2002 г. — «Наше постчеловеческое будущее: Последствия революции биотехнологии», в 2004 г. — «Государственное устройство: Управление и мировой порядок в XXI веке», в 2006 г. — сразу две работы: «Америка на перекрестке: Демократия, власть и неоконсервативное наследие» и «После неоконсерваторов: Где право пошло не так, как надо».

Социальное состояние современных государств характеризуют, по мысли Ф. Фукуямы, рост преступности и социальной дезинтеграции, упадок родственных связей как социального института, падение рождаемости, сокращение числа браков, увеличение числа разводов и внебрачных детей, падение доверия к общественно-политическим институтам, изменение характера участия людей в жизни друг друга: мимоличность социальных связей, сокращение межличностных обязательств.

Основа этих процессов — «**социальный капитал**» — набор неформальных ценностей или норм, которые разделяются членами группы и которые делают возможным сотрудничество внутри этой группы. Каждое общество обладает социальным капиталом, но все они различаются «**радиусом доверия**» — параметром, указывающим на то, что определенные нормы сотрудничества распространяются на группы различного объема, а не на общество в целом (рис. 8-2).

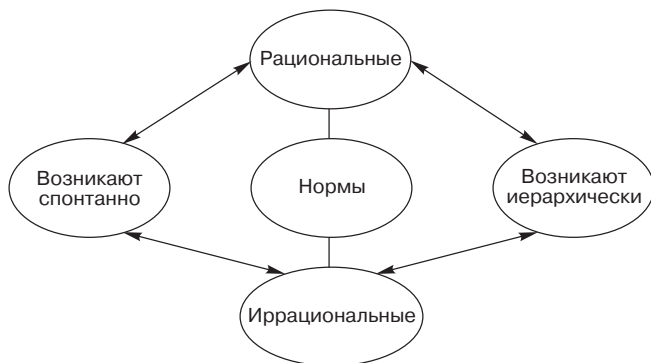


Рис. 8-2. Социальные нормы

Главная составляющая этих процессов — переход от индустриального к информационному обществу в экономической сфере, имеющий как положительные, так и отрицательные по своим социальным последствиям черты — «великий разрыв», который начал проявляться примерно с середины 60-х гг. XX в.

Количественный анализ изменений социального капитала оперирует параметрами:

- данные о преступности;
- данные о семейном положении граждан (показатели рождаемости, число браков, разводов, незаконнорожденных детей);
- данные опросов по доверию, ценностям и гражданскому обществу (речь идет об ассоциациях, занимающих место между семьей и государственными учреждениями).

Причинами «великого разрыва», по мысли Ф. Фукуямы, являются рост бедности и (или) неравенства в доходах, общее увеличение богатства в обществе, особенности современной системы государственного социального обеспечения, общие культурные сдвиги: упадок религии и господство индивидуалистических интересов, распространение морального релятивизма (как ложной доктрины).

Поскольку человек социален по своей природе, ему приходится совмещать ценности и правила, принятые в группе, со своими индивидуальными ценностями.

Общество связано со всем универсумом социальных норм. Иерархия неизбежна.

Ограничения на спонтанность возникают из-за размеров группы (спонтанный порядок возможен лишь для малых групп), различий в понимании справедливости, необходимости достижения организацией определенных целей, принятия быстрых решений и естественной склонности людей создавать иерархии.

В капиталистическом обществе высокая динамика может привести к распаду сообществ. Однако оно создает порядок и выстраивает новые нормы для замены тех, которые уничтожаются. В отличие от него постиндустриальное (информационное) общество характеризуется устойчивым спросом на социальный капитал. Он — «общественное достояние», за которое должно отвечать общество в целом (в лице государства). Главной задачей государственной политики является сохранение и стимулирование роста социального капитала. Поэтому необхо-

димо с осторожностью предпринимать государственные социальные программы, так как некоторые из них способны привести к снижению уровня ответственности и солидарности. Основой государственной политики, согласно Ф. Фукуяме, является способность государства обеспечивать общественную безопасность и стабильность прав собственности.

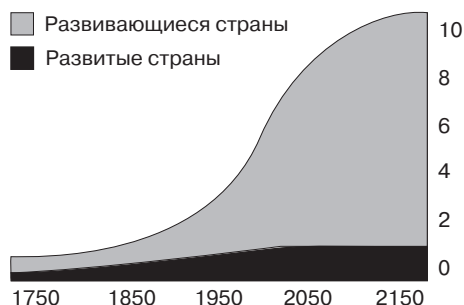
Фукуяма создает типологию стран по уровню доверия. К странам с высоким уровнем доверия он относит Японию, Германию, США, к странам с низким уровнем доверия — Китай, Мексику, Францию, Италию и Россию. Можно соглашаться с Фукуямой или нет, но книга «Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию» посвящена важному вопросу, который достаточно остро стоит сейчас перед российским обществом. Сегодня, когда страна проходит сложный этап политических, экономических, культурных преобразований, не утихают споры, что же именно лежит в основе хозяйственного успеха, какие составляющие наиболее важны для появления в России развитого, процветающего общества. В этом смысле книга «Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию» дает пищу для размышлений российским политикам, экономистам и философам.

Хотя автор и не рассматривает уровень доверия в России, мы на основе полученной информации можем сделать вывод касательно будущего российского общества: нам предстоит долгий путь, от которого не избавят ни разумные законы, ни рыночная база, ни активное развитие частного предпринимательства. В России должна сложиться новая система ценностей, только тогда возможно будет говорить о создании здесь современного общества и успешной экономики.

### **8.1.3. Постиндустриальное общество — светлое будущее всего человечества?**

Можно ли сейчас предполагать, что к постиндустриальному обществу скоро перейдут народы всех стран и континентов? Отнюдь нет. Наоборот, мы сталкиваемся с крайне неравномерным распределением богатства и достижений научно-технического прогресса. Основные плоды НТР достаются лишь развитым странам, доля которых в мировом населении будет только





**Рис. 8-3.** Тренды и прогнозы роста населения мира (1750—2150 гг.)

падать. Прогнозы показывают, что разрыв не будет преодолен в обозримом будущем.

Тем не менее ситуация постепенно улучшается. И если еще в 1970 г. подавляющее большинство населения Южной и Восточной Азии имело менее 1 долл. США в день на одного человека, то к 1996 г. они миновали этот уровень. Однако даже к 2015 г. большинство населения стран Азии не преодолеют рубеж 10 долл. Это означает, что, по М. Кастельсу, они будут относиться к категории интернет-неимущих и не смогут воспользоваться плодами НТР, которые вряд ли будут распространяться бесплатно и в XXI в. Для того чтобы воспользоваться достижениями научно-технического прогресса, необходима и соответствующая подготовка, которая уже сейчас для большинства семей не по карману. Вложения в человеческий капитал стоят все больших и больших денег.

Еще в большей степени это относится к Тропической Африке, подавляющая часть населения которой будет иметь только 1 долл. США в день на душу населения. Реальными успехами НТП смогут воспользоваться только страны ОЭСР и отчасти страны Восточной Европы и Латинской Америки, в которых подушевой доход будет свыше 50 долл. США на человека.

Долгосрочные прогнозы показывают, что к середине XXII в. этот разрыв еще более увеличится (рис. 8-3). К середине XXII в. на земном шаре будет жить свыше 10 млрд человек, из которых почти 90% будет приходиться на развивающиеся страны. Даже с учетом того, что часть развивающегося мира приблизится к развитым странам, 3/4 населения Земли останется за пределами постиндустриального общества.

## 8.2. Теория человеческого капитала

*Из истории институциональных идей*

«НАСЕЛЕНИЕ — БОГАТСТВО»:

**УИЛЬЯМ ПЕТТИ, АДАМ СМИТ И КАРЛ МАРКС**



**Уильям Петти  
(1623—1687)**

Истоки концепции человеческого капитала можно найти в трудах отца политической экономии и статистики **Уильяма Петти**. Он прошел путь от юнга до помещика и не только в своей жизни, но и в своем творчестве был лаконичен, упрям и строг. Именно ему принадлежит знаменитое высказывание: «Первое, что необходимо сделать, — это подсчитать...»<sup>1</sup>.

В изданной в 1676 г. «Политической арифметике» содержится первая попытка подсчета человеческого капитала. Любопытно, что уже тогда основоположник английской политической экономии оценивал человеческую составляющую национального богатства выше, чем вещественную. Стоимость населения Англии он оценил в 417 млн

фунтов стерлингов, а все вещественное — в 250 млн. Фактически, как справедливо писал К. Маркс, он сделал важное открытие, заключающееся в том, что «население — богатство»<sup>2</sup>.

Однако открытие У. Петти оказалось слишком революционным, обогнав эпоху на три столетия. Его последователи, основоположники английской классической политэкономии конца XVIII — начала XIX в., восприняли идею о ценности человека как экономического ресурса, но категорически отказались сравнивать людей с материально-вещественными факторами производства.

Причина упущенной альтернативы — объективное понижение значения «человеческого фактора» в эпоху промышленной революции. К. Маркс в 13-й главе «Капитала» очень точно отметил, что если на ранних («мануфактурных») стадиях развития капитализма относительно простые инструменты являлись дополнением к умелому работнику, то после развития машинного производства, наоборот, человек как «простая рабочая сила» стал дополнением к сложной машине<sup>3</sup>. Когда массовая безработица была осознана как постоянное и «обычное» явление, в развитых странах европейской цивилизации окончательно победило убеждение, что человек хотя и необходимый, но не очень редкий и, следовательно, не слишком ценный ресурс<sup>4</sup>. Совершенствование экономики на длительный период стало прочно ассоциироваться, главным образом, с изобретением новых механизмов и материалов, а не с совершенствованием самого человека.

<sup>1</sup> *Петти У.* Трактат о налогах и сборах // Экономические и статистические работы. М., 1940. С. 175.

<sup>2</sup> *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 26. Ч. 1. С. 357.

<sup>3</sup> См.: *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 23.

<sup>4</sup> В лаконичной форме это убеждение выразил Джордж Байрон, саркастически описывая реакцию английского общества на луддитские волнения: «Ребенка скорее создать, чем машину, / Чулки — драгоценнее жизни людской...».

Дальнейшее развитие идей Петти мы находим у автора «Теории нравственных чувств» (1759) и «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776) **Адама Смита**. Адам Смит развивает идею неуравнительного равенства. Согласно А. Смиту, люди имеют от природы данные различия, и это, с точки зрения автора, не недостаток, а их достоинство. Воспитание и образование способствуют развитию и спецификации особенностей каждого индивидуума. Если человек правильно понял свое предназначение, то он начинает специализироваться в той области, которая приносит ему наибольший доход, поскольку обладает в ней сравнительными преимуществами. Разделение труда углубляет и закрепляет эту спецификацию.

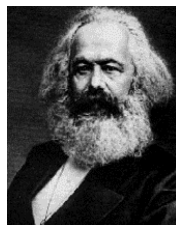


**Адам Смит**  
(1723—1790)

Однако, будучи специалистом в одной области и производя данный вид товаров, человек в то же время нуждается во множестве других для удовлетворения своих растущих потребностей. Право на обмен выступает как способ включения в цивилизацию. Поэтому человек является не только «животным, делающим орудия труда» (tool-making animal), но и «животным обменивающимся». Обмен основан на углубляющемся разделении труда, а его основой является вложение в человека, благодаря которому он совершенствуется и развивает свои сравнительные преимущества.

В то же время в ходе разделения труда происходит упрощение производственных функций, что подготавливает промышленную революцию. Труд низводится до простого элемента мануфактуры, поэтому издержки обучения для большинства рабочих понижаются, а не повышаются. Благодаря этому возникает возможность замены ручного труда машинным, а мужского труда — женским и детским. Естественно, что в этих условиях проблема оценки человека как капитала еще не возникла.

**Карл Маркс** никогда не рассматривал человека как капитал. Для него капитал — это самовозрастающая стоимость, это «деньги, приносящие деньги». Поэтому всеобщую формулу капитала он записывает как  $D—T—D'$ . Однако, для того чтобы возрасти, капиталу необходимо присвоить живой труд, соединить его со средствами производства. Это становится возможным лишь с появлением особого рынка — рынка труда. В добуржуазных системах существовало неразделенное единство труда и факторов производства. Поэтому для возникновения капитализма необходимо было отделение собственности от труда, что и происходит в процессе так называемого первоначального накопления капитала. В условиях всеобщего товарного производства товарную форму приобретают явления и процессы, которые не являются таковыми от природы. Как это происходит и каковы последствия этого процесса, Карл Маркс показывает в «Экономико-философских рукописях» (1844) и в первоначальном наброске «Капитала» — «Экономических рукописях 1857—1859 гг.».



**Карл Маркс**  
(1818—1883)

Еще одной попыткой актуализировать идею человека как важнейшего экономического ресурса стала политическая экономия марксизма. Эта попытка имела большие шансы на успех, поскольку Карл Маркс изначально создавал свою теорию как комплексное обществоведческое учение, интегрирующее экономику с социологией, исторической наукой, политологией, социальной философией

и т. д. В результате именно в лоне марксизма родилась первая целостная концепция экономических ресурсов как «производительных сил».

Становлению этого подхода способствовало то, что на формирование Маркса как экономиста оказала заметное (им самим слабо отрефлексированное) влияние идущая от Ф. Листа немецкая традиция экономической мысли, отличающаяся пристальным вниманием именно к социальным аспектам хозяйственной жизни. В частности, понятие «производительные силы» появляются именно у Ф. Листа в его монографии «Национальная система политической экономии» (1841). Производительные силы, по Ф. Листу, — совокупность общественных условий, без которых не может быть создано национальное богатство. Это понятие стало основой марксистской теории; если заменить слова «производительные силы» на «социальный капитал», то приведенное выше определение вполне действенно и в рамках современной науки.

Как мы уже отмечали, К. Маркс никогда не рассматривал человека как капитал. Его рассуждения о «простоте» редукции сложного труда к простому показывают, что он в духе времени не считал квалифицированного работника каким-то особо важным ресурсом. Но он отверг и устоявшееся в его время понимание капитала как материально-вещественных ценностей. В концепции Маркса капитал — это «производственное отношение», институт. Следовательно, с некоторой долей условности Маркса (наряду с Ф. Листом) можно считать основоположником концепции социального капитала — экономического ресурса, заключенного в определенных отношениях между людьми.

Дальнейшее развитие марксизма вновь показывает, что предвидения, обгоняющие свою эпоху (как это было у У. Петти), либо не воспринимаются, либо «огрубляются» до неузнаваемости. Характерно, что проблемы отчуждения и эволюции личности четче отражены в работах «раннего» Маркса (автора рукописей, «написанных в стол»), в то время как «поздний» Маркс (автор «Капитала») стремился, насколько вообще было возможно в рамках его теории, вписаться в господствующую систему научного дискурса и умонастроений широких масс. Когда же его идеи «пошли в массы», то сам Маркс на склоне лет с горечью заметил по поводу формирующегося марксизма как массовой идеологии, что сам он вовсе не марксист.

Наследниками «раннего» Маркса стали неортодоксальные марксисты второй половины XX в. (типа Г. Маркузе и Э. Фромма), сосредоточившие внимание на изменениях «человеческих свойств». Напротив, в ортодоксальном советском марксизме закрепилось жесткое противопоставление производительных сил и производственных отношений, опирающееся на «позднего» Маркса (а еще больше — на работы В. И. Ленина). Производительные силы при этом трактовались грубо-вещественно — в духе «мельница создала феодализм, а паровая машина — капитализм». Практическим воплощением такого понимания экономических ресурсов стала советская экономическая политика, когда человек либо рассматривался как сырье для великих строек (в сталинскую эпоху), либо, в лучшем случае, социальная сфера финансировалась по остаточному принципу (в брежневскую эпоху).

### 8.2.1. Человек в теориях управления

Технические инновации второй промышленной революции создали предпосылки для ослабления зависимости не только от внешней природы, но и от ограниченных биологических воз-

возможностей самого человека (его физической силы, скорости движений, зрения, слуха и т. д.). Все это предъявляло новые требования к формам организации бизнеса, рациональному использованию всех ресурсов, развитию научной организации труда, производства и управления. Фредерик У. Тейлор (1856—1915) разрабатывает основы научной организации труда, Генри Форд (1863—1947) внедряет поточно-массовое производство и создает основы научной организации труда и производства, Элтон Мейо (1880—1949) создает теоретические предпосылки для развития научной организации труда, производства и управления, теории «человеческих отношений» — концепции принципов и задач управления людьми в организациях.

Давайте рассмотрим, какие этапы прошла система организации труда.

**Донаучная организация труда.** Как это ни парадоксально, после промышленного переворота в течение долгого времени не было никаких систематических попыток создать какую-либо общую организацию труда (эксперименты Роберта Оуэна в Нью-Ламарке — едва ли не единственное исключение). В течение столетия в экономике главенствовали стихийные методы трудовой организации.

Однако по мере исчерпания людских ресурсов (долгое время рабочая сила из аграрного сектора перетекала в промышленность) перед теоретиками и практиками возникла проблема лучшей организации труда, его рационализации.

Для донаучной организации труда было характерно:

- мелкосерийное производство на базе универсальных машин;
- простое разделение труда (относительная самостоятельность рабочих в производстве). Многие работники были недостаточно квалифицированы, да это особо и не требовалось, поскольку машины были примитивными;
- определение интенсивности труда самими рабочими.

До конца XIX в., времени второй промышленной революции, проблема рациональной организации труда практически не вставала. Рабочая сила стоила тогда довольно дешево, ее было много (предложение превышало спрос). И только когда в конце XIX в. происходит исчерпание экстенсивных источников роста рабочей силы, когда завершается развитие капитализма «вширь», возникает проблема развития капитализма «вглубь». Возникают проблемы и самого хозяйствования, поскольку бы-

стрыми темпами развивается интенсификация труда. Вполне естественно, что в этих условиях появляется первая система организации производства.

**Тейлоризм — научная организация труда.** Основы научной организации труда (НОТ) были заложены благодаря трудам американского инженера Фредерика Тейлора «Научная организация труда» (переведен на русский язык в 1925 г.) и «Тейлор о тейлоризме» (переведен в 1931 г.). Первый его доклад появился в 1895 г., и посвящен он был сдельной оплате труда.

Какие же принципы лежат в основе тейлоризма? Первый принцип — это отделение управления от исполнения. Использование этого принципа ведет к возникновению четкой иерархии. Другой важный принцип тейлоризма — это максимальная специализация и упрощение трудовых операций, способствующие созданию жесткой регламентации. Возникает крупносерийное производство на базе узкоспециализированного оборудования, и начинается развитие менеджмента. Первоначальное значение английского слова «management» — это не управление, а умение владеть инструментом (scientific management — виртуозность рабочего).

Исходным пунктом НОТ является индивид. При научной организации труда используется хронометраж и полное изучение движений.

Тейлоризм как научное течение был обязан своим появлением, конечно, не только Ф. Тейлору, но и большому числу других ученых: это Ф. Гилберт, Г. Эмерсон, А. Черч, Ю. Гантт, Г. Хонф, Р. Робб, Л. Альфорд и др. В СССР внедрение тейлоризма было связано с тем, что к трудам по данной тематике проявил внимание сам В. И. Ленин (не удержавшись, правда, от «классовой интерпретации» — он назвал тейлоризм на Западе «научной системой выжимания пота» из эксплуатируемого пролетария).

Главный вопрос, который надо решить при внедрении НОТ, это: как научить работников современным методам работы? По мнению Тейлора, определение научных методов работы является задачей, слишком сложной для простых рабочих. Этим должны заниматься специальные люди.

Прежде всего для каждой операции разрабатывается эффективная структура движения. После этого определяются нормативы выполнения каждой операции (сколько времени целесо-

образно выполнять данную операцию). Затем идет обучение рабочих, а потом — контроль за выполнением каждой операции.

В чем достоинства и в чем недостатки тейлоризма?

Достоинством является то, что впервые наука внедрялась не только путем создания новых машин, но и путем применения новой организации труда. Отрицательная сторона тейлоризма заключалась в том, что Тейлор и его последователи абсолютизировали чисто материальные способы стимулирования. Они полагали, что заинтересовать работника следовать рекомендациям НОТ можно исключительно «длинным долларом», исходя тем самым из модели чисто «экономического» (или даже «механического») человека. У тейлористов не было целостной концепции человека.

**Фордизм — научная организация труда и производства.** Следующий шаг сделал Генри Форд, соединивший, подобно Томасу Эдисону, функции изобретателя и предпринимателя. Однако если Т. Эдисон остался сыном XIX столетия, понимая изобретательство лишь как открытие новых механизмов, то Г. Форд представлял уже XX в. Он осознавал, что институциональные, организационные инновации важны не менее (а может быть, и более), чем новации чисто технические.

Что же нового внес Генри Форд?

Он подходил к данной проблеме как к бизнесу, говоря не о научной организации труда, а именно о *научном бизнесе*. Его концепция была концепцией не только научной организации труда, но и научной организации производства. Важное значение приобретает умение работать при машине — практический опыт.

Г. Форд попытался внедрить принцип потока. При Форде разделение труда достигает своего апогея. Он разделяет всех работников на наладчиков и работников на конвейере, при этом исходя из полного подчинения человека машине. Именно в рамках фордистской системы происходит сильное падение квалификации работника. На передний план выходит ловкость, скорость выполнения операции и выносливость. Поэтому возникают противоречия между человеческим духовным содержанием труда и физической механической основой труда.

Правда, надо отдать должное тому, что сам Форд исходил из необходимости ориентации на потребности отдельной личности. Более того, он впервые выдвигает чрезвычайно важный лозунг о необходимости воспитания потребительской идеологии.

Однако у него идея «механического» человека достигает своего апогея: «Рабочие на заводе, — считал он, — не для того, чтобы думать». «На фабрику приходят работать, а не устанавливать личные контакты», «никто не нанимает специальных джентльменов для рукопожатий».

Несмотря на то что продолжительность рабочей недели в начале XX в. стремительно сокращается (в США она уменьшилась с 48 до 40 часов), производительность труда при этом увеличивается (в тех же Соединенных Штатах она выросла на 14%). Именно в этот период происходит более широкое вовлечение менее квалифицированных работников (иностранцев и женщин). Наконец, упрощение операций на поточном конвейере способствует подготовке процесса автоматизации.

Форд впервые пытается организовать досуг рабочих, воспитать потребительскую идеологию, «чистый» тред-юнионизм.

Однако у фордистской системы были и негативные последствия. Хотя заработная плата на заводах Г. Форда была гораздо выше, но и текучесть кадров гораздо больше: работники не справлялись с нагрузкой на пределе человеческих возможностей (вспомним «Новые времена» Чарли Чаплина). Если в донаучной организации труда человек сам задавал скорость выполнения операции, то при фордизме эта функция полностью принадлежит конвейеру. Такая текучесть кадров очень дорого обходилась Форду, поскольку обучение каждого нового рабочего стоило от 50 до 160 долл.

**Мейоизм — научная организация труда, производства и управления.** Третий шаг в изобретении новых организационных форм был сделан уже на закате второй промышленной революции. Это произошло в Хоторне на заводах «Вестерн Электрик» близ Чикаго, где в 1927—1932 гг. проводил свои опыты Элтон Мейо. Они стали новым этапом в развитии теории НОТ. Как и его предшественники, Э. Мейо широко использовал идеи своих предшественников — Г. Мюнстерберга, Л. Эдма, У. Скотта, П. Жанета и др.

Развитие элементов автоматизации производства предъявляло уже другие требования к рабочей силе. Востребованным оказалось теоретическое и научное знание. Начинается внедрение в управление методов психологии и социологии. Постепенно происходит перенесение центра тяжести с материальных на моральные стимулы.



В чем заключались хоторнские эксперименты, на что они были направлены? Дело в том, что фирма «Вестерн Электрик» пыталась выяснить, какие факторы влияют на повышение производительности труда. Группа Э. Мейо провела 12 экспериментов (например, введение перерывов каждый час, бесплатных завтраков, организация детских садов для работников). Однако вскоре стало понятно, что внедрить все методы материального поощрения в условиях Великой депрессии будет невозможно. Руководство компании задалось вопросом: а что будет, если все эти поощрения отменить? Каково же было удивление, когда после отмены льгот производительность труда не упала, а продолжала расти. Дело в том, что работникам оказались важны не десятиминутные перерывы или бесплатные завтраки, а внимание компании. Им внушили, что от этого эксперимента будет зависеть процветание великой нации. Когда стали устраняться всякие практически значимые мелочи типа неприятного цвета стен, были организованы комнаты отдыха, появилась система промышленных психологов, то люди не только положительно прореагировали на эти улучшения, но и оценили их выше, чем простые материальные поощрения.

Исследуя воздействие различных сторон производственной деятельности на производительность труда, Мейо и его коллеги открыли неформальные группы (численностью от 5 до 13 человек). Главным результатом их исследования стал вывод, что мастер должен стать неформальным лидером группы, но при этом оставаться ориентированным в своей работе на компанию.

Распространение новой системы отношений в Западной Европе приходится на послевоенные годы. Изменились материально-технические предпосылки организации производства. На смену универсальным машинам и фабрикам пришли крупносерийное производство, полуавтоматическая техника. Более того, стоимость оборудования стала настолько высока, что цена ошибки оказывалась очень дорогой. С другой стороны, возникла необходимость обеспечения гибкости массового производства.

Сам совокупный работник становился уже совсем другим. Возникали более сложные отношения в рамках наемного труда, которые необходимо учитывать. Происходит расширение границ совокупного рабочего, усложнение его социальной струк-

туры. Улучшается его материальное положение, повышается общеобразовательный и культурный уровень. Растет творческое содержание труда, возникает необходимость внутрифирменной организации постоянной переподготовки персонала. В ходе формирования новых потребностей удовлетворенность трудом становится важным фактором найма. Все это ведет к изменению социальной мотивации и форм социальной активности. Теперь многое зависит и от инициативы работника. Если раньше он рассматривался как винтик в конвейерном производстве, то теперь происходит рост творческого содержания труда, возникает необходимость в новых формах внутрифирменной организации персонала.

Удовлетворение от труда становится важным стимулом в производстве. Люди интересуются теперь не только уровнем заработной платы, но и условиями работы, микроклиматом в трудовом коллективе, возможностями дальнейшего роста по службе.

Для воздействия на неформальные группы начинают применяться не только индивидуальные, но и коллективные формы оплаты труда и стимулирования. Если первоначальные системы ориентировались на индивидуализм, то теперь идет ориентация на бригадные методы работы, причем каждый член группы несет ответственность за работу бригады как целого. Акценты сменяются: теперь зачастую первичным становится коллективный договор, в то время как индивидуальный договор отходит на второй план. Происходит и расширение параметров самих договоров, в них повышается роль морального стимулирования.

Кроме того, возрастает роль промышленных психологов. В крупных фирмах появляются специальные комнаты для психологической разгрузки. Объектом воздействия становится личность как целое.

Действительно, в ходе научно-технической революции наука превращается в непосредственную производительную силу, всеобщие производительные силы становятся ведущим элементом системы производительных сил. Если после неолитической революции сложилась постприсваивающая производящая экономика, основой которой было сельское хозяйство, а результатом промышленной революции стало возникновение постаграрной экономики, основу которой составляла первоначально

легкая, а позднее тяжелая промышленность, то в ходе НТР возникает постиндустриальная экономика. Центр тяжести переносится в непроеизводственную сферу. В середине 1980-х гг. уже свыше 70% населения США было занято в сфере услуг. Если в аграрной экономике ведущим элементом была земля, а в индустриальной — капитал, то в современной лимитирующим фактором становятся информация, накопленные знания.

Новые технологии стали результатом труда уже не «талантливых жестянщиков», а «высококолых интеллектуалов»<sup>1</sup>. Итог их деятельности — революция в сфере телекоммуникаций. Если в XIX — первой половине XX в. главной формой коммуникации были газеты, журналы, книги, к которым затем добавились телефон, телеграф, радио и телевидение, то в настоящее время они все более вытесняются средствами компьютерной связи. Знания и информация становятся стратегическими ресурсами. Это приводит прежде всего к существенным изменениям в территориальном размещении производительных сил. В доиндустриальную эпоху города возникали на пересечениях торговых путей, в индустриальную — вблизи источников сырья и энергии; технополисы постиндустриальной эпохи вырастают вокруг научных центров и крупных исследовательских лабораторий (Кремниевая долина в США).

В развитых странах происходит сужение собственно материального производства при одновременном стремительном росте «индустрии знаний». Таким образом, предпосылки будущего общества создаются не только и даже не столько в материальном, сколько, по мнению К. Маркса, «по ту сторону материального производства».

Само развитие экономики создает онтологические предпосылки для формирования концепции человеческого капитала как составного элемента мировой цивилизации.

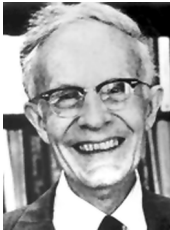
### **8.2.2. Повышение роли индивида в теориях «экономикс»**

Осознание этого произошло, однако, далеко не сразу. Первые попытки исследовать эту проблему появляются уже в XIX в. В частности, учитель А. Маршала Нассау Сениор считал,

---

<sup>1</sup> См.: Белл Д. Социальные рамки информационного общества // Новая технократическая волна на Западе. М., 1996. С. 330.

что «человек — это капитал с затратами на содержание, вкладываемыми в человека с ожиданием получения выгоды в будущем»<sup>1</sup>. По мере повышения требований к качеству рабочей силы эти идеи начинают все чаще и чаще встречаться в литературе. «Существует обученный индивидуум, — писал И. Фишер, — который должен быть включен в понятие капитала»<sup>2</sup>. Однако пройдет не менее полувека, прежде чем понятие человеческого капитала ворвется в экономическую теорию.



**Теодор Шульц**  
(1902–1998)

Большой вклад в обоснование роли человеческого капитала внес американский экономист **Теодор Шульц**. После окончания обучения в Висконсинском университете он в 1928 г. получил степень магистра, а в 1930 г. — доктора наук по специальности «экономика сельского хозяйства». С 1930 г. он начал преподавать в колледже штата Айова (ныне университет этого штата), а с 1943 г. стал профессором Чикагского университета, в котором проработал до 1972 г.

Первоочередность институциональных изменений Шульц обосновывает в монографиях «Преобразуя традиционное сельское хозяйство» (1964), «Инвестиции в человеческий капитал: роль образования и научных исследований» (1971) и «Инвестиции в людей: экономика качества населения» (1981).

Под институтами Т. Шульц понимает правила поведения, которые определяются довольно широко. Они включают и кредитно-денежные отношения, и организационные структуры, основанные на контрактах, кооперации и т. д., и права собственности, включая трудовое законодательство и формы человеческого капитала, а также материально-техническую инфраструктуру<sup>3</sup>.

Уже в работе «Преобразуя традиционное сельское хозяйство» показана важная роль аграрной технологии, уровень которой, по мнению Т. Шульца, зависит прежде всего от информации, находящейся в руках фермера. Ее недостаточность выступает

<sup>1</sup> Senior N. W. An Outline of the Science of Political Economy. N. Y., 1939. P. 10.

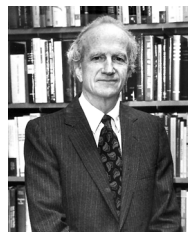
<sup>2</sup> Fisher I. Senses of Capital // Economical Journal. 1897. June.

<sup>3</sup> См.: Schultez T. W. Investment in Human Capital. N. Y., 1971. P. 249.

как фактор, сдерживающий рост урожайности и повышение эффективности хозяйства.

Т. Шульц относит к инвестициям в человеческий капитал не только прямые затраты на образование в средних и высших учебных заведениях, но и самообразование дома, повышение опыта на работе, а также капиталовложения в сферу здравоохранения, образования и науки. Именно вложения в человеческий капитал, рост ценности человеческого труда становятся важнейшими факторами преобразования экономики, модернизации экономических и юридических институтов. За работы по экономике развивающихся стран Теодор Шульц (вместе с Уильямом Артуром Льюисом) был удостоен в 1979 г. Нобелевской премии.

Современная теория человеческого капитала была сформулирована в трудах **Гэри Беккера**. После окончания Принстонского университета в 1951 г. он учится в Чикагском университете, где в 1955 г. получает степень Ph. D. С 1957 по 1968 г. он работает в Колумбийском университете. Именно здесь выходит его знаменитое исследование «Человеческий капитал» (1-е изд.: 1964, 2-е изд.: 1975). В 1968 г. он возвращается в Чикагский университет. В 1992 г. ему присуждена Нобелевская премия по экономике.



**Гэри Беккер**  
(р. 1930)

Г. Беккер выделяет в человеческом капитале индивидуума знания, производственные навыки и мотивацию. Увеличение вложений в подготовку будущих специалистов и обучение квалифицированных работников, считает он, могут приносить в будущем не меньше прибыли, чем расходы на машинную технику.

Концепция человеческого капитала получила дальнейшее развитие в работах Й. Бен-Пората, М. Блауга, Г. Боуэна, Э. Деннисона, Дж. Кендрика, Ф. Махлупа, Г. Псахаропулоса, Л. Туроу, Б. Чизвика, Э. Фромма и др.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> См., например: *Ben-Porath Y. The Production of Human Capital and The Life Cycle of Earnings*. N. Y.; L., 1970; *Thurow L. Investment in Human Capital*. Belmont, 1970; *Bowen H. R. Investments in Learning*. San Francisco, 1978; *Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование*. М., 1978; и др.

Среди российских экономистов следует прежде всего отметить В. Басова, В. Гойло, И. Ильинского, Р. Капелюшникова, М. Критского, С. Костаняна, В. Марцинкевича, М. Сонины, С. Струмилина, Л. Тульчинского и др.<sup>1</sup>

Подводя итоги более чем 200-летних поисков, можно в понятие человеческого капитала выделить два аспекта.

**1. Человеческий капитал как запас.** Человеческий капитал в широком смысле слова — специфическая форма капитала, воплощенного в самом человеке, это имеющийся у человека запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые содействуют росту производительности его труда и приносят ему доход в форме заработной платы или ренты. В структуре человеческого капитала обычно выделяют:

- природные способности;
- общую культуру;
- знания общие и специальные;
- приобретенные способности, навыки, опыт;
- умение их применить в нужный момент и в нужном месте.

**2. Человеческий капитал как поток доходов.** Вложения в человеческий капитал становятся важным активом, обеспечивающим более высокий поток доходов на протяжении всей жизни человека.

В то же время нельзя не отметить, что это своеобразная форма капитала (рис. 8-4). Дело в том, что в условиях рыночной экономики многие явления и процессы приобретают товарную и денежную формы и могут рассматриваться как актив, приносящий регулярный доход. Не стал исключением и сам человек, многие характеристики которого (знания, способности, навыки и опыт), не будучи товаром, деньгами или капиталом как таковыми, приобретают эти исторически преходящие формы, начинают (и не без успеха) примерять к себе эти одежды, эти новые для них социальные формы. В последнее время даже его генетическую природу, физические и психические качества, его силу, красоту и ловкость стали выделять в особую форму физического капитала<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> См., например: *Капелюшников Р. И.* Концепция человеческого капитала. Критика современной буржуазной политической экономии. М., 1977; *Критский М. М.* Человеческий капитал. Л., 1991; *Ильинский И. В.* Инвестиции в будущее: образование в инвестиционном производстве. СПб., 1996; и др.

<sup>2</sup> См.: *Радаев В. В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность.* 2003. № 2.



**Рис. 8-4.** Морфологическое дерево проявлений экономического человека современности

Составлено по: Марцинкевич В. И., Соболева И. В. Экономика человека. М., 1995. С. 23.

Если учесть также выделяемый П. Бурдьё в отдельную форму и культурный капитал<sup>1</sup>, то с учетом этого выделения *человеческий капитал в узком смысле слова* включает только общие и специальные знания; приобретенные способности, навыки и опыт, а также умение их применить в нужный момент и в нужном месте.

Однако в реальной жизни отделить одно от другого довольно сложно. Каждая из этих форм предполагает другое, переходит в другое, создает себя как другое. Этот взаимный переход, конвертация капиталов может быть предметом самостоятельного исследования. Нам же здесь следует подчеркнуть тот несомненный факт, что человеческий капитал в послевоенные годы (с середины XX в.) рос более быстрыми темпами, чем вещественный (так называемый экономический), а суммарные расхо-

<sup>1</sup> См.: Bourdieu P. Forms of Capital // The Sociology of Economic Life. Boulder, 2001.

Таблица 8-2

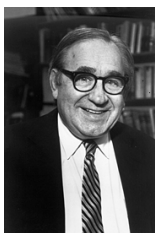
**Соотношение «инвестиций в человека»  
и производственных инвестиций в США  
(социальные расходы в % к производственным инвестициям)**

Сфера	1970	1980	1985	1990
Образование	50	42	45	55
Здравоохранение	54	63	76	101
Социальное обеспечение	90	107	123	162
Всего по трем отраслям	194	212	244	318

*Источник: Марцинкевич В. И., Соболева И. В. Экономика человека. М., 1995. С. 47.*

ды в образование, здравоохранение и социальное обеспечение более чем в 3 раза превышали в США в 1990 г. производственные капиталовложения (табл. 8-2).

### 8.2.3. Человек в зеркале «новой экономической истории»<sup>1</sup>



**Роберт Фогель**  
(р. 1926)

Следующий важный шаг в изучении человека как экономического ресурса был сделан экономистами-историками, представителями «новой экономической истории». Это направление в историко-экономической науке стало развиваться с 1960-х гг., одной из важнейших его отличительных особенностей стало стремление соединить экономическую историю с общей экономической теорией, активно используя количественные базы данных и методы экономико-математического анализа. Одним из лидеров этого направления стал американский экономист **Роберт Фогель**, профессор сначала Чикагского, а затем Гарвардского университетов, удостоенный за свои труды Нобелевской премии по экономике 1993 г.

Экономическая наука начиналась с представлений о том, что хозяйственная жизнь во всех странах и в любых эпохах развивается, в сущности, по одинаковым правилам. Не случайно на Западе и в наши дни под экономической историей понима-

<sup>1</sup> Раздел написан Ю. В. Латовым.



ют изучение хозяйственной жизни, главным образом, западно-европейских стран за последние два-три столетия. При этом предполагается принципиальная тождественность, скажем, современного англичанина и англичанина XVIII в. Марксисты и некоторые институционалисты (например, последователи Карла Поланьи) доказывают, что мотивы хозяйственной деятельности людей до эпохи капиталистической модернизации могли резко отличаться от мотивов современных людей. Р. Фогель выдвинул неожиданный тезис: оказывается, и сами европейцы даже чисто физиологически успели за последние столетия очень основательно измениться.

В принципе, историки давно знали об исторической акселерации: если примерить музейные рыцарские доспехи современному человеку, то они придутся впору разве подростку. Однако только Р. Фогель задался целью выяснить, как же конкретно менялись физиологические параметры людей (например, средний рост и вес) за последние столетия. Став в 1981 г. руководителем Центра экономики народонаселения при Гарвардском университете, он начал создавать и обрабатывать базы данных о сотнях тысяч людей, живших с XVIII в. до наших дней.

Теоретической основой изучения долговременных физиологических изменений стала идея, что данные о динамике среднего роста и веса людей являются наиболее достоверным индикатором изменения их жизненного уровня. По достоверным оценкам, изменения среднего роста людей примерно на 65—75% определяются социальными факторами. Если родители хорошо питаются, то у них будут крепкие и здоровые дети, а если систематически недоедают, то и потомство окажется чахлым. Р. Фогель предложил обозначить биологический потенциал человека как работника, полученный им при рождении, понятием «*физиологический капитал*», рост которого есть не менее яркое выражение прогресса, чем увеличение материального богатства<sup>1</sup>. Именно этой теме была посвящена и его нобелевская лекция «Экономический рост, теория народонаселения и физиология»<sup>2</sup>, прочитанная им в декабре 1993 г.

---

<sup>1</sup> См., например: *Fogel R. W. Secular Trends in Physiological Capital: Implications for Equity in Health Care // NBER Working Papers. 9771. 2003* (<http://netec.wustl.edu/WoPEc/data/Papers/nbrnberwo9771.html>).

<sup>2</sup> См.: *Fogel R. Economic Growth, Population Theory and Physiology: The Bearing of Long-Term Processes on the Making of Economic Policy // http://www.nobel.se/economics/laureates/1993/fogel-lecture.pdf*.

До Нового времени, указывает Фогель, хроническое недоедание было обыденным состоянием большинства европейцев. Современный 30-летний американец («мужчина в полном расцвете сил») при среднем росте около 180 см и весе около 80 кг ежедневно должен потреблять примерно 2300 килокалорий только для нормального обмена веществ (для обеспечения функционирования тела в состоянии покоя). Между тем в XVIII в. ежедневное потребление взрослых мужчин составляло во Франции лишь немногим больше (2300—2600 килокалорий). Получается, что, если бы французы 200 лет назад имели бы современные физиологические стандарты роста и веса, они просто не могли бы работать — им бы не хватало жизненной энергии.

В Средние века бедняки в Западной Европе (их доля доходила до 1/5 населения) не трудились, а кланчили подаяния. Как выясняется, они занимались этим не из лени, а от элементарного отсутствия сил. Кроме того, физиологический стандарт тогда был иным — примерно 160—170 см роста и 50—60 кг веса. Конечно, легкий и низкорослый работник даже при полноценном питании не мог быть высокопроизводительным.

В Новое время ситуация начала меняться к лучшему. Экономический подъем выразился не только в производстве товаров, но и в «производстве» людей с новыми физиологическими качествами. Улучшение питания и санитарных условий привело как к вовлечению в производство бедняков, так и к изменению физиологических стандартов. Более сильный и здоровый работник в свою очередь мог трудиться гораздо лучше. По оценке Фогеля, улучшение питания обеспечило примерно 30% роста экономики Великобритании за последние два столетия (20% за счет повышения потенциальной интенсивности труда и 10% за счет ликвидации нищенства-попрошайничества). Это и есть то, что Фогель называет «техно-физиологической эволюцией», — взаимообусловленное совершенствование орудий труда и самого работника.

«Физиологический капитал» Р. Фогеля может показаться частным случаем «человеческого капитала» Г. Беккера. Действительно, в обоих случаях речь идет о здоровье человека, которое существенно влияет на его эффективность как работника. Однако Г. Беккер рассматривает здоровье как результат личного выбора самостоятельного индивида (в частности, вел ли он здоровый образ жизни). Подход же Р. Фогеля основан на тезисе о

том, что здоровье индивида (а также ряд иных существенных экономических характеристик: расовая принадлежность, способность к восприятию отдельных продуктов) во многом, возможно, даже в решающей степени, зависит от условий жизни его родителей, а следовательно, от природной и социальной среды, которую индивид вынужден принимать как данность.

Поскольку при анализе экономики здравоохранения трудно отделить те характеристики, которые заданы человеку при рождении и в первые годы жизни, от характеристик, обусловленных сознательно избранным образом жизни взрослых людей, в исследовательских целях допустимо объединить «человеческий капитал» по Т. Шульцу и Г. Беккеру с «физиологическим капиталом» по Р. Фогелю в единый конструкт — «человеческий капитал в широком смысле слова».

### 8.3. Проблемы развития человеческого капитала в России

#### 8.3.1. Индекс развития человеческого потенциала: Россия в международном контексте

Начнем с составляющих индекса развития человеческого потенциала (Human Development Index — HDI). Он основан на трех показателях:

- долгой и здоровой жизни, измеряемой показателем ожидаемой при рождении продолжительности жизни;
- знаниях, измеряемых уровнем:
  - грамотности взрослого населения (с удельным весом в 2/3);
  - общим показателем поступивших в учебные заведения (с удельным весом в 1/3);
- достойном уровне жизни, измеряемом показателем ВВП на душу населения (ППС, долл. США).

Индивидуальные индексы вычисляются по формуле (табл. 8-3):

$$\text{Индекс} = \frac{\text{Фактическое значение} - \text{Минимальное значение}}{\text{Максимальное значение} - \text{Минимальное значение}}$$

Если средняя продолжительность жизни 65 лет, то

$$\text{Индекс ожидаемой продолжительности жизни} = \frac{65 - 25}{85 - 25} = \frac{40}{60} = 0,667.$$

Таблица 8-3

## Показатели для расчета индекса развития человеческого потенциала

Значение	Средняя продолжительность жизни (годы)	Доля грамотного взрослого населения (%)	Общий показатель поступивших в учебные заведения	ВВП на душу населения (ППС, долл. США)
Максимальное	85	100	100	40 000
Минимальное	25	0	0	100

Поясним расчет индекса развития человеческого потенциала на примере Турции, где средняя продолжительность жизни равна 71,4 года, доля грамотного взрослого населения — 87,4%, общий показатель поступивших в учебные заведения — 68,7, а ВВП на душу населения — 8407 (ППС, долл. США).

Индекс средней продолжительности жизни:

$$\frac{71,4 - 25}{85 - 25} = \frac{46,4}{60} = 0,773,$$

доля грамотного взрослого населения:

$$\frac{87,4 - 0}{100 - 0} = 0,874,$$

индекс общего показателя поступивших в учебные заведения:

$$\frac{68,7 - 0}{100 - 0} = 0,687,$$

индекс образования:

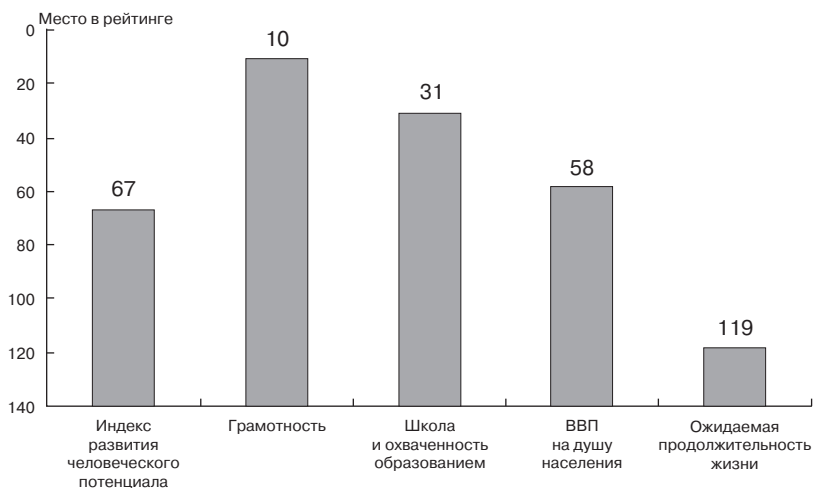
$$\frac{2 \cdot 0,874 - 1 \cdot 0,687}{3} = 0,812,$$

индекс ВВП Турции на душу населения (ППС, долл. США):

$$\frac{\log(8407) - \log(100)}{\log(40000) - \log(100)} = 0,740.$$

Индекс общественного развития является средним арифметическим индекса средней продолжительности жизни, индекса образования и индекса ВВП на душу населения:

$$(0,773 + 0,812 + 0,740) : 3 = 0,775.$$



**Рис. 8-5.** Положение России с точки зрения индекса развития человеческого потенциала (2005 г.)

Итак, мы видим, что индекс развития человеческого потенциала в Турции равен 0,775. На основании этих индексов каждый год составляется рейтинг стран.

Россия, имея индекс развития человеческого потенциала, равный 0,802, попала в конец первой группы стран с высоким уровнем человеческого развития, оказавшись в одной группе с такими странами, как Бразилия, Мексика, Саудовская Аравия и Ливия. От развитых стран Россию отделяет прежде всего и главным образом низкая продолжительность жизни. По этому показателю она находится на 119-м месте (см. рис. 8-5, табл. 8-4 и 8-5). По остальным показателям отрыв от развитых стран не столь велик. Более того, сложилась парадоксальная ситуация: по показателю ВВП на душу населения Россия занимает даже более выгодную позицию, чем по индексу развития человеческого потенциала, — 58-е место. Этот показатель растет, однако медленнее, чем хотелось бы, и мы уступаем даже Малайзии и ЮАР.

Если же сравнивать с занимающим первое место Люксембургом, то разрыв превышает 6 раз. Любопытно сравнить не только с лучшими достижениями, но и с более скромными. Белоруссия, у которой всего 7918 долл. США реального ВВП на

Таблица 8-4

**Россия в рейтинге стран, составленном по показателям  
индекса развития человеческого потенциала (2005 г.)**

Значение индекса развития человеческого потенциала	Ожидаемая продолжительность жизни (годы)	Доля грамотного населения (% в возрасте 15 лет и старше)	Показатель доступности начального, среднего и высшего образования (%)	ВВП на душу населения (ППС, долл. США)
1. Исландия (0,968)	1. Япония (82,3)	1. Грузия (100,0)	1. Австралия (113,0)	1. Люксембург (60,228)
65. Маврикий (0,804)	117. Кыргызстан (65,6)	8. Казахстан (99,5)	29. Венгрия (89,3)	56. ЮАР (11,110)
66. Босния и Герцеговина (0,803)	118. Гайана (65,2)	9. Таджикистан (99,5)	30. Барбадос (88,9)	57. Малайзия (10,882)
<b>67. Россия (0,802)</b>	<b>119. Россия (65,0)</b>	<b>10. Россия (99,4)</b>	<b>31. Россия (88,9)</b>	<b>58. Россия (10,845)</b>
68. Албания (0,801)	120. Сан-Томе и Принсипи (64,9)	11. Украина (99,4)	32. Уругвай (88,9)	59. Мексика (10,751)
69. Македония (0,801)	121. Боливия (64,7)	12. Армения (99,4)	35. Белоруссия (88,7)	60. Ливия (10,335)
...	...	...	...	...
177. Сьерра-Леоне (0,336)	177. Замбия (40,5)	139. Буркина-Фасо (23,6)	172. Нигер (22,7)	174. Малави (667)

Составлено по: Human Development Report. 2007/2008.

душу населения, имеет HDI, равный 0,804 (рис. 8-6). Это означает, что наше сравнительное преимущество в доходах на душу населения в значительной мере обесценивается другими составляющими HDI.

Наибольшее отставание у нас по продолжительности жизни, которая составляла в 2005 г. всего лишь 65 лет; лишь чуть-чуть Россия опережает Сан-Томе и Принсипи (64,9) и Боливию (64,7). По этому показателю мы занимали 119-е место из 177 стран, по которым имеются данные.

При сравнении индекса развития человеческого потенциала в различных регионах России можно увидеть, что более высо-

Таблица 8-5

**Индекс развития человеческого потенциала в России в 2004 г.  
(гендерные различия)**

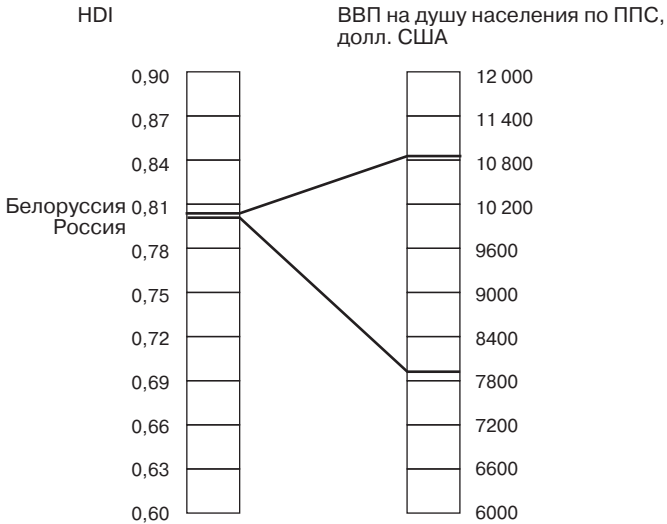
Гендерные различия в % к индексу развития человеческого потенциала	Ожидаемая продолжительность жизни женщин по отношению к мужчинам (%)	Доля грамотного населения (% в возрасте 15 лет и старше, женщины по отношению к мужчинам, %)	Показатель доступности начального, среднего и высшего образования (женщины по отношению к мужчинам, %)
1. Мальдивы (100,4)	<b>1. Россия (123,1)</b>	1. Лесотто (122,5)	1. ОАЭ (126,0)
5. Литва (99,9)	2. Беларусь (119,4)	41. Беларусь (99,6)	19. Ямайка (110,2)
6. Кения (99,9)	3. Украина (118,8)	42. Таджикистан (99,5)	20. Куба (110,2)
<b>7. Россия (99,8)</b>	4. Казахстан (118,1)	<b>43. Россия (99,5)</b>	<b>21. Россия (110,2)</b>
8. Болгария (99,8)	5. Эстония (117,2)	44. Казахстан (99,5)	22. США (109,9)
9. Вьетнам (99,8)	6. Литва (116,7)	45. Аруба (99,5)	23. Бахрейн (109,5)
...	...	...	...
156. Йемен (92,7)	194. Нигер (96,9)	152. Афганистан (29,2)	194. Афганистан (55,3)

Источник: Human Development Report. 2007/2008.

ким он является в финансовых центрах и богатых нефтедобывающих районах. Это означает, что только 26% населения России живет в развитых регионах, где значение этого индекса выше среднего, тогда как 68% населения живет в регионах, где оно ниже среднего, а 6% населения — в регионах, которые сильно отстают от среднероссийских показателей<sup>1</sup>.

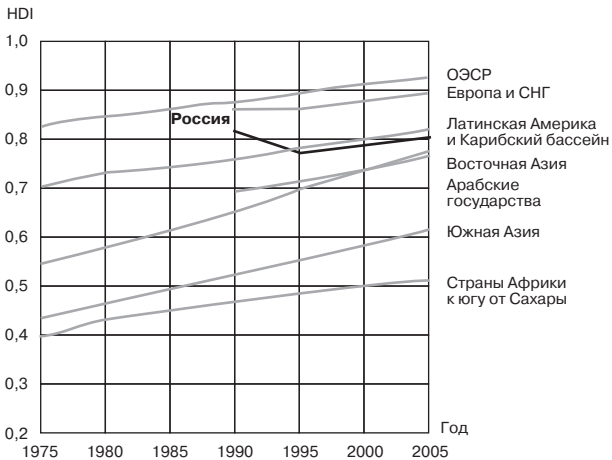
Ситуация в последние годы меняется. Если с 1990 по 1995 г. было заметное снижение индекса, то в последние 10 лет наметился позитивный рост. Однако не следует обольщаться: мы только вернулись к уровню конца 1980-х гг., когда существовал

<sup>1</sup> См.: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2006/2007 гг. С. 143.



**Рис. 8-6.** Белоруссия и Россия: индекс развития человеческого потенциала и ВВП на душу населения

*Источник:* HDI and GDP data refers to 2005 as reported in the 2007/2008 Report. Washington, 2008.



**Рис. 8-7.** Динамика индекса развития человеческого потенциала России в международном контексте

*Источник:* Human Development Report. 2007/2008.





**Рис. 8-8.** Факторы, влияющие на размеры безработицы в США

заметный разрыв между СССР и развивающимися странами. За эти годы он заметно сократился, и мы сейчас вышли на уровень, который был достигнут за эти годы Латинской Америкой и странами Карибского бассейна (рис. 8-7).

Если мы проанализируем факторы, влияющие на размеры безработицы в США, то наглядно увидим, что вложения в человеческий капитал помогают решить и проблему безработицы. Безработица среди семей, которые возглавляли лица с неполным средним образованием, как правило, в 2 раза выше общенационального уровня (рис. 8-8а). И наоборот, безработица среди семей, которые возглавляли лица с высшим и незаконченным высшим образованием, обычно в 3 раза ниже общенационального уровня.

Среди полных семей безработица значительно ниже, чем среди неполных (рис. 8-8б). Профессиональное мастерство и опыт работы главы семьи также является важным фактором, снижающим размеры безработицы в развитых (рис. 8-8в) и развивающихся странах.

### 8.3.2. Россия: уровень и структура человеческого капитала

Проанализируем сложившийся в России уровень и структуру человеческого капитала. В 1990-е гг. наметилась тенденция к сокращению ожидаемой продолжительности жизни. Она сократилась с 69,2 лет в 1990 г. до 65,2 в 2001 г. При этом для мужчин — с 63,7 до 58,9 лет, для женщин — с 74,3 до 72,2 лет (табл. 8-6). И хотя тенденция к понижению продолжительности жизни в начале XXI в. прекратилась, в последнее десятилетие отсутствуют и позитивные изменения.

По ожидаемой продолжительности жизни Россия уступает развитым странам 15—17 лет, занимая 119-е место из 177 стран, по которым имеются данные (см. табл. 8-4).

Таблица 8-6

#### Продолжительность жизни в России (1990—2005 гг.)

Население	1990	1996	2001	2005
Численность населения – всего, млн человек	147,7	148,3	146,3	143,5
Моложе трудоспособного возраста	36,1	33,6	28,4	24,1
Трудоспособного возраста	83,9	84,5	88,0	90,2
Старше трудоспособного возраста	27,6	30,1	29,9	29,2
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, число лет				
Все население	69,2	65,8	65,2	65,3
Мужчины	63,7	59,6	58,9	58,9
Женщины	74,3	72,4	72,2	72,4
На 1000 человек населения				
Родившихся	13,4	8,9	9,0	10,2
Умерших, всего	11,2	14,2	15,6	16,1
в том числе детей в возрасте до 1 года	17,4	17,4	14,6	11,0
Естественный прирост, убыль (–) населения	2,2	–5,3	–6,6	–5,9
Число браков	8,9	5,9	6,9	7,5
Число разводов	3,8	3,8	5,3	4,2
Миграционный прирост, убыль (–) населения	1,9	3,5	1,9	0,9

Составлено по данным Росстата.

Ожидаемая продолжительность жизни российских мужчин сократилась катастрофически (табл. 8-7). Она на 16 лет меньше, чем в США, на 17 меньше, чем в Великобритании и Германии, на 19 лет меньше, чем в Швеции, и на 20 лет меньше, чем в Японии. По этому показателю нас опережают не только развитые, но и многие развивающиеся страны: Индия, в которой мужчины живут 62 года, Египет (68 лет) и Китай (70 лет).

Общая ситуация была бы еще хуже, если бы не продолжительность жизни женщин в России, которая составляет сейчас 72 года. И хотя здесь разрыв не так велик, как у мужчин, но также весьма заметен. Российские женщины живут меньше, чем американки, на 8 лет, меньше, чем японки, на 14 лет.

*Таблица 8-7*

**Ожидаемая продолжительность жизни при рождении:  
сравнительный анализ (2004 г.)**

<b>Страна</b>	<b>Мужчины</b>	<b>Женщины</b>	<b>Все население</b>
Япония	79	86	82
Швеция	78	83	80
Германия	76	82	79
Великобритания	76	81	79
США	75	80	78
Китай	70	74	72
Египет	68	72	70
Беларусь	63	75	69
Украина	63	74	68
Россия	59	72	65
Индия	62	65	64
Судан	55	58	57
Танзания	46	46	46
Нигерия	43	44	43

Таблица 8-8

**Расходы на здравоохранение (2003 г.), % от ВВП**

Страна	Расходы на здравоохранение
США	15,2
Германия	11,1
Швеция	9,4
Великобритания	8
Турция	7,6
Мексика	6,2
Украина	5,7
Россия	5,6
Китай	5,6
Индия	4,8
Грузия	4
Казахстан	3,5

Ситуация с продолжительностью жизни гораздо серьезнее, чем может показаться на первый взгляд, так как продолжительность жизни нации увеличивается чрезвычайно медленно. Она не может быть решена в одночасье. Между тем по расходам на здравоохранение Россия по-прежнему отстает от развитых стран (табл. 8-8).

Удивительно другое, что развитые страны затрачивают не только в абсолютном, но и в относительном выражении гораздо больше, чем Россия. В 2003 г. Россия тратила на здравоохранение в 1,5 раза меньше, чем Швеция, в 2 раза меньше, чем Германия, и почти в 3 раза меньше, чем США.

Наше отставание по суточной калорийности питания не столь заметно (табл. 8-9). Здесь мы находимся на уровне наших соседей (Финляндии, Украины, Киргизии). И дело заключается не в общей величине получаемых калорий, а в структуре питания. Не секрет, что значительная часть российского населения среднего и старшего возраста имеет избыточный вес и использует получаемые калории недостаточно эффективно.

Таблица 8-9

**Суточная калорийность питания населения,  
ккал на человека в сутки**

Страна	Количество ккал
США	3754
Австрия	3732
Франция	3623
Киргизия	3173
Финляндия	3143
Россия	3118
Украина	3054
Бразилия	3050
Китай	2940
Болгария	2885
Япония	2768
Узбекистан	2312
Демократическая Республика Конго	1599

Если 15 лет назад в России наблюдались позитивные темпы естественного прироста населения (на 13,4 родившихся в 1990 г. приходилось 11,2 умерших), то в последние 10 лет наблюдается естественная убыль населения (в 1996 г. она составила  $-5,3$  на каждую 1000 человек, в 2005  $-5,9$ ). И если население России продолжает в последние годы увеличиваться, то главным образом за счет миграционного прироста, темпы которого в последние годы сокращаются (если в 1996 г. миграционный прирост на 1000 человек составлял 3,5, то в 2001 г. уже 1,9 и в 2005 г. лишь 0,9).

Второй параметр, входящий в состав индекса развития человеческого потенциала, — это образование. Успехи российского образования очевидны. Однако последние годы здесь также произошли существенные изменения, и отнюдь не все из них в лучшую сторону.

Таблица 8-10

**Численность учащихся дневных общеобразовательных учреждений  
в России, тыс. человек, значение показателя за год**

Общеобразовательные учреждения	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего	20 327,7	21 566,9	20 073,8	19 429,1	18 439,6	17 322,9	16 168	15 185,1
Государственные	20 327,7	21 521,1	20 013,2	19 363,2	18 371,6	17 254,2	16 097,8	15 112,8
Негосударственные	–	45,8	60,6	65,9	68	68,7	70,2	72,3

Источник: Росстат.

Таблица 8-11

**Число высших учебных учреждений в России,  
значение показателя за год**

Высшие учебные заведения	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего	514	762	965	1008	1039	1044	1071	1068
Государственные	514	569	607	621	655	652	662	655
Негосударственные	–	193	358	387	384	392	409	413

Источник: Росстат.

Таблица 8-12

**Численность студентов высших учебных заведений в России,  
тыс. человек, значение показателя за год**

Высшие учебные заведения	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего	2824,5	2790,7	4741,4	5426,9	5947,5	6455,7	6884,2	7064,6
Государственные	2824,5	2655,2	4270,8	4797,4	5228,7	5596,2	5860,1	5985,3
Негосударственные	–	135,5	470,6	629,5	718,8	859,5	1024,1	1079,3

Источник: Росстат.

Начальное среднее образование в России сохраняет в основном государственный статус. Число негосударственных учреждений по-прежнему чрезвычайно мало. Численность уча-

щихся всех дневных общеобразовательных негосударственных учреждений России в 2005 г. составила всего 72,3 тыс. человек (на более чем 15 млн учащихся средних школ!), что составляет менее 0,5% всех школьников Российской Федерации (табл. 8-10).

С переходом к рыночной экономике стремительно росло число негосударственных высших учебных заведений. Если в Советском Союзе их насчитывались единицы, то в 1995 г. каждый четвертый вуз имел негосударственный статус, а в 2000 г. — уже каждый третий (табл. 8-11). В настоящее время — уже около 40%.

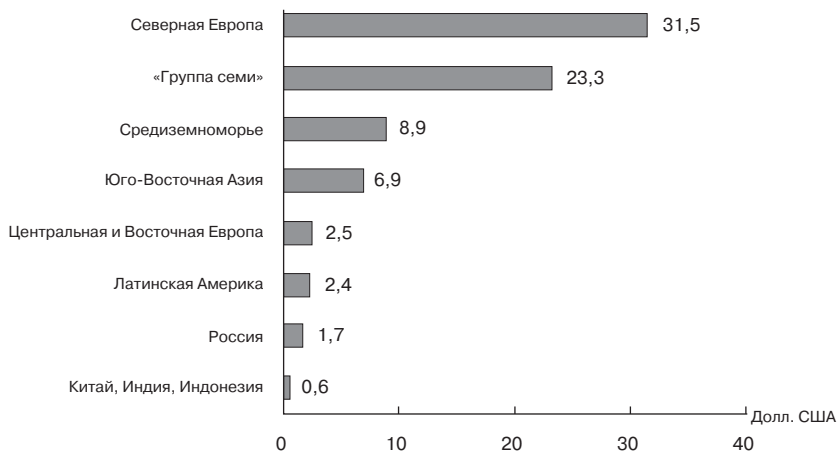
К 1995 г. в негосударственных учебных учреждениях училось 5% всех студентов вузов, в 2000 г. — уже 10%, а в 2005 — 15% (табл. 8-12). И это при том, что число студентов, обучающихся в вузах России с 1990 по 2005 г., выросло в 2,5 раза. Однако несоответствие доли негосударственных вузов (40%) проценту обучаемых в них студентов (15%) свидетельствует о том, что большинство этих вузов пока значительно меньше государственных, и опыт работы у них небольшой. Конечно, есть блестящие примеры успешного развития частных вузов, однако пока это скорее исключение, чем правило.

Не секрет, что университеты на Западе создавались столетиями, и за 10 лет довольно трудно создать хорошую академическую школу. Почему же число студентов частных вузов растет год от года? Не в последнюю очередь увеличению числа частных вузов способствует более скромная цена обучения или пониженные требования к студентам. Даже в государственных вузах отчислить за неуспеваемость коммерческого студента бывает довольно трудно, не говоря уже о частных вузах. Прimitивная коммерциализация обучения захлестнула в последние годы российское образование, что объективно способствует заметному снижению его традиционно высокого качества.

### **8.3.3. Причины низкой эффективности человеческого капитала в России**

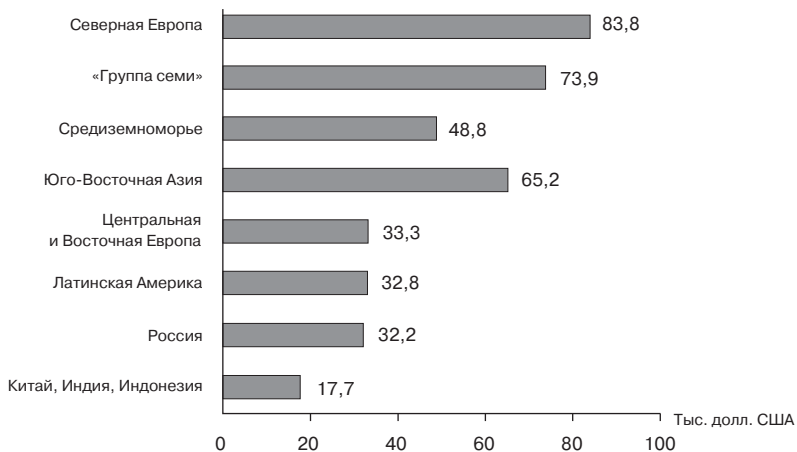
Эффективность вложений в человеческий капитал проверяет рынок. В конечном счете важным элементом этой проверки является уровень национальной заработной платы.

В 2004 г. почасовая заработная плата в промышленности составляла в России 1,7 долл. США. Она была в 3 раза выше, чем



**Рис. 8-9.** Зарботная плата в промышленности (долл. США в час, по обемному курсу, 2004 г.)

в Китае, Индии и Индонезии, но в 1,4 раза меньше, чем в странах Центральной и Восточной Европы и Латинской Америки (рис. 8-9). По производительности труда в промышленности Россия находилась на том же уровне, что и страны Центральной и Восточной Европы и Латинской Америки (рис. 8-10).



**Рис. 8-10.** Производительность труда в промышленности (1000 долл. США на одного занятого, по ППС, 2004 г.)



Таблица 8-13

**Соотношение размера заработной платы и производительности труда  
в промышленности в России и других странах мира (2004 г.)**

Регион	Почасовая заработная плата	Производство добавленной стоимости на одного занятого
Северная Европа (Норвегия, Дания, Швеция, Финляндия)	18,2	2,6
«Группа семи»	13,5	2,3
Средиземноморский регион (Португалия, Греция, Испания, Словения, Турция, Израиль)	5,2	1,5
Юго-Восточная Азия (Южная Корея, Малайзия, Сингапур)	4,0	2,0
Центральная и Восточная Европа (Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Чехия)	1,5	1,0
Латинская Америка (Чили, Колумбия, Мексика, Венесуэла)	1,4	1,0
Россия	1,0	1,0
Новые «центры силы» Азии (Китай, Индия, Индонезия)	0,3	0,5

*Источник:* Доклад А. Р. Белоусова «Долгосрочные тренды российской экономики», 2005 г. ([www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)).

Однако от «Группы семи» Россия по размеру почасовой заработной платы отставала в 13,7 раза, а от стран Северной Европы (Норвегия, Дания, Швеция, Финляндия) и того больше — в 18,5 раза (табл. 8-13). В то же время по производству добавленной стоимости на одного занятого разрыв не столь велик: он составляет 2,3 раза в сравнении с «Группой семи» и 2,6 раза в сравнении с Северной Европой. Из этого следует, по меньшей мере, два вывода. Большой разрыв в производительности труда (в 2,6 раза) свидетельствует о том, что у нас есть большие резервы для ее повышения. А разрыв в заработной плате позволяет использовать рост заработной платы как стимул повышения производительности труда. Именно об этом писал Гуннар Мюрдаль.

*Из истории институциональных идей***НЕСТАРЕЮЩИЙ СОВЕТ ГУННАРА МЮРДАЛЯ**

**Гуннар Мюрдаль**  
(1898—1987)

В 1968 г. в Нью-Йорке вышла трехтомная монография Гуннара Мюрдаля «Азиатская драма. Исследования бедности народов»<sup>1</sup>. Подзаголовок работы явно свидетельствует о скрытой полемике с А. Смитом. Автор подчеркивает противоположность предмета исследования ученых, занимающихся проблемами «третьего мира», и классиков буржуазной политэкономии, изучавших экономику народов, первыми вставших на путь капиталистического развития. В качестве непосредственного объекта анализа выбраны страны Южной и Юго-Восточной Азии (Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Бирма, Таиланд, Малайзия, Филиппины, Индонезия).

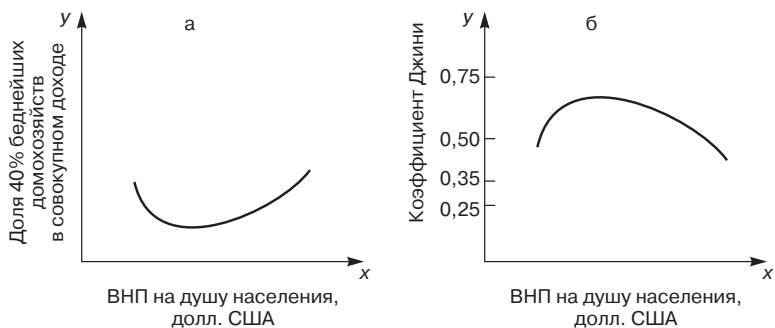
Концепция «драмы» возникла неслучайно. Она отразила как объективное развитие освободившихся стран, так и субъективное осознание возникших перед народами «третьего мира» проблем. Демографический взрыв сопровождался падением жизненного уровня в ряде развивающихся стран. Он совпал с кризисом надежд на быстрое преобразование традиционного общества, разочарованием в неокейнсианских и неоклассических теориях. Слаборазвитость стала восприниматься не как быстро преодолимое зло, а как драма, центральными фигурами в которой оказались «сами народы Южной Азии и, прежде всего, интеллигенция»<sup>2</sup>. Именно интеллигенция первой осознала глубину разрыва между западным и восточным обществами, именно ей предстояло выработать свою стратегию и тактику решения сложных практических проблем. Более того, для осуществления идеалов модернизации она должна была критически подойти к культурному наследию, национальным традициям, на которых она была воспитана и носителем которых она являлась. Ситуация усугублялась тем, что с приходом к власти после освобождения она была обязана выполнить свою прогрессивную миссию в чрезвычайно сжатые сроки.

Главная причина слаборазвитости, по Г. Мюрдалю, заключается не в недостатке иностранного капитала, а в недоиспользовании трудовых ресурсов. Люди, не заинтересованные в своем труде, работают плохо и мало, в большинстве стран не преодолена презрительное отношение к простому физическому труду. И в этом повинна прежде всего система традиционных «азиатских ценностей». Признание этого обстоятельства больно ранит национальное самосознание. Нехватка внешних объективных ресурсов — товаров, денег, капитала и т. д. — не так остро затрагивает национальные чувства, как признание в качестве главных и определяющих факторов собственных недостатков.

По существу, Г. Мюрдаль вступает в полемику с С. Кузнецом, который путем изучения индустриализации развитых стран вывел своеобразную взаимосвязь между неравенством и доходом на душу населения в ВВП (рис. 8-11). Кривая Кузнецца показывает, что на ранних этапах индустриализации снижается доля

<sup>1</sup> *Myrdal G. Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations. Vol. I—III N. Y., 1968.* Сокращенный русский перевод см.: *Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира».*

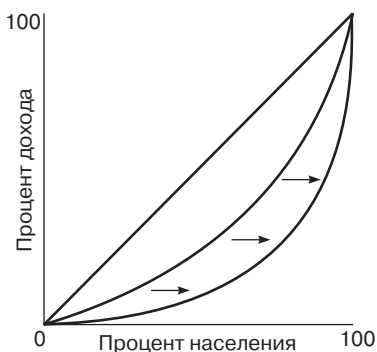
<sup>2</sup> *Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира».* С. 100.



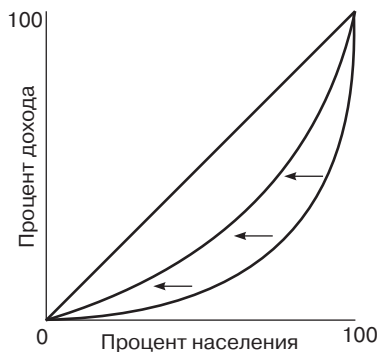
**Рис. 8-11.** Кривая С. Кузнеця: а — как взаимосвязь между долей дохода 40% беднейших домохозяйств и доходом на душу населения в ВВП, б — как изменение коэффициента Джини

беднейшего населения в национальном доходе и растет коэффициент Джини, достигая 0,6—0,7 к концу индустриализации. Реально это означает рост полюсов богатства и нищеты, что выражается в сдвиге кривой Лоренца вправо (рис. 8-12). Г. Мюрдаль отстаивает прямо противоположный подход. Он считает, что для развития, для подъема экономики развивающихся стран необходимо ослабление неравенства (рис. 8-13).

Для преодоления отсталости, полагает Мюрдаль, необходимо изменить систему возмещения трудовых затрат. Дело в том, что в странах Азии сохраняется прямая связь между уровнем жизни и производительностью, а «с ростом дохода должны повыситься работоспособность и эффективность труда»<sup>1</sup>. Поэтому глав-



**Рис. 8-12.** Усиление неравенства в процессе становления рыночной экономики в западноевропейских странах



**Рис. 8-13.** Ослабление неравенства в ходе развития рыночной экономики

<sup>1</sup> Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». С. 251.

ную проблему Г. Мюрдаль видит не в росте нормы накопления капитала, а в обеспечении населения продовольствием таким образом, чтобы стимулировать более интенсивный, более производительный труд. Проведенные до этого реформы не затрагивали коренных основ традиционного общества. Этому, безусловно, способствовала бы глубокая аграрная реформа. Однако трагедия заключается в том, что сознание крестьянства в освободившихся странах оказывается явно неподготовленным для такой реформы. Поэтому Мюрдаль выступает в поддержку любых социальных сил, которые уже сейчас способны обеспечить реальный рост трудового вклада незанятой или слабоиспользуемой рабочей силы. При этом он особенно пропагандирует такие методы, применение которых не приводит к росту дефицита других факторов производства. В частности, он выдвигает программу развития местных промыслов.

Подход Мюрдаля имел важное гуманистическое значение. По существу, он углублял пропасть между теориями роста и теориями развития. Рост, который не сопровождается улучшением положения большинства населения, не рассматривается им как развитие с большой буквы, потому что он оставляет в стороне подавляющую часть населения и осуществляется за счет нее.

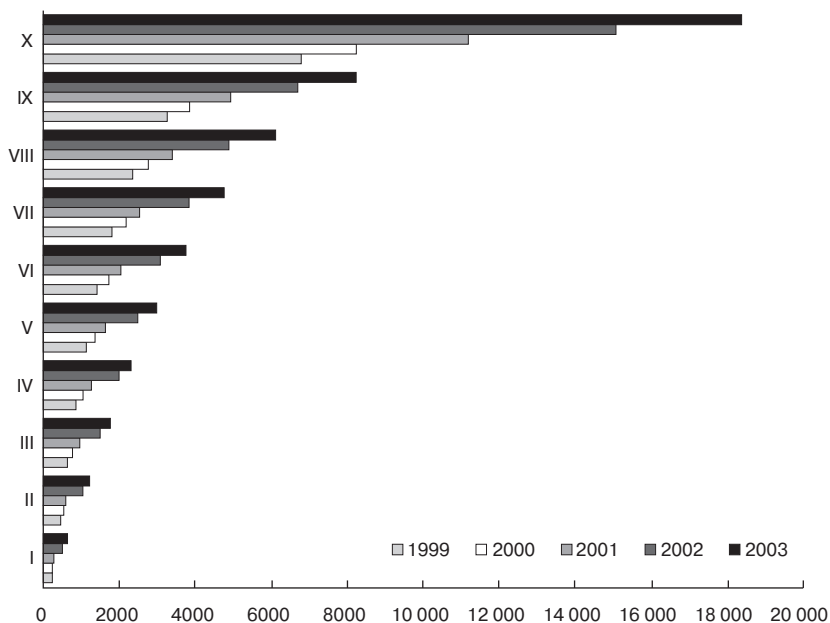
Развитие, с точки зрения Г. Мюрдаля, понимается как повышение степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества.

Начало рыночных реформ в России сопровождалось не только общим падением уровня доходов населения, но и ростом неравенства в распределении доходов. В настоящее время существуют глубокие различия в заработной плате, которые порождаются межотраслевыми и межрегиональными различиями в оплате труда.

По данным Госкомстата России, наиболее высокие заработки получают работники в топливно-энергетическом комплексе, цветной металлургии и в сфере финансов, и наоборот, минимальная заработная плата характерна для работников сельского хозяйства, легкой промышленности и бюджетной сферы.

И хотя последнее время наблюдается тенденция к повышению заработной платы наиболее низкооплачиваемых категорий населения и сокращению разрыва в оплате труда, темпы этого сокращения довольно скромные. Так, если соотношение средней заработной платы 10% работников с наибольшей и 10% работников с наименьшей заработной платой составляло в 2000—2001 гг. 34—40 раз, то в 2002—2003 гг. — 30 раз (рис. 8-14).

В России сохраняются глубокие различия в занятости населения и оплате труда между субъектами РФ. Средний уровень занятости по России на 2002—2003 гг. составлял 59,4%, а общий колебался от 74,3% в Эвенкийском АО до 22,4% в Республике Ингушетия.



**Рис. 8-14.** Средняя заработная плата по десятипроцентным группам работников (1999—2003 гг.), руб. в месяц

Источник: Госкомстат России ([www.gks.ru](http://www.gks.ru)).

Почти 1/3 населения России в 2003 г. получала заработную плату, сопоставимую с уровнем прожиточного минимума. И лишь в добывающих регионах и некоторых регионах Северо-Запада России (Москва, Московская область и проч.) уровень начисленной заработной платы заметно выше.

Среди субъектов РФ по уровню среднедушевых денежных доходов населения особо выделяются Москва и регионы газодобычи в Тюменской области. В динамике заработной платы можно выделить два этапа: усиление различий (до 2000 г.) и ослабление их после прихода к власти правительства В. В. Путина.

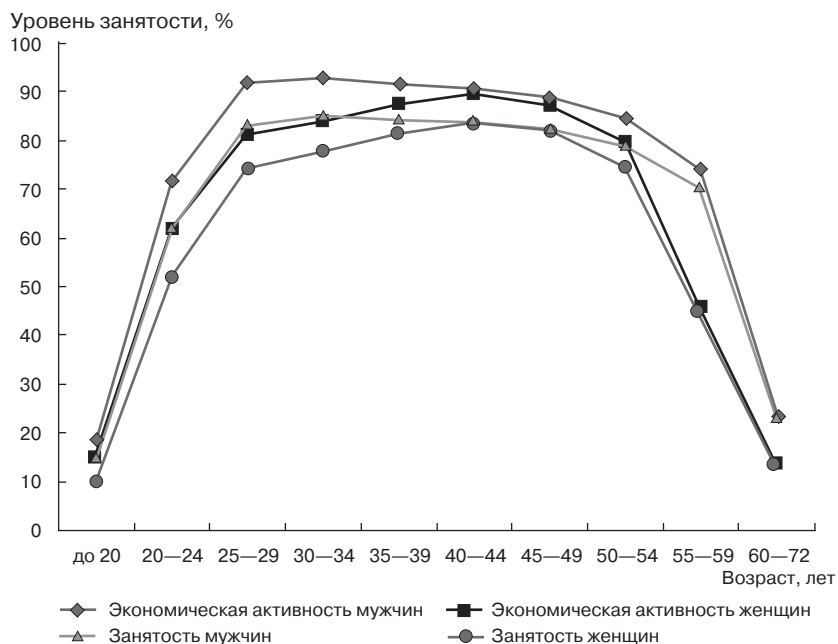
Качество жизни населения во многом определяется его экономической активностью. С другой стороны, экономически активное население обеспечивает предложение рабочей силы на рынке труда для создания товаров и оказания услуг.

Негативные тенденции первой половины 1990-х г. были преодолены лишь в самом конце XX в. Из табл. 8-14 мы видим,

Таблица 8-14

Численность экономически активного населения<sup>1</sup>

Категория населения	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Тысяч человек</b>								
Экономически активное население, всего	75 060	70 739	72 332	71 412	72 421	72 835	72 909	73 811
Занятые в экономике	71 171	64 055	65 273	65 124	66 266	67 152	67 134	68 603
Безработные	3889	6684	7059	6288	6155	5683	5775	5208
Мужчины, в том числе:								
занятые	39 197	37 339	37 499	36 905	36 997	37 206	37 079	37 511
в экономике	37 161	33 726	33 754	33 527	33 709	34 199	34 177	34 710
безработные	2036	3613	3745	3378	3288	3007	2902	2801
Женщины, в том числе:								
занятые	35 863	33 402	34 833	34 506	35 423	35 629	35 831	36 300
в экономике	34 010	30 330	31 519	31 596	32 557	32 953	32 958	33 893
безработные	1853	3072	3314	2910	2866	2676	2873	2407
<b>В процентах к итогу</b>								
Экономически активное население, всего	100	100	100	100	100	100	100	100
Занятые в экономике	94,8	90,5	90,2	91,2	91,5	92,2	92,1	92,9
Безработные	5,2	9,5	9,8	8,8	8,5	7,8	7,9	7,1
Мужчины, в том числе:								
занятые	100	100	100	100	100	100	100	100
в экономике	94,8	90,3	89,8	90,8	91,1	91,9	92,2	92,5
безработные	5,2	9,7	10,2	9,2	8,9	8,1	7,8	7,5
Женщины, в том числе:								
занятые	100	100	100	100	100	100	100	100
в экономике	94,8	90,8	90,5	91,5	91,9	92,5	92,0	93,4
безработные	5,2	9,2	9,5	8,5	8,1	7,5	8,0	6,6
<sup>1</sup> По материалам выборочных обследований населения по проблемам занятости: 1992, 1995 гг. — на конец октября; 2000—2005 гг. — на конец ноября.								

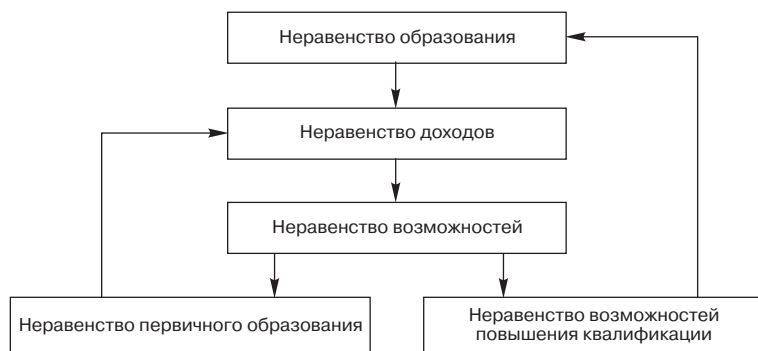


**Рис. 8-15.** Экономическая активность и занятость населения России по полу и возрасту, ноябрь 2002 — август 2003 г.

что в 2005 г. экономически активное население, по оценке Росстата, составляло 73,8 млн человек, в том числе в экономике было занято 68,6 млн человек, а число безработных составило 5,2 млн человек, что заметно ниже, чем в начале XXI в. (число безработных в 2000 г. составляло 7 млн человек).

По-прежнему сохраняется заметная разница между занятостью у мужчин и женщин (рис. 8-15). Наименьший разрыв наблюдается в группе 40—44 лет и наибольший в группе 55—59 лет. Это происходит прежде всего за счет более раннего выхода женщин на пенсию. Рождение и воспитание детей в последнее время на уровне занятости женщин сказывается гораздо в меньшей степени: различия в занятости мужчин и женщин 20—34 лет составляли лишь около 10 процентных пунктов.

Общий вывод, который можно сделать, довольно не утешителен: структура оплаты российских граждан не соответствует эпохе НТР. Более того, сложившаяся система образования не способствует исправлению ситуации.



**Рис. 8-16.** Порочный круг неравенства образования

Пугает тот факт, что в последнее время наметились негативные тенденции в нашем образовании. Российское образование становится не источником роста среднего класса, а реальным фактором усиления неравенства. Образование становится платным. И поскольку наблюдается углубление разрыва в доходах населения, то образование становится все более разным для разных категорий населения.

Возникают элитные школы и элитные университеты. Это приводит к появлению первичного образования очень высокого европейского качества для избранных. Все было бы прекрасно, если бы наряду с ним не возникало образование второго сорта, которое получают низкооплачиваемые слои. Оно дополняется неравенством возможностей повышения квалификации. Возникает порочный круг неравенства образования, который не только не ослабляет неравенство первичного образования, а наоборот, даже усиливает его (рис. 8-16).

В результате возникают социальные корни экономического неравенства. По коэффициенту Джини мы уже сейчас находимся на уровне США (табл. 8-15). Однако в США существует высокая мобильность между квинтилями: тот, кто еще недавно был бедным, ныне входит в средний класс, а некоторые представители среднего класса становятся миллионерами, и наоборот, некоторые богатые разоряются и пополняют состав среднего класса.

В России же мы наблюдаем такое явление, которое называется «застойной» бедностью. В нее попадают те категории населения, у которых доходы ниже прожиточного минимума оста-



Таблица 8-15

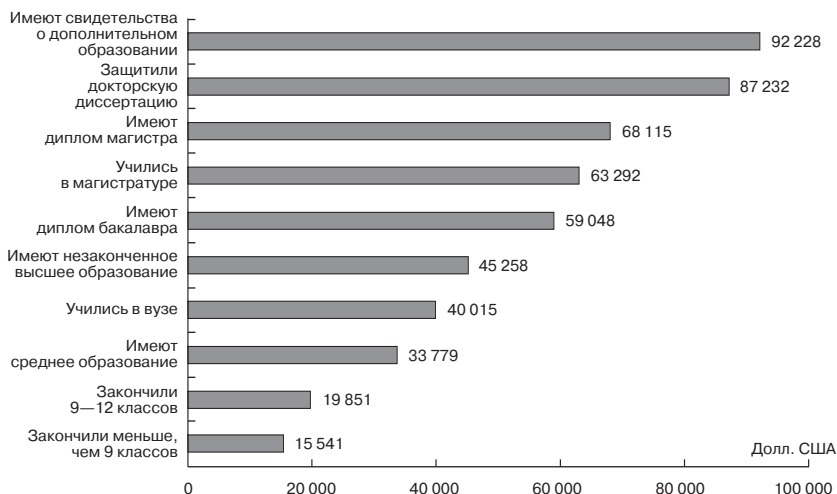
## Индекс Джини

Страна	Год	Удельный вес доходов по 20%-ным группам населения, в % от общего объема доходов					Коэффициент Джини
		1-я	2-я	3-я	4-я	5-я	
Швеция	2000	9,1	14	17,6	22,7	36,6	25
Беларусь	2005	9,6	14,3	17,7	22,4	36	25,6
Финляндия	2000	9,6	14,1	17,5	22,1	36,7	26,9
Болгария	2003	8,7	13,7	17,2	22,1	38,3	29,2
Украина	2005	7,5	12,3	16,7	22,5	41	33
Россия	2005	5,5	10,2	15,2	22,7	46,4	40,5
США	2000	5,4	10,7	15,7	22,4	45,8	40,8
Китай	2001	4,7	9	14,2	22,1	50	44,7
Мексика	2002	4,3	8,3	12,6	19,7	55,1	49,5
Бразилия	2003	2,6	6,2	10,7	18,4	62,1	58

ются более пяти лет. Разработанный в Минэкономразвития прогноз показывает, что даже при очень оптимистических показателях эта застойная бедность за 20 лет (с 2000 по 2020 г.) сократится в лучшем случае на один-два процентных пункта. В случае пессимистического прогноза ее уровень возрастет в 2 раза по сравнению с нынешним состоянием (табл. 8-16).

Высшее образование в России стало социальной нормой, которая неадекватно отражает уровень способностей. Между тем на Западе повышение образования способствует росту уровня оплаты труда (рис. 8-17).

Рисунок 8-17 наглядно показывает, как каждый уровень образования в США способствует повышению годового дохода домохозяйств, причем разрыв получается очень значительным. Американцы, не сумевшие окончить 9 классов 12-летней средней школы, получают в 6 раз меньше, чем те, кто защитил докторскую диссертацию в университете. Однако важен не только этот финальный разрыв, важны градации: те, кто закончил среднюю школу, получают в 2 раза больше, чем не закончившие ее; получившие степень бакалавра — в 2 раза больше, чем



**Рис. 8-17.** Ежегодный доход домохозяйств в зависимости от уровня образования (США, 1997 г.)

*Источник:* U.S. Census Bureau. March Current Population Survey. Income Statistics Branch/HHES Division. U.S. Department of Commerce: Washington, DC. Table F-18.0.

те, кто имеет аттестат о среднем образовании. Обращает на себя внимание то, что важно не только учиться в школе, но и сдать выпускные экзамены на аттестат зрелости, не только посещать университет, но и получить аттестат бакалавра, не только учиться в магистратуре, но и защитить магистерскую диссертацию.

Не удивительно поэтому, что удельный вес оплаты труда в ВВП в развитых странах оказывается значительно выше, чем в России и развивающихся странах. Если удельный вес оплаты труда в ВВП Таджикистана в 2004 г. составлял 13,5%, в Турции — 26,3%, в Мексике — 30,4%, в Белоруссии — 44,2%, в России — 45,7%, то в Великобритании — 55,7%, а в США даже 57,3% (табл. 8-17).

Однако сохраняющаяся в России система высшего и среднего специального образования не способствует решению указанной выше проблемы. Поскольку большая часть образовательных услуг в настоящее время предоставляется государством бесплатно, возникает естественное стремление получить эти блага в максимальном количестве независимо от роста их отда-

Таблица 8-16

## Прогноз изменения социальной дифференциации, % населения

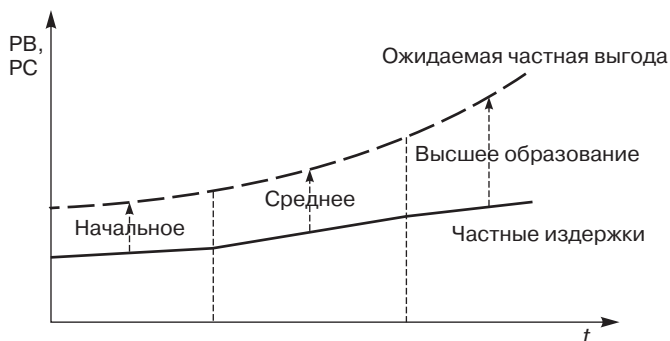
	2000 <sup>1</sup>	2010		2015		2020	
		П	О	П	О	П	О
Уровень дифференциации населения по доходам, (коэффициент фондов), раз	$\frac{19}{15}$	19–21	14–16	21–23	13–15	25	10–13
Российский «обобщенный средний класс»	24	25–26	28–30	24–27	32–35	20–25	34–37
Уровень бедности (численность населения с доходами ниже прожиточного минимума)	$\frac{27}{18}$	18–15	12–14	18–20	10–12	20–25	8–10
Уровень «застойной» бедности (численность населения, у которого доходы ниже прожиточного минимума остаются более пяти лет)	7	8–10	7–8	10–12	6–7	12–15	5–6
<p><sup>1</sup> Числитель — доценка официальных данных с учетом поправки на латентные формы соответствующего явления; знаменатель — официальные данные (Росстат).</p> <p>П — пессимистичный прогноз; О — оптимистичный прогноз.</p>							

Источник: Доклад А. Р. Белоусова «Долгосрочные тренды российской экономики».

Таблица 8-17

## Удельный вес оплаты труда в ВВП

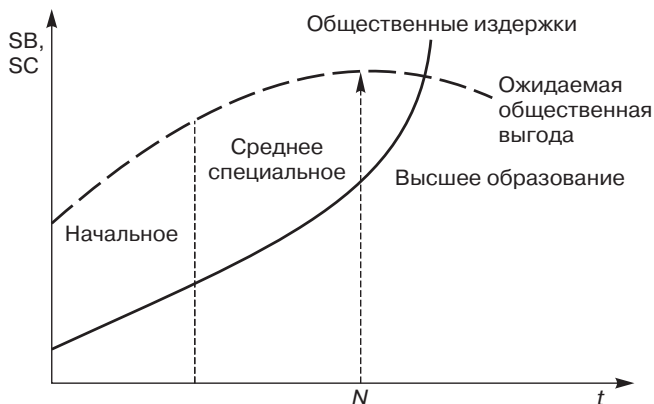
Страна	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Россия	45,4	40,2	43	46,7	47,1	45,7
США	57,2	59,3	59	58,5	57,9	57,3
Великобритания	53,8	55,8	56,5	56,1	55,9	55,7
Беларусь	42,8	43,9	48,3	46,7	43,7	44,2
Республика Корея	46,9	42,9	43,5	43	44,1	44
Мексика	31,1	31,3	32,5	32,6	31,7	30,4
Турция	22,2	29,2	28,3	26,3	26,1	26,3
Таджикистан	29,2	24,2	23,4	20,6	13,9	13,5



**Рис. 8-18.** Частные издержки и выгоды в начальной, средней и высшей школе в «третьем мире»

*Источник:* Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. 2-е изд. М., 2008. С. 236.

чи. Получение образования является тем общественным благом, которое увеличивает разрыв между ожидаемыми частными выгодами и частными издержками. Так как этот разрыв растет с каждым годом обучения, то в России появляется естественная тенденция к росту продолжительности обучения независимо от отдачи, которое это обучение могло бы принести.



**Рис. 8-19.** Общественные издержки и выгоды в начальной, средней и в высшей школе в странах догоняющего развития

*Составлено по:* Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. 2-е изд. М., 2008. С. 237.



**Рис. 8-20.** Производительность труда: Россия и некоторые аналогичные страны

*Источник: Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. М., 2007. С. 28.*

Если отложить по оси абсцисс время обучения ( $t$ ), а по оси ординат частные выгоды (Private Benefits — PB) и частные издержки (Private Costs — PC), то сложившуюся ситуацию можно графически изобразить как увеличение разрыва между ожидаемой частной выгодой и частными издержками (рис. 8-18).

Характерно, что частная выгода растет более быстрыми темпами, чем частные издержки. Соотношение между общественными выгодами (Social Benefits — SB) и общественными издержками (Social Costs — SC) иное. Общественная выгода с ростом времени обучения увеличивается не так быстро, как растут общественные издержки (рис. 8-19). В настоящее время максимальный общественный эффект достигается где-то на стадии среднего специального образования, обозначим его условно  $N$  лет. Естественно, что эта величина различна для разных стран. Однако среднее специальное образование в настоящее время менее развито в России, чем высшее.

Не удивительно, что Россия в настоящее время по производительности труда оказывается ближе к Румынии, Болгарии, Украине и Белоруссии (рис. 8-20). Правда, совокупная производительность труда в России в начале XXI в. значительно вы-



**Рис. 8-21.** Численность персонала, занятого исследованиями и разработками (1995—2006 гг.)

Источник: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b07\\_13/Main.html](http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_13/Main.html).

росла. Однако причины этого роста общеизвестны. Это произошло за счет роста нефтегазового сектора, на долю которого приходилось 20% ВВП России, но менее 1% занятости<sup>1</sup>. Производительность труда в нефтегазовой отрасли была почти в 30 раз выше, чем в других отраслях промышленности.

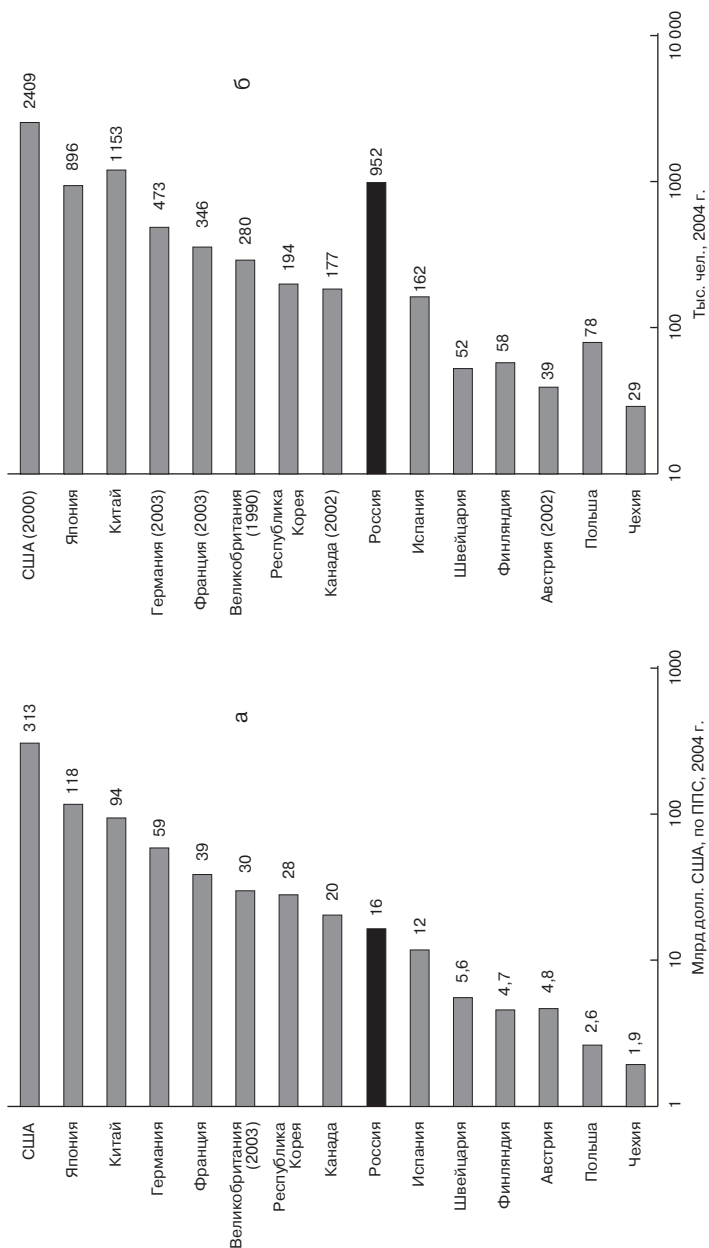
В последнее время ситуация ухудшается, так как занятость в этом секторе растет быстрее производительности труда.

Необходимым условием роста производительности труда является развитие фундаментальных и прикладных научных исследований. И здесь былые успехи российской науки тоже очевидны. Однако за последние 11 лет число исследователей сократилось на 130 тыс. человек, техников — на 35 тыс. человек, вспомогательного персонала — на 60 тыс. человек, прочего персонала — на 30 тыс. человек (рис. 8-21). Конечно, коммерциализация науки предполагает оптимизацию числа научных сотрудников. Однако если это происходит без существенной перестройки организационных механизмов и управления, это может нанести существенный ущерб науке.

Распределение научных кадров крайне неравномерно по России. Основная часть научных работников (40%) сконцентрирована в Центральном федеральном округе.

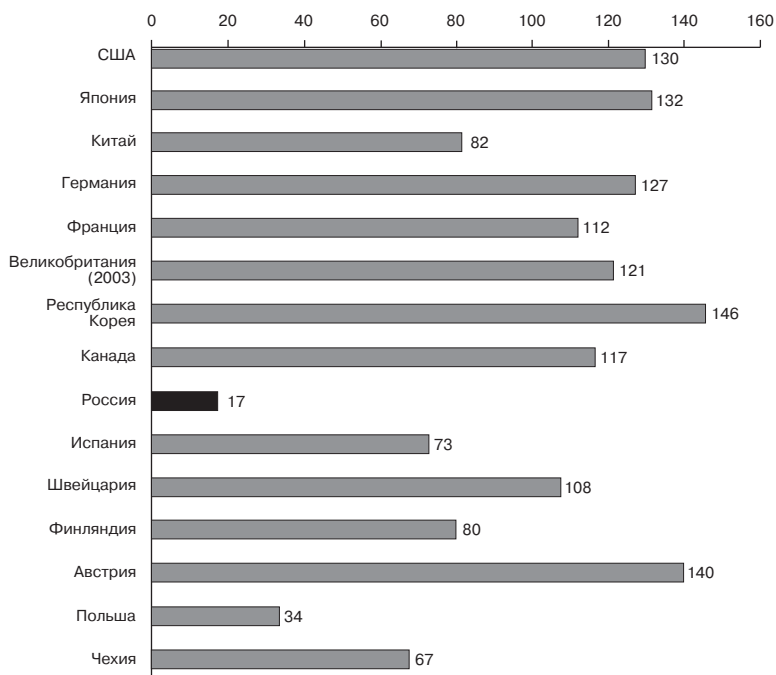
Хотя по-прежнему Россия занимает третье место в мире по численности занятых в сфере НИОКР, по внутренним расходам на исследования и разработки она уже переместилась на

<sup>1</sup> См.: *Портнер М., Кетелс К.* Указ. соч. С. 28.



**Рис. 8-22.** Научно-исследовательский потенциал: а — внутренние расходы на исследования и разработки; б — численность занятых в сфере НИОКР

*Источник:* Реализация конкурентных преимуществ — основа экономического роста в долгосрочной перспективе. М., 2007.



**Рис. 8-23.** Расходы на исследования и разработки в расчете на одного занятого в сфере НИОКР (тыс. долл. США, 2004 г., по ППС)

*Источник:* Россия-2020: цель — технологическая модернизация. XI Петербургский международный экономический форум. СПб., 2008.

девятое место (рис. 8-22). Однако за этими общими цифрами скрывается еще более печальная ситуация. Если мы пересчитаем расходы на исследования и разработки на одного занятого в сфере НИОКР, то окажется, что в России в 2004 г. они составляли 17 тыс. долл. США, по ППС. В этом году в Польше они составляли 34 тыс., в Чехии — 67 тыс., Китае — 82 тыс., США — 130 тыс., а в Южной Корее — 146 тыс. (рис. 8-23).

Главным источником финансирования становится предпринимательский сектор, который в основном занят НИОКР (рис. 8-24). Темпы его роста с 1995 г. устойчиво опережали затраты государства, организаций высшего профессионального образования и некоммерческих организаций.

Ориентация на НИОКР имеет свои положительные и отрицательные стороны. С одной стороны, ускоряется внедрение в

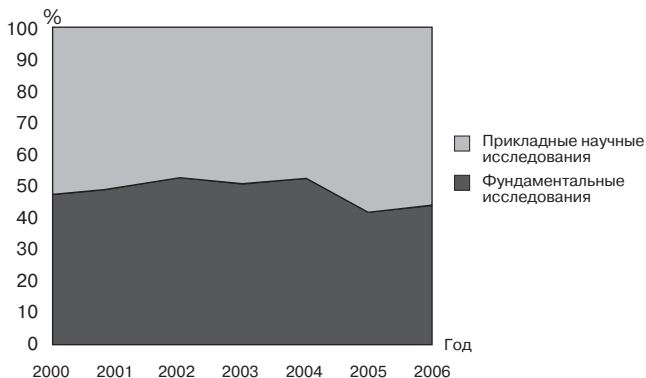




**Рис. 8-24.** Внутренние затраты на исследования и разработки по секторам деятельности (1995 г. — млрд руб.)

Составлено по: <http://www.gks.ru>.

производство научных и опытно-конструкторских разработок. С другой стороны, это приводит к тому, что начинается отставание в развитии фундаментальной науки (рис. 8-25). Правда, изменения пока не столь велики. Однако если эта тенденция сохранится, то будут утеряны сравнительные преимущества, которыми еще недавно обладала Россия в области фундаментальной науки. Обращает на себя внимание тот факт, что боль-



**Рис. 8-25.** Динамика долей затрат федерального бюджета на финансирование фундаментальных и прикладных исследований и разработок (2000—2006 гг.)

Источник: <http://www.gks.ru>.

шая часть исследований и разработок в предпринимательском секторе осуществляется за счет средств государственного бюджета и позволяет некоторым экономистам писать о «паразитизме частного сектора на ресурсах госсектора»<sup>1</sup>.

Эффективность вложений в науку отражается на уровне внедряемых в стране инноваций. В целом в России система инноваций сильна «на входе» и относительно слаба «на выходе». Россия по традиции тратит значительную долю ВВП на исследования и разработки. Однако значительная доля этих ассигнований идет на содержание большого количества государственных исследовательских учреждений, по-прежнему слабо связанных как с системой подготовки кадров, так и с предпринимательской деятельностью. Коммерческие же организации вкладывают пока очень мало средств в науку. Их пока устраивают возможности экстенсивного роста — роста, основанного больше на расширении рынка, чем на его интенсификации. Поэтому не удивительно, что большинство российских разработок патентуется в других странах, в том числе в США, которые начинают более активно использовать российские научные ресурсы, чем отечественные компании.

В последние годы российское правительство выдвинуло ряд инициатив в области инновационной политики. Предусматривается создание зон технико-внедренческого типа, технопарков и наукоградов. Однако эти меры затронут в первую очередь компании, расположенные на территории тех субъектов РФ, где предполагается создание соответствующих зон.

С точки зрения новаторских возможностей Россия занимает общее 35-е место. Однако для нее характерен сильный разброс между различными показателями, составляющими этот индекс (табл. 8-18). Так, если по индексу ученых и инженеров Россия занимает 9-е место, то по индексу кластерного окружения — 41-е, по индексу связи с вузами — 45-е, по индексу политики новаторства — 58-е, а по индексу деятельности и стратегий компаний — только 63-е место. Такой большой разброс между разными аспектами новаторских возможностей значительно снижает общую эффективность. Это приводит к тому, что по выходу патентов на международный рынок мы уже заметно уступаем Индии и Китаю (рис. 8-26).

---

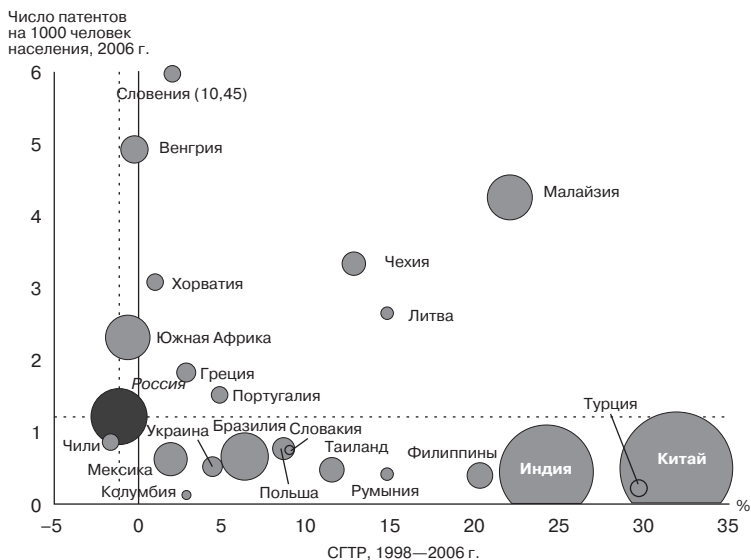
<sup>1</sup> Подробнее см.: *Гохберг Л. М.* Статистика науки. М., 2003.

Таблица 8-18

**Индекс новаторских возможностей: положение России среди 95 стран  
в 2004 г.**

Место	Индекс ученых и инженеров	Индекс политики новаторства	Индекс кластерного окружения	Индекс связи с вузами	Индекс деятельности и стратегии компаний
...	<b>Россия (9)</b>	...	...	...	...
40	Италия	Греция	Марокко	Индонезия	Южная Африка
41	Латвия	Чехия	<b>Россия</b>	Португалия	Литва
42	Румыния	Литва	Нигерия	Египет	Маврикий
43	Аргентина	Словакия	Кипр	Уганда	Египет
44	Мозамбик	Ботсвана	Бахрейн	Турция	Индия
45	Китай	Намибия	Турция	<b>Россия</b>	Польша
46	Коста-Рика	Бахрейн	Эстония	Венгрия	Иордания
47	Египет	Италия	Украина	Иордания	Венгрия
48	Тринидад и Тобаго	Мальта	Мексика	Ямайка	Мексика
49	Чили	Иордания	Словения	Бахрейн	Тунис
50	Кипр	Чили	Литва	Коста-Рика	Эстония
51	Македония	Марокко	Коста-Рика	Греция	Португалия
52	Индонезия	Хорватия	Филиппины	Тринидад и Тобаго	Пакистан
53	Маврикий	Сербия	Кения	Панама	Панама
54	Тунис	Танзания	Панама	Намибия	Ботсвана
55	Марокко	Уганда	Греция	Мадагаскар	Марокко
56	Бразилия	Египет	Маврикий	Мали	Таиланд
57	Турция	Гамбия	Чехия	Маврикий	Намибия
58	Уругвай	<b>Россия</b>	Колумбия	Вьетнам	Тринидад и Тобаго
59	Малайзия	Тринидад и Тобаго	Намибия	Ботсвана	Сальвадор
60	Вьетнам	Мали	...	Танзания	Китай
...	...	...	...	...	<b>Россия (63)</b>

*Источник: Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. М., 2007. С. 56.*

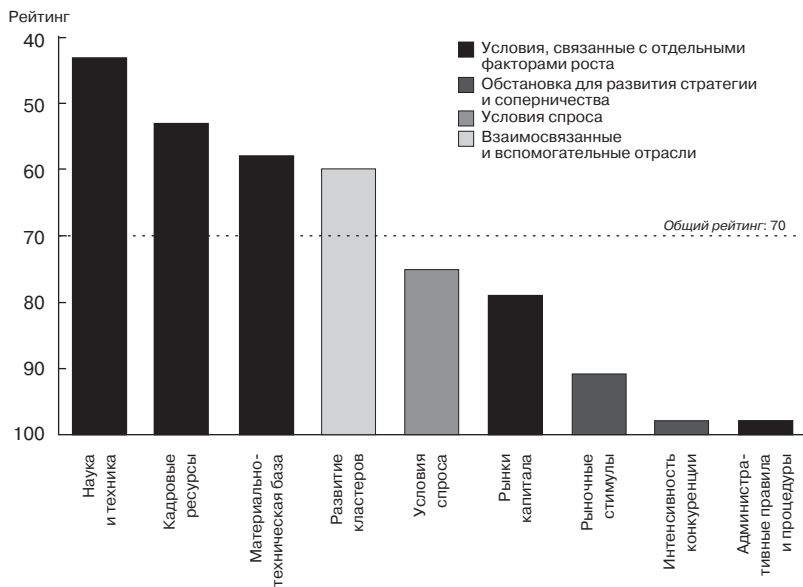


**Рис. 8-26.** Выход патентов на международный рынок. СГТР — среднегодовые темпы роста

*Источник: Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. М., 2007. С. 37.*

В качестве основного препятствия в первую очередь называют неадекватную защиту прав интеллектуальной собственности. На рис. 8-27 показаны сильные и слабые стороны экономических условий в России по отношению к другим странам в 2007 г.

Мы видим, что с точки зрения развития науки и техники, кадровых ресурсов, материально-технической базы и развития кластеров ситуация в России не только не уступает другим странам, но и в ряде случаев заметно лучше их. Здесь наследие плановой экономики играет скорее позитивную, чем негативную роль. Это позволяет России по качеству общих экономических условий занять 71-е место среди 127 стран, включенных в обзор глобальной конкурентоспособности за 2007 г. Однако условия спроса, неразвитость рынков капитала, недостаточность рыночных стимулов и наличие ограничивающих административных правил и процедур снижают интенсивность конкуренции и препятствуют повышению конкурентоспособности национальной промышленности и экономики в целом. Обращает



**Рис. 8-27.** Относительно сильные и слабые стороны экономических условий в России (2007 г.)

*Источник: Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. М., 2007. С. 47.*

на себя внимание тот факт, что стороны, которые ослабляют конкурентоспособность, носят не технико-экономический, а институциональный характер.

## **Глава 9. Стратегия и тактика российской модернизации**

Ни прошлый, хотя и богатый опыт, ни исторические, пусть и доскональные исследования не могут избавить нынешнее поколение от творческой задачи нахождения своих собственных ответов и определения своего собственного будущего.

*А. Гершенкрон*

Прежде чем проанализировать стратегию и тактику российской модернизации, кратко ознакомимся с германским опытом становления и развития социального рыночного хозяйства, который, как мы увидим дальше, может быть полезен для нас.

### **9.1. Теория и практика социального рыночного хозяйства в Германии**

#### **9.1.1. Теория социального рыночного хозяйства**

Методологические основы теории социального рыночного хозяйства были созданы ордолиберальной «теорией порядка» (В. Ойкен, Ф. Бём, В. Рёпке, А. Рюстов, Л. Микш, А. Мюллер-Армак) еще в 1920—1940-е гг.

Немецкие экономисты на себе испытали пагубность милитаризации экономики и подавления гражданских свобод. Им предстояло решить дилемму невозможности спонтанного порядка и неприемлемости всепроникающего государственного вмешательства. Необходимо было определить разумные границы и эффективные методы государственного вмешательства в экономику и в то же время активно защитить свободную рыночную экономику от чрезмерного вмешательства государства.

Основными элементами концепции социального рыночного хозяйства являются:

- личная свобода;
- социальная справедливость;
- экономическая деспособность.

Концепция социального рыночного хозяйства формировалась в атмосфере всеобщего хаоса в стране, где старый тоталитарный режим — «централизованно управляемое хозяйство» — рухнул, а «меновое хозяйство» уже успело предстать в форме анархии и «черного рынка». Германия потеряла четверть своей довоенной территории, была разделена на оккупационные зоны. Производство в начале 1948 г. едва достигало половины уровня 1936 г. Огромные людские потери, деморализованное войной и разрухой население, 12 млн беженцев, изношенный реальный капитал, разрушенная инфраструктура, карточная система и сохранение элементов нацистской системы управления — вот далеко не полный перечень бедствий послевоенной Германии. Произошла поистине «потеря старого мира без приобретения нового». Чувство апатии и безысходности толкало к пренебрежению установленными нормами. Порядок был настоятельно необходим. Без него было бы немыслимо никакое возрождение страны. Неудивительно поэтому, что появившаяся в 1930—1940-е гг. «теория порядка» послужила методологической основой социального рыночного хозяйства в ФРГ.

Это был период, когда политическая экономия и право утратили свои позиции в развитии общества. В Германии в это время господствовали концепции фатализма, с одной стороны, и историцизма, с другой стороны. Наметившийся в это время разрыв между теорией и реальной жизнью привел к тому, что экономисты боялись слишком широких обобщений. Историческая школа во главе с Густавом фон Шмоллером погрязла в поверхностных обобщениях и практицизме. Именно в это время (в 1936 г.) Ф. Бём, В. Ойкен, Г. Гроссман-Дёрт публикуют ордоманифест. В качестве первоочередных задач они выдвигают идею синтеза политической экономии и права, опередив американских неонституционалистов более чем на четверть века. «Трактовка всех практических вопросов политико-правового и политико-экономического характера, — пишут они, — должна соответствовать идее экономической конституции»<sup>1</sup>. Под экономической конституцией, считают авторы, «должно пониматься общее политическое решение относительно того, как следует организовывать экономическую сферу страны»<sup>2</sup>. Фактически это была первая попытка создания основ конституционной экономики.

<sup>1</sup> Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / Под ред. *Р. М. Нуреева*. М., 2007. С. 29.

<sup>2</sup> Там же. С. 30.



**Фридрих Хайек**  
(1899—1992)

Методологические предпосылки ордолиберализма были заложены в трудах **Фридриха Хайека**. В 1974 г. вместе с Г. Мюрдалем Ф. Хайек получил Нобелевскую премию по экономике «за основополагающие работы по теории денег и экономических колебаний и глубокий анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений».

Он выступил последовательным сторонником обновления классического либерализма, что нашло отражение в ряде его работ, и прежде всего в работах «Чистая теория капитализма» (1942), «Дорога к рабству» (1944), «Индивидуализм и экономический порядок» (1949) и др.

Критикуя государственное вмешательство в экономику, он до конца жизни пытался решить дилемму между невозможностью спонтанного порядка и неприемлемостью государственно-го вмешательства, с одной стороны, и необходимой ролью государства для обеспечения рыночных правил игры — с другой.



**Вальтер Ойкен**  
(1891—1950)

Духовным отцом немецкого ордолиберализма по праву считается **Вальтер Ойкен**. В своем фундаментальном труде «Основы национальной экономики» (1940) он сформулировал чрезвычайно важные положения о взаимозависимости порядков (политического, экономического, социального и правового). В «Основных принципах экономической политики» (работе, изданной в 1952 г. уже после его смерти) он выдвинул идею о том, что государство организует рынок, проводя политику порядка. Решающим элементом этого порядка должна стать свободная конкуренция. Эти идеи В. Ойкена развивал его соратник — немецкий правовед **Франц Бём**. Основное его внимание уделено обоснованию взаимосвязи права и власти. Только сильное правовое государство может стать гарантом эффективной рыночной экономики. Сильное государство — это не то государство, которое раздаёт налево и направо многочисленные льготы, а то, которое использует политическую



**Франц Бём**  
(1895—1977)

власть для создания условий для честной конкурентной борьбы.



Чтобы найти выход в ситуации невозможности спонтанного рыночного порядка, с одной стороны, и неприемлемости государственного вмешательства — с другой, предстояло решить двудединую задачу: определить границы и методы государственного воздействия на экономику страны в таких пределах, чтобы не разрушить основы рыночной экономики сильным государством.

**Вильгельм Рёпке** выступил не столько против господства государства как такового, сколько против его тоталитарных тенденций (и в социалистических, и в капиталистических одеждах). Поэтому он резко критиковал «фискальный социализм» кейнсианства, считая, что граждане, которые не принадлежат к мощным союзам, оказываются отделенными от принятия судьбоносных решений, т. е. от государства.

Усиление влияния государства на экономическое развитие страны снова делало актуальным вопрос о том, в чьих интересах работает государственный аппарат, кто контролирует государственную машину. Между тем первым условием общественной интеграции, с точки зрения В. Рёпке, является свободное государство, в котором повинование и порядок существуют лишь с согласия граждан.



**Александр  
Рюстов**  
(1885—1963)

Поддерживать структурные изменения путем содействия приспособлению хозяйствующих субъектов призывал и видный немецкий социолог **Александр Рюстов**.

Термин «социальное рыночное хозяйство» был предложен **Альфредом Мюллер-Армаком**. Будучи руководителем Отдела экономической политики Министерства экономики — того отдела, который отвечал за обоснование общей концепции реформ, он стремился «поставить рыночное хозяйство на службу социальному». Фактически он пытался реализовать свои идеи о преодолении разрыва между индивидуализмом и коллективизмом, общественными и государственными институтами. Будучи практиком, А. Мюллер-Армак переносит акцент с конкуренции на социальные проблемы.



**Вильгельм  
Рёпке**  
(1899—1966)



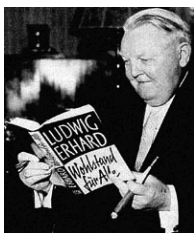
**Альфред  
Мюллер-Армак**  
(1900—1978)



**Рис. 9-1.** Спектр неолиберализма

*Составлено по:* Социальное рыночное хозяйство в Германии: истоки, концепция, практика / Под ред. А. Ю. Чепуренко. М., 2001. С. 43.

Однако взгляды ордолибералов не были абсолютно едины, между ними были заметные различия, которые наглядно представлены на рис. 9-1. Тем не менее эти различия не носили принципиального характера. Классики социального рыночного хозяйства характеризовали его различные стороны.



**Людвиг Эрхард**  
(1897—1977)

Таковы были основные идеи, которые легли в основу политики министра экономики ФРГ в 1949—1963 гг. **Людвига Эрхарда**. Важно подчеркнуть, что он был не только практиком рыночного хозяйства, но и теоретиком, получившим степень доктора наук. Он своеобразно интерпретировал фрайбургскую школу: для него главное в ней взаимосвязь порядков и обоснований свободного предпринимательства как важного элемента развития духовной культуры. «Заслуга фрайбургской школы, Вальтера Ойкена и его друзей, — по его мнению, — состоит в том, что они вернули политическую экономию к строгому мышлению порядка не только

для того, чтобы отпугнуть жуткий призрак государственной экономики или поставить на место возникшую эконометрию, но и чтобы — и это было важнее — противопоставить плоскому бездуховному прагматизму культ духовного порядка»<sup>1</sup>.

### 9.1.2. Практика социального рыночного хозяйства

Реформы Людвига Эрхарда создали предпосылки для воплощения теории социального рыночного хозяйства в германской практике. «Рыночная экономика, — писал Л. Эрхард в своей книге «Полвека размышлений», — оправданна с хозяйственной и нравственной точек зрения только до тех пор, пока она полнее и лучше, чем какая-либо иная форма экономики, обеспечивает оптимальное удовлетворение потребностей всего народа, когда она в максимальной степени наделяет номинальные доходы граждан реальной покупательной способностью»<sup>2</sup>.

В августе 1948 г. на съезде Христианской демократической партии (в г. Реклингхайзене) Л. Эрхард провозгласил необходимость создания такой системы хозяйствования, которая смогла бы обеспечить «благосостояние для всех». Социальное рыночное хозяйство — это особый тип общественного устройства и особый способ мышления. Однако не следует думать, что эти идеи были сразу приняты населением. Для того чтобы благие начинания превратились в реальность, нужно чтобы были выполнены важнейшие требования, необходимые для проведения эффективной экономической политики:

- проводимая политика должна быть понятной гражданам;
- политики должны убедить людей в ее правильности;
- политика должна быть последовательной;
- она должна быть открытой и честной;
- она должна быть правильно выстроена тактически, т. е. ориентироваться не только на долгосрочный конечный результат, но и демонстрировать свою убедительность и эффективность в разумные, с точки зрения ожидания населения, временные сроки.

Основы будущих реформ были заложены в секретном меморандуме, который был закончен еще в марте 1944 г. В нем давалась оценка экономической и финансовой системы нацистской

<sup>1</sup> Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / Под ред. Р. М. Нуреева. С. 35.

<sup>2</sup> Эрхард Л. Полвека размышлений: речи и статьи. Пер. с нем. М., 1996.

Германии в конце войны и намечалась программа перехода от военной экономики к экономике мирного времени.

Промышленное производство в Германии 1946 г. составляло только 33% от уровня 1936 г. Промышленность в это время могла обеспечить каждого немца парой обуви раз в 12 лет, а костюмом раз в 50 лет! Государственный долг составлял 415 млрд марок, а общие размеры необеспеченного товарной массой денежного спроса оценивались в 300 млрд марок. Подлинной денежной единицей стала пачка американских сигарет. За одну пачку «Camel» можно было приобрести полфунта масла, за блок — пару ботинок, а за 300 блоков — фольксваген. В этих условиях 20 июня 1948 г. была проведена денежная реформа.

Каждый житель получал право обменять 60 марок по курсу 1 к 1. Половину сбережений можно было обменять 1 к 10, а вторую половину — 1 к 20. Текущие платежи (заработная плата, пенсия, квартплата) обменивались в соотношении 1 к 1, взаимные обязательства предприятий — 1 к 10. Все обязательства государства, выраженные в рейхсмарках, аннулировались без всякой компенсации. Монопольное право на выпуск новых банкнот было передано Банку немецких земель. Стратегическая линия Эрхарда состояла в том, чтобы, используя стабилизирующий эффект жесткой денежной реформы, приступить к радикальной перестройке механизма управления экономикой. Важную роль в этом занимали условия для развития рыночной конкуренции и социальные амортизаторы для защиты наиболее слабых.

Минимально необходимая критическая масса рыночных преобразований была осуществлена быстро и комплексно: либерализация цен, отмена многочисленных регламентаций, скользящих хозяйственную инициативу, переориентация инвестиционных потоков в сферу производства потребительских благ и услуг.

Эрхард умело сочетал концепцию «большого скачка» и градуалистский подход. Так, контроль над ценами основных продуктов питания был снят лишь в 1957 г., когда была установлена конвертируемость немецкой марки. Были приняты эффективные антиинфляционные меры: блокирование вкладов (было заморожено 70% средств на счетах населения), регулярная публикация каталогов «уместных цен», учитывающих реальные издержки производства и разумную прибыль, государственная

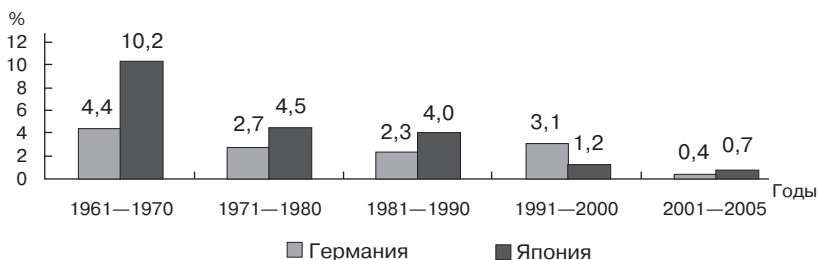
программа продажи «каждому человеку» необходимых потребительских товаров по сниженным ценам.

Выборы 1953 г., на которых ХДС/ХСС одержали убедительную победу, создали предпосылки для дальнейшего углубления реформ. В результате в 1957 г. удалось провести через Бундестаг Закон против ограничения конкуренции, который создал действительные предпосылки для развития малого и среднего бизнеса.

К началу 1960-х гг. ВВП Западной Германии увеличился по сравнению с 1950 г. почти в 3 раза. Среднегодовые темпы роста экономики составили 10%, а безработица — всего 1%. Наиболее ярким критерием эффективности экономической политики государства стали не масштабы ее активности, а конечные результаты развития национальной экономики.

Применение концепции социального рыночного хозяйства в Германии превзошло все самые радужные прогнозы, однако опасность таилась в сильном государстве. Государственная бюрократия далеко не всегда использует свою власть в нужном направлении. Она часто склонна преувеличивать собственную роль в хозяйственном развитии. В результате «порядка» в экономике Германии становилось все больше и больше, а «свободы» все меньше и меньше. Появилась опасность превращения рыночной свободы в свободу, направляемую и контролируруемую государством. Дело в том, что политика хозяйственного порядка представляла собой альтернативу и чистому либерализму, и плановой экономике, и даже олигархическому капитализму. Важно, однако, чтобы регулирование свободы осуществлялось не сверху, а снизу, чтобы существовала органическая взаимосвязь между свободой, самостоятельностью и ответственностью. Если этот баланс нарушается, то нарастает зависимость людей от государства, а свободные граждане превращаются в послушных подданных. Социальные блага должны быть не дарованы государством, а заработаны самими трудящимися.

Однако в конце 1960-х гг. возникли первые сигналы, свидетельствующие о ревизии социального рыночного хозяйства. Отчасти это было связано с переходом от бурного роста к нормальному экономическому развитию, отчасти было следствием разбухшего государственного бюджета, отчасти — следствием постоянных требований профсоюзов, выступающих за более быстрый рост заработной платы. В результате возникла спираль



**Рис. 9-2.** Темпы роста ВВП в Германии и Японии

*Источники:* Economist Intelligence Unit, Deutsche Bank, 2006.

«зарплаты—цены», которая не замедлила сказаться на темпах экономического роста (рис. 9-2).

1967 г. стал поворотным в экономической политике ФРГ. На смену Л. Эрхарду пришел К. Шиллер, который попытался соединить несоединимое: свободу и социализм, конкуренцию и планирование, неолиберализм и неокейнсианство. Новизна заключалась в резком расширении государственного вмешательства в экономику. Его лозунгом стало: «Конкуренция — насколько возможно, планирование — насколько необходимо». Не удивительно, что на смену блоку ХДС/ХСС в 1969 г. пришло правительство социал-демократов, объединившихся со свободными демократами («малая коалиция» — СДПГ и СвДП).

Таким образом, та экономическая политика, которую сам Эрхард называл социальным рыночным хозяйством, проводилась менее 20 лет — с 1948 по 1967 г. Именно в течение этого времени и наблюдалось «немецкое чудо». Когда же в конце 1960-х гг. принципы экономической политики Германии подверглись решительной ревизии, то «чудо» окончилось. Если и можно называть эту новую политику «социальным рыночным хозяйством», то обязательно подчеркивая, что она шла во многом вразрез с идеями ордолиберализма и с практикой Эрхарда.

### 9.1.3. Рекомендации для России: типичные ошибки в выборе приоритетов

Для формирования рыночной экономики в России необходимо создать институциональные условия, аналогичные «социальному рыночному хозяйству» в Германии.

Прежде всего надо указать на те характерные ошибки в выборе приоритетов экономической политики, которых следует избегать.

Экономическая политика *не должна*:

1) формулироваться с акцентом на «восстановление» и «выживание».

Ликвидация разрушительных последствий трансформационного шока 1990-х гг. в основном уже завершена. Сейчас ВВП России составляет примерно 110% уровня дореформенного 1991 г. Поскольку экономика демонстрировала высокие темпы ежегодного прироста (выше среднемирового темпа), то мы гарантированно превысили предкризисный уровень. Произошли глубокие структурные сдвиги в пользу отраслей, ориентированных на рыночный спрос. Инфляция тоже давно вошла в нормальные рамки 10—12% ежегодного прироста. Россия в настоящее время — нормальная по среднемировым стандартам страна. Таким образом, истеричные лозунги о необходимости бороться с кризисом, неминуемым близкой катастрофой и т. д., следует оставить на долю политических маргиналов;

2) основываться на противопоставлении рынка и демократии, с одной стороны, и социальной справедливости, с другой стороны.

Демократия и рынок в принципе не могут считаться целями экономической политики; они лишь методы достижения целей. Ни демократия, ни рынок сами по себе не являются идеальными методами, которые автоматически создают наилучший общественный порядок;

3) основываться на противопоставлении государства и рынка.

В современной рыночной экономике «провалы рынка» (монопольная власть, несовершенная информация, внешние эффекты, производство общественных благ) преодолеваются расширением функций государства. Однако вмешательство государства нередко приводит к случаям, когда правительство не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов. Возникают «провалы государства» (ограниченность необходимой для принятия решений информации, несовершенство политического процесса, слабость контроля над бюрократией, неспособность государства полностью предусмотреть и контролировать ближайшие и отдаленные последствия принятых им решений).

*В новых исторических условиях необходимо, с одной стороны, определить границы и методы государственного воздействия на экономическую жизнь, а с другой — активно защищать основы экономики от силового, разрушительного вмешательства в нее государства;*

4) выдвигать в центр внимания заботу о какой-то одной социальной группе: бедных, предпринимателях, русских и т. д.

Общество развивается как единое целое, где каждый зависит от всех. Создание «любимчиков» приводит к отчуждению от них других членов общества, к «перетягиванию одеяла» (рентоискательской деятельности) и к нарастанию социальной напряженности и конфликтов. Формулируемая программа должна иметь общенациональное звучание, служить средством консолидации нации;

5) формулироваться главным образом в терминах показателей системы национального счетоводства («удвоить темпы экономического роста», «догнать и перегнать Америку по среднедушевым показателям...»).

Сами по себе показатели системы национального счетоводства плохо отражают качественные изменения — за ростом ВВП может скрываться сильный рост социальной дифференциации, моноотраслевая специализация и т. д. Между тем российское общество нуждается не в расширенном воспроизводстве современной структуры, а в структурных сдвигах;

б) нацеливать на нереальные цели, навеянные ложной ностальгией по СССР.

В настоящее время Россия — экономически «средне-слабая» страна. В ближайшее десятилетие мы можем соревноваться только со странами «нашей лиги» — такими как Испания, Мексика, Южная Корея, Турция. Такой выбор ориентиров не должен восприниматься как самопринижение: в мире есть немало крупных стран со славной историей, которые могут только мечтать о современном российском уровне развития (Китай, Индия, Иран). В то же время не следует забывать, что Россия является ядерной державой и членом Совета Безопасности ООН и «Большой восьмерки». Однако по экономическим показателям наша страна еще не вполне вписывается в «Большую восьмерку», и нам данный аванс еще следует оправдать и сделать все возможное, чтобы сохранить статус мировой державы.



## 9.2. Преимущества и недостатки «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации»

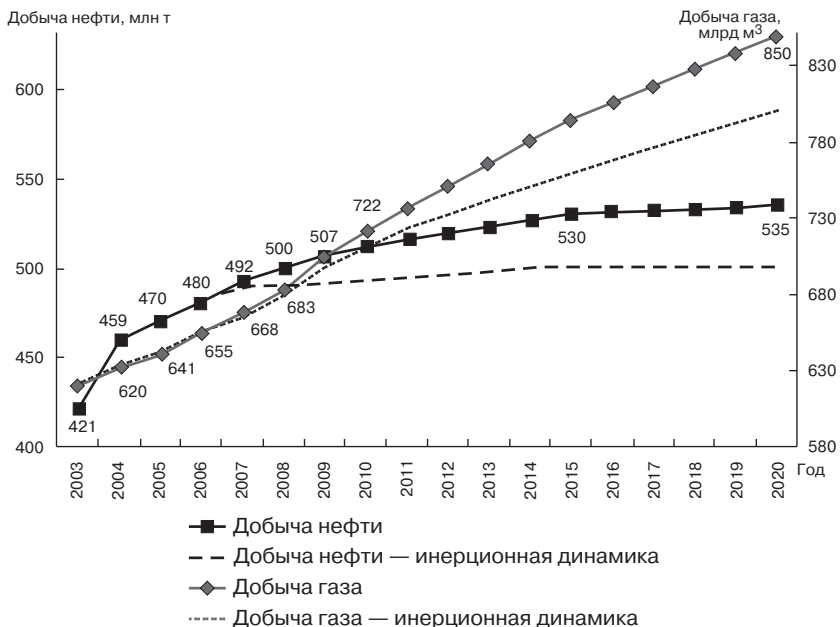
Как мы уже отмечали в главе 5, в марте 2008 г. Министерством экономического развития РФ была подготовлена «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации»<sup>1</sup>, в которой определена программа развития нашей страны до 2020 г. В ней сделана попытка дать ответ на вызовы предстоящего десятилетия. В их числе отмечается усиление глобальной конкуренции, новая волна технологических изменений и возрастание роли человеческого капитала как реальной альтернативы исчерпанию источников экспортно-сырьевого развития. Эти вызовы усиливаются нерешенностью ряда социальных и институциональных проблем, и прежде всего высоким уровнем социального неравенства и региональной дифференциации, сохранением барьеров для ведения предпринимательской деятельности, слабой взаимосвязью образования, науки и бизнеса, отсутствием необходимой конкуренции на ряде рынков и невысоким уровнем развития социального капитала.

Динамика добычи углеводородов по инерционному и инновационному вариантам представлена на рис. 9-3. Видно, что даже в условиях инновационного варианта во втором десятилетии XXI в. не удастся существенно увеличить объем добычи нефти. По расчетам разведанных запасов, как мы уже отмечали выше, нефти хватит на 30—35 лет и газа на 70—75 лет. Однако, если удастся реализовать инновационный вариант развития, возникнут возможности для повышения национальной добычи углеводородов, поскольку станет возможным развитие новых технологий, позволяющих более полно извлекать их из недр.

В условиях динамичного роста мировой экономики (в среднем 4% в год), повышения роли Китая и Индии в мировом развитии, преодоления энергетических барьеров за счет расширения использования альтернативных видов энергии возникают вызовы предстоящего долгосрочного периода, которые усиливаются новой волной технологических изменений. К этому добавляются демографические проблемы России, связанные со стабилизацией численности населения и особенно числа заня-

---

<sup>1</sup> В августе и сентябре 2008 г. в Концепцию были внесены поправки. Здесь и далее Концепция цитируется в последней редакции.



**Рис. 9-3.** Добыча углеводородов в долгосрочной перспективе

*Источник:* Реализация конкурентных преимуществ — основа экономического роста в долгосрочной перспективе. М., 2007.

тых в экономике. Если к этому добавить исчерпание источников экспортно-сырьевого развития и обострение социально-экономических проблем (вызванных высоким уровнем социального неравенства и региональной дифференциации), то станет ясно, что иного пути, кроме изменения характера развития национальной экономики, просто нет. Проблема усугубляется слабым развитием форм самоорганизации и саморегулирования частного бизнеса, неразвитостью конкуренции на ряде рынков, низким уровнем доверия населения и неэффективностью государственного управления. В этих условиях, как и предвидел А. Гершенкрон, государство становится ведущим фактором экономической модернизации, именно его представители пытаются сформулировать концепцию долгосрочного социально-экономического развития страны.

Стратегической целью является превращение России в ведущую мировую державу XXI в. К 2015—2020 гг. Россия, если ве-

речь авторам, войдет в пятерку стран — лидеров по объему ВВП. И хотя формально в Концепции описаны три основных варианта развития — инерционный, энергосырьевой и инновационный социально-ориентированный, акцент сделан на последнем.

Выбраны амбициозные целевые ориентиры. Для их достижения предполагается ускоренное развитие человеческого потенциала России; создание высококонкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику; структурная диверсификация экономики на основе инновационного технологического развития; закрепление и расширение глобальных преимуществ России в традиционных сферах (энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов); повышение эффективности участия страны в мировом разделении труда и переход к новой модели пространственного развития российской экономики.

Государство пытается сформировать качественно новый «образ будущего» России. Он предполагает выход России на стандарты благосостояния развитых стран, для которых характерно высокое качество и комфортные условия жизни подавляющего большинства населения. Это позволит повысить социальную устойчивость и справедливость в обществе, которой так не хватало на рубеже веков. Создание столь благоприятной среды обитания российского человека должно опираться, по мысли авторов Концепции, не на лидерстве в поставках энергоресурсов, а на инновационном лидерстве России. Это лидерство позволит стране стать центром интеграционных процессов на евразийском пространстве. Таким образом, Концепция фактически исходит из новой модели пространственного развития как внутри страны, так и в ближайшем зарубежье.

Выделяются три этапа инновационного развития экономики: 1) 2008—2012 гг., 2) 2013—2017 гг., 3) 2018—2020 гг. Основные целевые макроэкономические индикаторы развития российской экономики в соответствии с выделенными этапами приведены в табл. 9-1.

Предполагается, что рост ВВП будет обеспечен главным образом за счет опережающего роста производительности труда и грандиозных инвестиций в основной капитал. Последние значительно опережают рост производительности и ВВП, что приведет к увеличению капиталоемкости продукции и падению фондо-

Таблица 9-1

**Целевые макроэкономические индикаторы развития  
российской экономики до 2020 г. (к 2007 г., %)**

Макроэкономические индикаторы	2012	2017	2020
Рост ВВП	135–136	137–139	119–122
Рост производительности труда	137–139	142–144	121–124
Снижение энергоемкости ВВП	83–84	80–82	88–91
Рост реальных располагаемых доходов населения	148–150	137–140	120–123
Рост инвестиций в основной капитал	167–170	165–168	130–133
Расходы на НИОКР на конец периода, % к ВВП	1,8	3,3	4,0
Расходы на образование на конец периода, % к ВВП	5–5,2	5,3–5,7	5,5–6,0
Расходы на здравоохранение на конец периода, % к ВВП	5–5,3	5,8–6	6,7–7

*Составлено по:* Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М., 2008. С. 24, 27–28, 30.

отдачи. При этом предполагается, что расходы на НИОКР достигнут 1,8% ВВП в 2012 г., 3,3% в 2017 г. и 4% в 2020 г. Рост реальных доходов населения запланирован более быстрыми темпами, чем рост ВВП. Расходы на образование достигнут к концу планируемого периода 5,5–6% ВВП, а расходы на здравоохранение возрастут с 3,7% в 2007 г. до 6,7–7% в 2020 г.

Опережающий рост производительности труда связан с тем, что при сохранении сложившихся негативных тенденций численность населения России снизится со 141,9 млн человек в 2007 г. до 138 млн человек в 2020 г. При этом произойдет значительное сокращение численности в трудоспособном возрасте с 89,8 млн человек до 77,5 млн человек соответственно. Лишь при эффективной демографической политике эту тенденцию удастся преодолеть и сохранить численность населения России на том же самом уровне к концу планируемого периода.

Наиболее амбициозной целью является повышение продолжительности жизни граждан к концу рассматриваемого периода до 75 лет. Это предполагает в свою очередь не только снижение уровня смертности и повышение уровня рождаемости, но прежде всего сохранение и укрепление здоровья населения и увеличение продолжительности активной жизни. Фактически для

этого необходимо совершенно иное отношение к институту семьи, что представляет в современных условиях далеко не простую задачу. Государство хочет управлять миграционными процессами (и прежде всего стремится сохранить численность населения на Дальнем Востоке и в Сибири, а также привлечь туда квалифицированных специалистов, как отечественных, так и зарубежных). Однако эта часть программы не выглядит столь обоснованной, как другие части программы.

Резкое увеличение продолжительности жизни населения России за столь короткий срок — грандиозная и вряд ли выполнимая задача. Поэтому предполагается «создать по существу новую систему здравоохранения». Она невозможна без глубоких институциональных преобразований. И дело не только, как полагают авторы Концепции, в системе управления и финансирования отрасли. Предлагаемые меры по «сохранению стратегии приоритетного развития здравоохранения» очень напоминают советский период. К сожалению, они не учитывают большой коммерциализации здравоохранения, которая произошла за последние годы.

Не менее грандиозные планы касаются модернизации российского образования. Здесь и резкое увеличение качества образовательных услуг и эффективности управления образовательными организациями; и создание структуры образовательной системы, соответствующей требованиям инновационного развития экономики; и обеспечение доступности качественного образования вне зависимости от доходов и места жительства; и создание современной системы непрерывного образования, подготовки и переподготовки профессиональных кадров. К сожалению, и здесь авторы чрезвычайно далеки от реальности. Они не видят, что рывок должен быть сделан в сильно трансформировавшейся за последние годы системе образования. Поэтому «стратегическая цель государственной политики в области образования — повышение доступности качественного образования в соответствии с требованиями инновационного развития экономики и современными потребностями общества»<sup>1</sup> вряд ли достижима для большинства российского населения. К сожалению, качественное образование мало доступно не только низкооплачиваемым категориям населения, но и даже многим людям со средним дос-

---

<sup>1</sup> Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. С. 41—42.

татком. Качественное образование в нашей стране дорожает не только год от года, но и даже день ото дня.

Предполагается, что к 2020 г. появится не менее 10—12 научно-образовательных комплексов мирового уровня и не менее 500 центров сертификации и присвоения профессиональных квалификаций, что позволит создать условия для участия в программах повышения квалификации и (или) переподготовки не менее 25—30% занятого населения. Наверное, это может произойти. Однако не следует забывать, что 10—12 научно-образовательных комплексов мирового уровня вряд ли смогут обеспечить качественным образованием население всей страны, как это намечено в Концепции.

Целью государственной политики в сфере культуры, искусства и массовых коммуникаций провозглашено «формирование и реализация национальной идентичности, развитие культурного потенциала регионов России, обеспечивающего повышение конкурентоспособности, развитие творчества, инноваций и социального благополучия в обществе, формирование ориентации личности и социальных групп на ценности, обеспечивающие успешную модернизацию российского общества»<sup>1</sup>. Цель прекрасна. Однако средства, которые, по мысли авторов, будут способствовать ее достижению, взяты не из того общества, в котором мы живем в настоящее время. Авторы предполагают «повышение социальной и территориальной доступности (?! — *Р. Н.*) качественных (?! — *Р. Н.*) культурных благ и услуг, отечественной системы художественного образования»<sup>2</sup>. Как должна произойти эта революция в культуре, в Концепции не описывается. Не надо быть крупным специалистом в этой области, чтобы понять, что тех ассигнований из федерального бюджета и бюджета субъектов РФ, которые предполагается выделить на эти цели, явно недостаточно для выполнения многочисленных задач, которые сформулированы в тексте этого замечательного проекта.

Весьма оптимистичные планы нарисованы создателями Концепции в отношении повышения доступности жилья. Основными целевыми ориентирами здесь выступают достижение средней обеспеченности жильем 27—28 м<sup>2</sup> общей площади на человека к 2015 и 30—35 м<sup>2</sup> к 2020 г. Авторы отдают себе отчет,

---

<sup>1</sup> Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. С. 49.

<sup>2</sup> Там же.

что это потребует увеличения ввода жилья с 50 млн м<sup>2</sup> в 2006 г. до 150—170 млн м<sup>2</sup> в 2020 г.

Проблема, однако, заключается в том, чтобы обеспечить выполнение не только количественных, но и качественных показателей. В настоящее время значительная часть населения не обеспечена самыми элементарными санитарно-гигиеническими условиями проживания. До сих пор слишком велика доля жилищного фонда, не оборудованного канализацией. Число субъектов РФ, в которых жилье оборудовано канализацией более чем на 90%, не превышает 10. И наоборот, в десятках субъектах Федерации от четверти до половины населения не имеют элементарных удобств<sup>1</sup>.

Анализируя макроэкономическую динамику, авторы Концепции исходят из того, что быстрый рост импорта, с одной стороны, и снижение цен на нефть и металлы — с другой могут уже к 2010 г. привести к отрицательному сальдо платежного баланса. Несмотря на предполагаемый экспорт машиностроительной продукции, отрицательное торговое сальдо сохранится вплоть до 2018—2020 гг. и составит 90—110 млрд долл. США (или 2% ВВП). Авторы Концепции наивно полагают, что возникший дефицит счета текущих операций будет покрыт за счет резкого расширения притока иностранного капитала, который закрепится на уровне не ниже 3—3,5% ВВП (рис. 9-4). Все это обеспечит резкое снижение инфляции до уровня 3% в год к 2020 г.

Развитие национальной инновационной системы позволит укрепить положение России на международной арене и будет способствовать развитию ее конкурентных сравнительных преимуществ в области ядерных технологий, авиатехники, судостроения, космических услуг и аппаратов, программного обеспечения, образовательных и интеллектуальных услуг, а также услуг в сфере туризма.

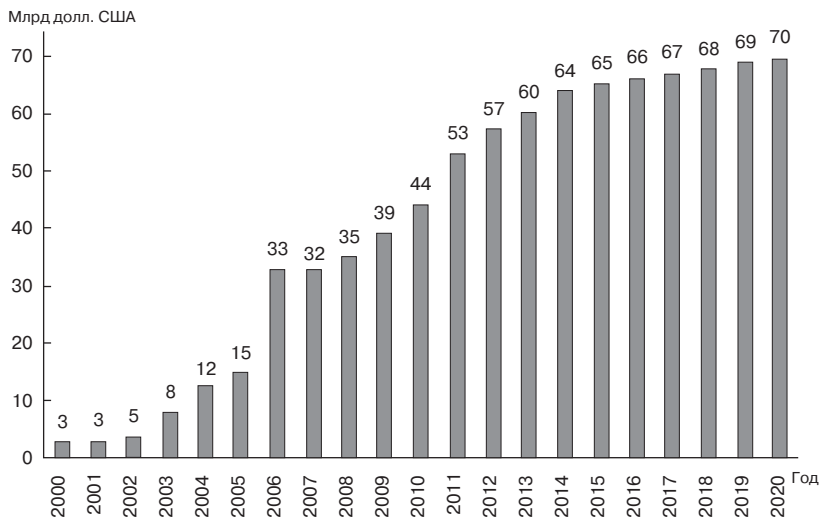
Авторы Концепции полагают, что в результате реализации национально-инновационной системы:

«— доля России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг достигнет не менее 10% по четырем—шести и более позициям к 2020 году;

— удельный вес экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров увеличится до 2% к 2020 году (2006 г. — 0,3%)»

---

<sup>1</sup> См.: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2006/2007 гг. С. 145.



**Рис. 9-4.** Динамика прямых иностранных инвестиций

*Источник:* О потенциале экономического роста в России / ЦМАКП. М., 2007.

(прирост экспорта высокотехнологичной продукции предполагается увеличить с 0,7 млрд долл. США до 4,3 млрд долл. США в 2017—2020 гг. (рис. 9-5). При инерционном варианте развития прирост экспорта высокотехнологичной продукции будет в 10 раз меньше);

«— валовая добавленная стоимость инновационного сектора в ВВП составит 17—20% к 2020 г. (2006 г. — 10,5%);

— доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, возрастет до 15% в 2010 г. и до 40—50% в 2020 г. (2007 г. — 13%);

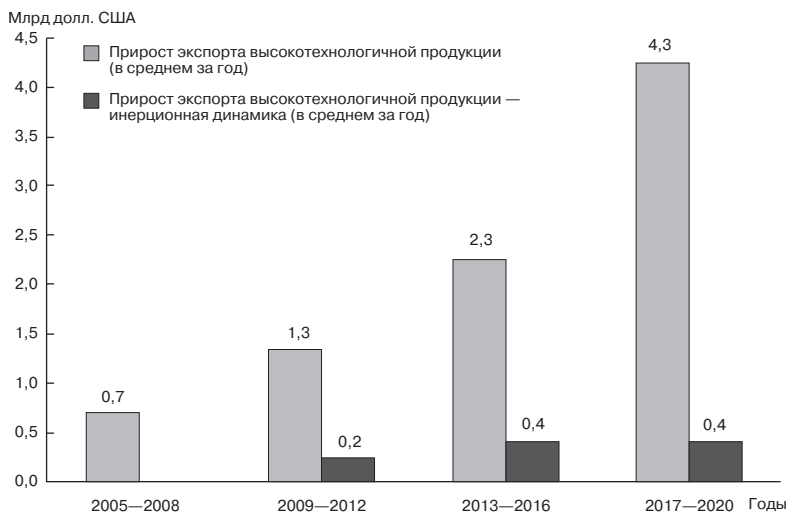
— удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции увеличится до 6—7% в 2010 г. и 25—35% в 2020 г. (2007 г. — 4—5%);

— внутренние затраты на исследования и разработки повысятся до 3,5—4% ВВП в 2020 г. (2007 г. — 1,05%);

— средняя заработная плата в секторе исследований и разработок увеличится до уровня, в 1,5 и более раза превышающего среднюю заработную плату в экономике»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. С. 91—92.

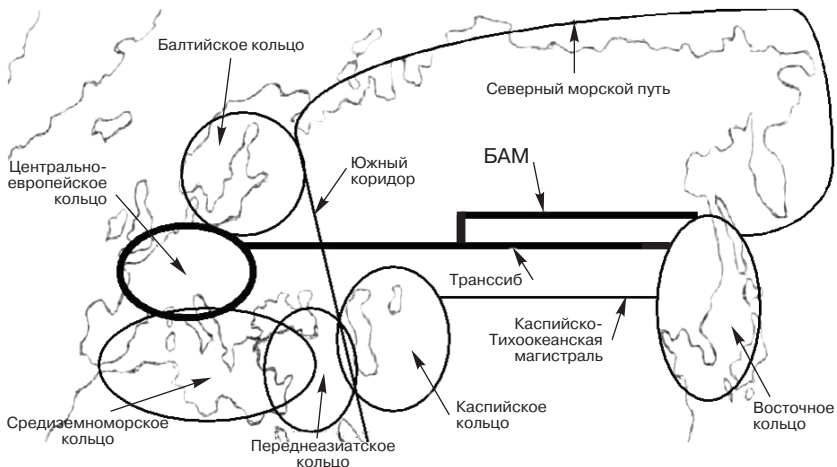




**Рис. 9-5.** Потенциал экспорта российской высокотехнологичной продукции

*Источник:* Реализация конкурентных преимуществ — основа экономического роста в долгосрочной перспективе. М., 2007.

В Концепции предполагается более полно использовать выгодное расположение России на стыке европейского, азиатско-тихоокеанского и южно-азиатского геоэкономических пространств (рис. 9-6). Мы уже писали в главе 4, что имеющийся транзитный потенциал России используется далеко не в полную силу. По расчетам специалистов, объем транзитных перевозок не достигает и половины потенциально возможного, а по контейнерам — и того меньше (10%). Это связано с низкой пропускной способностью железных и автомобильных дорог, слабым развитием инфраструктуры в возможных точках входа и выхода, недостаточным развитием перегрузочных комплексов. «Ликвидация» «узких мест» позволит резко увеличить пропускную способность транспортной сети, особенно в ее азиатской части. С этой целью предполагается реконструкция ряда автодорог (Чита—Хабаровск, Москва—Минск, Москва—Нижний Новгород—Казань и др.). Приоритетным направлением является транспортное обеспечение комплексного освоения территории Сибири и Дальнего Востока, а также распространение новых транспортных и транспортно-логистических тех-



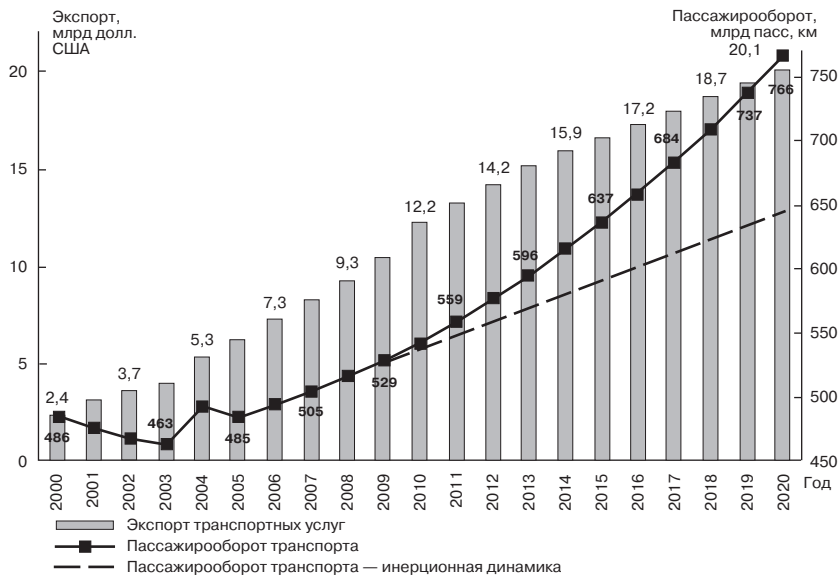
**Рис. 9-6.** Евразийская система транспортных коридоров

*Источник:* Реализация конкурентных преимуществ — основа экономического роста в долгосрочной перспективе. М., 2007.

нологий, которые, по мысли авторов Концепции, повысят качество и доступность транспортных услуг. В результате предполагается значительный рост экспорта транспортных услуг (рис. 9-7).

Несомненно, создание столь грандиозного плана социально-экономического развития России представляет значительный шаг вперед по сравнению с 1990-ми гг., когда все было отдано на откуп рыночной стихии. Впервые за весь постсоветский период Правительство РФ пытается взять стратегическую инициативу в свои руки. Несомненной похвалы заслуживает и то, что план носит ярко выраженную социальную окраску. Во всяком случае, приоритеты государственной политики более или менее четко определены. Достоинством является и то, что фактически рассматриваются три сценария развития: инерционный, энергосырьевой и инновационный. Какой-нибудь из них обязательно реализуется. И хотя предпочтение отдается инновационному, фактические различия между ними, как показал академик С. Глазьев, не столь велики (рис. 9-8).

Дело в том, что по всем трем сценариям предполагается повышение эффективности экономики. Наибольшее различие



**Рис. 9-7.** Реализация транспортного потенциала

*Источник:* Реализация конкурентных преимуществ — основа экономического роста в долгосрочной перспективе. М., 2007.

трех сценариев заключается в опережающем росте инвестиций по инновационному варианту, который, как мы уже отмечали, неизбежно приведет к падению фондоотдачи. Поскольку прирост ВВП существенно отстает от роста инвестиций, авторы Концепции ориентируются на экстенсивное наращивание основного капитала.

Возникающий дисбаланс между экспортом и импортом, по мысли создателей Концепции, будет покрыт за счет нарастающего притока иностранного капитала, что также вызывает большие сомнения, как и резкое (семикратное!) увеличение экспорта машиностроительной продукции. Авторы Концепции предполагают, что увеличение расходов на НИОКР даст отдачу лишь в конце планируемого периода. Это также свидетельствует об ориентации на экстенсивный рост.

Если к этому добавить опережающий рост тарифов на газ и электроэнергию, то станет ясно, что резкое повышение конку-



**Рис. 9-8.** Объем ВВП в постоянных ценах

*Источник:* Глазьев С. Стратегия и Концепция социально-экономического развития России до 2020 года: экономический анализ (<http://www.glazev.ru>).

рентоспособности национальной промышленности вряд ли будет возможно. Уже сейчас злоупотребления монополистов приводят к тому, что они гораздо охотнее занимаются поставками электроэнергии в зарубежные страны, чем для удовлетворения внутренних потребностей.

Однако главным недостатком является механизм обеспечения этого роста. Постановка задач и определение конкретных параметров развития — важное, но недостаточное условие. Проблема институционального обеспечения этого роста не выдерживает даже самой благожелательной критики. Хотя время от времени и осуществляются призывы к расширению инвестиционной деятельности частного сектора, однако механизм стимулирования его развития в этом направлении совершенно не разработан. Не следует забывать, что роль государства (которое выступает главным двигателем технического прогресса согласно авторам Концепции) в результате осуществления процессов приватизации чрезвычайно скромна. Между тем резкое повышение расходов на социальную сферу остро поставит вопрос об обеспечении бюджета необходимыми средствами. Это может быть достигнуто либо путем повышения налогов, либо путем расширения государственного сектора. Однако ни то, ни другое, к счастью, не предполагается.

## 9.3. Тактические и стратегические приоритеты

### 9.3.1. Тактические приоритеты

В 2006 г. Институт экономических стратегий опубликовал доклад «Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций», подготовленный под руководством Б. Н. Кузика, В. И. Кушлина, А. А. Петрова и Ю. В. Яковца. В этом докладе сделана попытка определить тенденции развития национальной экономики на ближайшие 25 лет.

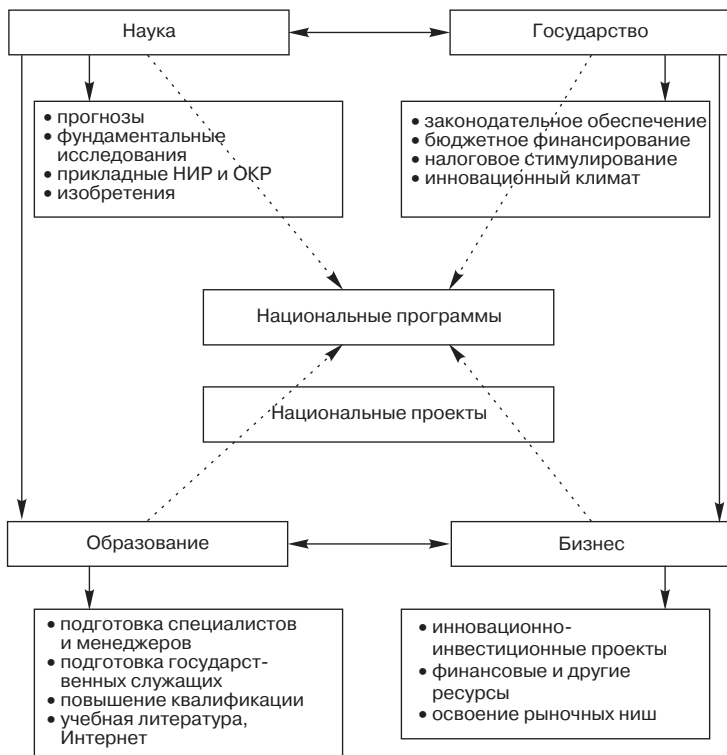
Авторы анализируют два основных варианта развития национальной экономики: инерционный и инновационно-прорывной. Учитывая опасность депопуляции российского населения, исчерпания лучших месторождений полезных ископаемых и усиления экономической зависимости страны от экспорта топлива и сырья, авторы доклада считают инновационно-прорывной сценарий единственной альтернативой, отвечающей вызовам XXI в. Они предлагают следующие условия реализации инновационно-прорывного сценария.

Авторы называют шесть условий:

- 1) возрождение системы долгосрочного научного прогнозирования;
- 2) разработка перспективной государственной стратегии;
- 3) создание инновационного партнерства: государства, бизнеса, науки и образования (рис. 9-9);
- 4) осуществление институциональных трансформаций, благоприятствующих инновационному прорыву. Под «институциональными трансформациями» авторы понимают:
  - повышение роли ответственных государственных и муниципальных органов в эффективном инновационном становлении экономики,
  - обоснованный отбор и последовательную реализацию стратегических прогнозов,
  - ориентацию всех экономических укладов на реализацию этих приоритетов и на повышение конкурентоспособности отечественной продукции<sup>1</sup>;

---

<sup>1</sup> См.: Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций. М., 2006. С. 44, 46.



**Рис. 9-9.** Инновационное партнерство государства, бизнеса, науки и образования

*Источник:* Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций. М., 2006. С. 45.

5) обеспечение возможности для действия закона смены поколений;

6) обеспечение приоритетов национальных интересов в разработке и осуществлении долгосрочной стратегии развития России и в текущей хозяйственной деятельности<sup>1</sup>.

Наиболее уязвимым местом доклада является то, что авторы плохо представляют механизм его практической реализации.

<sup>1</sup> См.: Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций. С. 43–46.

Они считают, что необходимо «переориентировать на инновационно-прорывной путь как частный капитал, так и государственные органы всех уровней», однако, к сожалению, не представляют как это практически сделать, как создать институциональные предпосылки для реализации их грандиозного плана. А без этого он повисает в воздухе и может остаться благим пожеланием на бумаге.

Поэтому попытаемся сформулировать тактические приоритеты на ближайшие годы. Ученые и политические движения, претендующие на лидирующую роль в российской модернизации, должны сформулировать конкретные мероприятия, которые бы обозначили общий вектор изменений, дали бы быстрый позитивный эффект и нашли бы поддержку у максимально широких кругов сограждан.

Можно предложить следующие мероприятия.

**Личная свобода.** Безусловным приоритетом является укрепление личной свободы и развитие инициативы. «У народа, не привыкшего к самостоятельной деятельности ради общего интереса, — писал Дж. Ст. Милль, — у народа, который ожидает от своего правительства соответствующих указаний и распоряжений по всем вопросам, представляющим общий интерес, способности развиты лишь наполовину»<sup>1</sup>. Для этого необходимо не только поднятие материального благосостояния (поскольку обнищавший забитый человек далеко не всегда может воспользоваться своей личной свободой), но и развитие хозяйственной инициативы. Настоящим гражданином человек является лишь в той мере, в какой он ощущает себя членом общества и вносит свой посильный вклад в реализацию общей цели нации.

### *Из истории институциональных идей*

#### **АМАРТИЯ СЕН: РАЗВИТИЕ КАК СВОБОДА**

Важной предпосылкой перехода к рыночной экономике является свобода выбора. Однако в вопросе о создании условий для свободного развития личности между исследователями нет единства мнений. С известной долей условности можно разделить концепцию свободы на позитивную и негативную, на свободу цели и свободу средств. Амартия Сен предлагает следующую классификацию свободы. Свободу как средство достижения целей он называет

---

<sup>1</sup> Милль Дж. Ст. Основы политической экономии: В 3 т. М., 1980—1981. Т. 3. С. 348.

инструментальной, а свободу, значимую саму по себе, он называет истинной свободой<sup>1</sup>. К сторонникам первой он относит Иеремию Бентама и Милтона Фридмана, к сторонникам второй: Адама Смита, Джона Стюарта Милля, Карла Маркса, Джона Роулза, Джеймса Бьюкенена, Роберта Нозика. Однако они в свою очередь могут быть разделены с точки зрения негативной и позитивной свободы (табл. 9-2).



**Амартия Сен**  
(р. 1933)

Уверенность в себе, самоуважение, чувство нужности людям, востребованности обществом является неотъемлемой предпосылкой для становления личности. Поэтому для генезиса рыночной экономики необходимо развитие свободы не только как средства, но и как цели, которая важна сама по себе. Важны и степени свободы, насколько она реализуется на уровне личности, на уровне общества и в глобальном масштабе (на международной арене). Мы

все живем во взаимосвязанном мире, и абстракция от мирового сообщества вряд ли возможна. Очевидно, что феномен слабразвитости необходимо исследовать не только внутри страны, но и на международном уровне.

Для Амартии Сена характерно комплексное понимание свободы. Он считает, что «свобода занимает центральное положение в процессе развития по двум причинам:

- 1) ценность свободы: достижения процесса развития оцениваются в первую очередь по тому, насколько расширились и окрепли права человека в обществе;
- 2) эффективность свободы: уровень развития непосредственно зависит от свободной деятельности членов общества»<sup>2</sup>.

Поэтому он рассматривает права и свободу не только как главную цель, но и как основное средство развития. «В экономике как научной дисциплине, — пишет он, — появилась тенденция фокусировать внимание не на ценности человеческих свобод, а на полезности, доходе и благосостоянии. Это сужение фокуса ведет к тому, что роль рыночного механизма не получает должного признания даже несмотря на то, что экономистов-практиков ни в коем случае нельзя обвинить в недостаточном восхвалении рынка. Проблема, однако, не в громкости похвал, а в том, за что они воздаются»<sup>3</sup>.

Достоинством анализа А. Сена является информационный подход. Он наглядно показывает, что основные недостатки утилитаристского подхода берут свое начало в информационной базе: «1) безразличие к распределению (утилитаристские расчеты игнорируют неравенство в распределении счастья), 2) пренебрежение правами, свободами и другими категориями, не связанными с полезностью (принимать во внимание счастье достаточно разумно, но это не означает, что мы согласимся быть счастливыми рабами или блаженными вассалами), 3) адаптация и изменение сознания (позиции утилитаризма в отношении индивидуального благосостояния нельзя назвать слишком устойчивыми, ибо их легко поколебать с помощью ментальных изменений и адаптивного поведения)»<sup>4</sup>.

Сен довольно критически относится и к роулзианской трактовке свободы. Он считает, что формулировка приоритета свободы носит у Дж. Роулза «довольно

<sup>1</sup> Подробнее см.: Сен А. Об этике и экономике. М., 1996.

<sup>2</sup> Сен А. Развитие как свобода. М., 2004. С. 22.

<sup>3</sup> Там же. С. 44.

<sup>4</sup> Там же. С. 80.



Таблица 9-2

## Концепции свободы

Свобода	Негативная (свобода от принуждения)	Позитивная (возможность делать, возможность быть)
Инструментальная (средство достижения целей)	Милтон Фридман	Иеремия Бентам
Истинная (значима сама по себе)	Джеймс Бьюкенен, Джон Роулз, Джон Стюарт Милль, Роберт Нозик	Адам Смит, Карл Маркс

*Источник:* Sen A. K. Food and Freedom // Word Development. 1989. Vol. 17. No. 6. P. 769—781.

умеренный характер» и не имеет того абсолютного превосходства, без которого реализация всех других свобод становится невозможной. Для того чтобы это доказать, он подробно анализирует проблему бедности и голода. Он наглядно показывает, что реальная бедность зависит не только от низкого дохода, но прежде всего от недостатка возможностей, поэтому его подход позволяет взглянуть на эту проблему совершенно с другой стороны.

Проблема неравенства, считает А. Сен, связана в первую очередь с вопросом распределения фундаментальных свобод и возможностей. Однако чтобы их учесть, необходим не узко экономический, а более широкий социально-экономический и даже политический подход к проблеме.

Сен наглядно показывает, что «острота экономических нужд скорее усиливает — а не умаляет — актуальность политических свобод. Три следующих соображения призваны подтвердить исключительную роль фундаментальных политических и гражданских прав:

1) непосредственное значение таких прав и свобод в создании базовых потенциальных возможностей личности (включая участие в политической и общественной жизни);

2) их инструментальная роль, направленная на то, чтобы политики обратили должное внимание на прозвучавшие заявления и требования общественности (в том числе требования об удовлетворении экономических потребностей);

3) их конструктивная роль в концептуализации «потребностей» (включая понимание «экономических потребностей» в социальном контексте)<sup>1</sup>.

Он наглядно показывает, что свободная позиция в демократической стране, независимые СМИ способны вынудить любое правительство принять своевременные эффективные шаги по предотвращению голода, и наоборот: ничего подобного не происходит в странах, где отсутствуют элементарные демократические свободы.

Необходимо формирование национально ориентированного ведущего слоя общества. Не секрет, что в 1990-е гг. сложилась

<sup>1</sup> Сен А. Развитие как свобода. С. 171.

так называемая офшорная аристократия, которая перевела свои капиталы в зарубежные страны. Не удивительно, что такая страна, как Кипр, вышла в начале XXI в. на одно из первых мест по вывозу капитала в Россию. В действительности это — российский капитал, который находится в подобного рода офшорных зонах. Беда не только в бегстве капитала; беда в том, что наша бизнес-элита не превращается в национальную буржуазию и связывает свое будущее с зарубежными странами.

Другой составной частью национально ориентированного ведущего слоя общества является бюрократия, которая лишь постепенно превращается из советской номенклатуры в компетентных государственных служащих — неотъемлемую часть современного западного общества.

В формировании национальной элиты важную роль должна сыграть передовая система образования и культура. К сожалению, и здесь существует много проблем. В настоящее время происходит расслоение российских вузов, которые усиливают и воспроизводят дифференциацию постсоветского общества. Даже в Советском Союзе существовало больше возможностей для представителей региональных центров пробиться на вершину пирамиды.

**Социальная справедливость.** Реализации социальной справедливости будут способствовать:

- улучшение жилищных условий россиян, неуклонное повышение их благосостояния, развитая система долгосрочного кредитования, последовательное противодействие экономической преступности в жилищном строительстве и меры по стимулированию конкурентоспособности жилищного строительства;
- создание среднесрочной программы повышения доходов ряда работников государственной службы — учителей, врачей, работников правоохранительных органов (акцент надо делать не на немедленном повышении, а на стабильном росте доходов, связанном с показателями эффективности их работы);
- введение более строгих наказаний за коррупцию должностных лиц, внедрение принципа круговой поруки (при выявлении факта коррупции должны строго проверяться все ближайшие коллеги взяточника и задерживаться их служебный рост);
- повышение прозрачности доходов. Для выполнения этого условия высшие должностные лица и ведущие предприниматели

ли должны публично (в Интернете) размещать информацию о своем личном имуществе;

- поощрение меценатства. Меценатство предпринимателей в пользу организаций культуры и науки должно получить государственную поддержку в виде освещения этих PR-мероприятий в СМИ и налоговых льгот.

**Экономическая дееспособность.** Полученные от продажи топлива и сырья средства можно было бы использовать для развития передовых технологий.

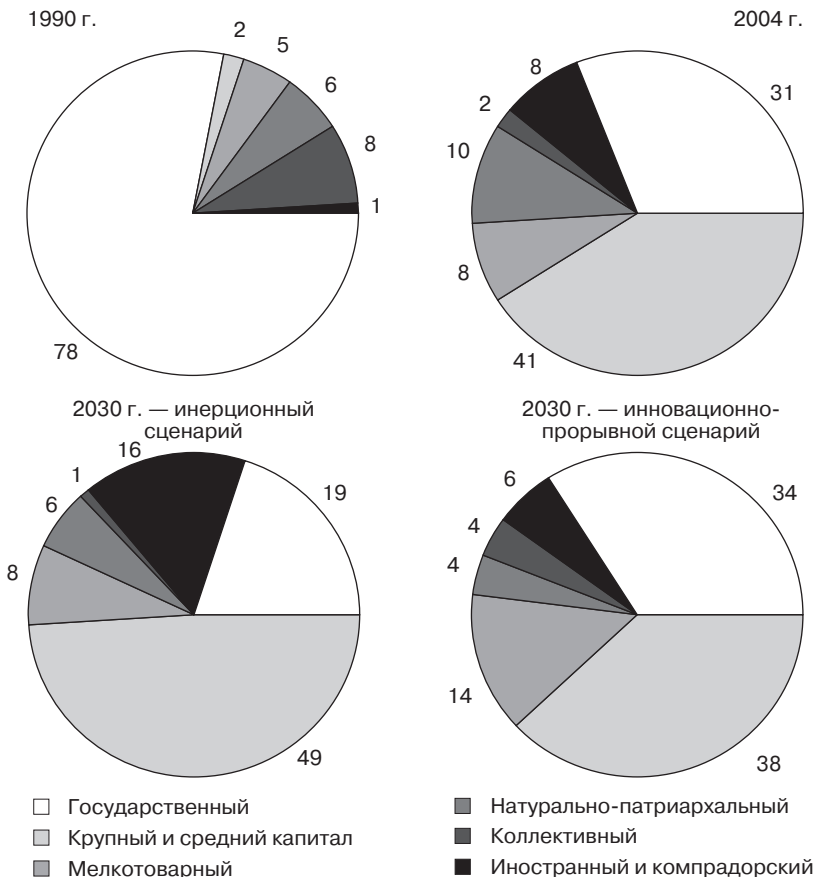
Авторы названного Прогноза считают, что при инерционном сценарии развития государственный уклад сократится с 31% в 2004 г. до 19% в 2030 г., а доля среднего и крупного капитала возрастет с 41% в 2004 г. до 49% в 2030 г. и присутствие иностранного капитала удвоится (с 8 до 16% соответственно, рис. 9-10).

При реализации инновационно-прорывного сценария развития доля государственного уклада возрастет к 2030 г. до 34%, крупного и среднего капитала — сократится до 38%, доля иностранного капитала сократится до 6%, а мелкотоварный уклад вырастет с 8 до 14%. Это означает, что ведущую роль в реализации инновационного сценария развития страны авторы Прогноза — академики РАН отводят государству. Оно, по их мнению, должно взять на себя основную часть расходов как в производственной, так и в социальной сфере, выступить в качестве стратегического инвестора в ключевых отраслях экономики.

Однако далеко не все столь оптимистично оценивают тенденцию к огосударствлению экономики. Американские ученые М. Портер и К. Кетелс также понимают, что усиление государства неизбежно. Но они отводят ему иную роль. Они считают, что главная роль государства заключается в укреплении макроэкономического, политического, правового и социального компонентов институциональной среды. С их точки зрения, необходимо:

- создать эффективную и независимую систему юридических учреждений;
- улучшить функциональные возможности и профессионализм государственных учреждений и
- следовать принципам обеспечения конкуренции для улучшения качества коммунальных и социальных услуг.

Это означает, что «государству нужно отказаться от вмешательства в судопроизводство, даже когда его не устраивают принимае-



**Рис. 9-10.** Прогноз динамики институциональной структуры экономики России по укладам, %

*Источник:* Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций. М., 2006. С. 35.

мые решения»<sup>1</sup>. Считая порочной сохраняющуюся практику чрезмерного участия государства в управлении предприятиями, они считают, что «необходимо повысить прозрачность, профессионализм и эффективность административного контроля»<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Портер М., Кетелс К. Указ. соч. С. 82.

<sup>2</sup> Там же. С. 84.

Они предлагают также систему мер по повышению уровня конкуренции в экономике с целью оптимизации и ограничения роли правительства в хозяйственной сфере. Для этого, по их мнению, необходимо активизировать процесс международной торговли и инвестирования иностранного капитала, а также поощрять конкуренцию между регионами. Экономические связи, сложившиеся с ближним зарубежьем, Портер и Кетелс считают непродуктивными. Россия могла бы выиграть, установив взаимовыгодные экономические связи со всеми близлежащими странами. Для установления этих связей отнюдь не обязателен федеральный уровень. «Следует поощрять регионы, — пишут они, — сотрудничать с прилегающими странами... Необходимо дать регионам и муниципальным образованиям возможность самостоятельно заключать взаимовыгодные соглашения без чрезмерного вмешательства федеральных властей»<sup>1</sup>.

### 9.3.2. Стратегические задачи

Долгосрочные тенденции российской экономики авторы названного выше Прогноза связывают с переходом к новому поколению техники. Это предполагает, по мысли авторов, смену пятого технологического уклада шестым (рис. 9-11). Шестой означает переход к нанотехнологиям, разработку альтернативных видов энергетики (включая водородную), более активное участие в глобальных информационных сетях, развитие биотехнологии растений, животных, лекарств. Внедрение этих технологий позволит постепенно изменить технологическую структуру экономики России (рис. 9-12, 9-13).

В результате доля третьего технологического уклада упадет с 35% в 2000 г. до 4% в 2030 г., четвертого — с 54 до 35% соответственно. И наоборот, доля пятого технологического уклада вырастет в 10 раз с 4% в 2000 г. до 40% в 2030 г., возникнет шестой технологический уклад, доля которого в валовом выпуске достигнет в 2030 г. 20%.

Такой итог может быть достигнут в результате реализации системы национальных инновационных проектов и программ. Авторы Прогноза предлагают четыре инновационные программы:

- 1) социально-инновационную программу;

---

<sup>1</sup> Портер М., Кетелс К. Указ. соч. С. 80.



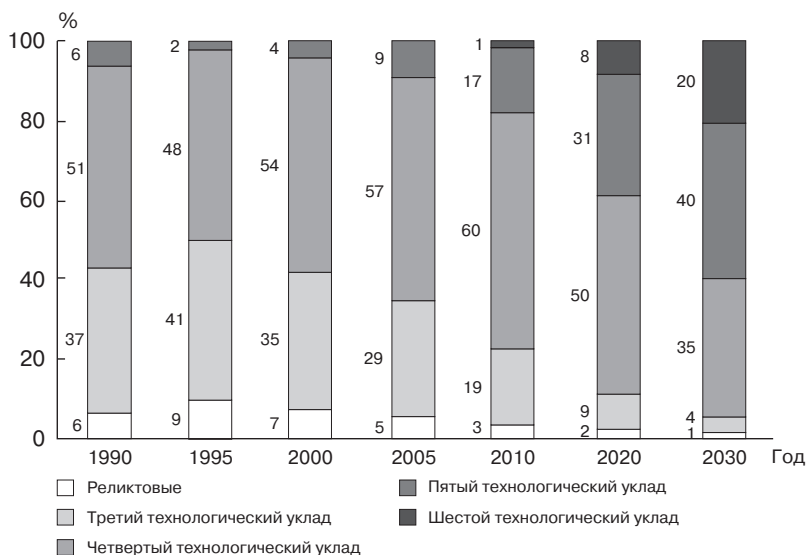
**Рис. 9-11.** Базовые направления технологических укладов

*Источник:* Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций. М., 2006. С. 24.

- 2) модернизацию машиностроения и оборонно-промышленного комплекса;
- 3) энергоэкологическую программу;
- 4) программу возрождения и повышения конкурентоспособности агропромышленного сектора.

Попробуем сформулировать стратегические приоритеты на ближайшее десятилетие. Эти приоритеты должны указывать желаемые изменения самых общих «правил игры», которые воспринимаются и как цель, и как средство ее достижения. Рассмотрим их также с точки зрения личной свободы, социальной справедливости и экономической дееспособности. Охарактеризуем каждое из этих направлений подробнее.

**Личная свобода.** Для развития личной свободы необходимо прежде всего укрепление доверия между субъектами. Современные экономисты и социологи называют фундаментальными институтами именно доверие между гражданами и доверие граждан к социально-экономическим организациям (государству, банкам и т. д.). Также важную роль играют развитие гарантий



**Рис. 9-12.** Прогноз динамики технологической структуры экономики России (инновационно-прорывной сценарий, по технологическим укладам, доля в валовом выпуске в ценах производителей, %)

*Источник:* Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций. М., 2006. С. 29.

частной собственности и систематическая экономическая политика, содействующая свободе.

Не следует воспринимать всякое усиление государства как покушение на личную свободу. Если государство создает равные для всех правила игры, защищает малообеспеченные слои населения, требует честной уплаты налогов, добивается своевременной выплаты пенсий и зарплат, то в этом трудно усмотреть покушение на демократию.

**Социальная справедливость.** Институциональные приоритеты должны суммироваться каким-то емким и многозначным лозунгом, который был бы привлекателен для россиян разной идеологической ориентации. Возможны, скажем, следующие варианты:

- «Поставить рыночное хозяйство на службу социальному»;
- «Бедными можно быть поодиночке; чтобы достойно жить, мы должны действовать сообща»;



**Рис. 9-13.** Система национальных инновационных проектов и программ

*Источник:* Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций. М., 2006. С. 30.

- «Основа России — средний класс»;
- «Сломать административные барьеры, создать общественный контроль»;
- «Стимулировать “региональные локомотивы роста”»;



- «Осуществлять адресную поддержку уязвимых регионов и обеспечение в них условий для улучшения качества жизни населения как одного из критериев целостности России».

**Экономическая дееспособность.** Для повышения экономической дееспособности можно предложить следующий набор институциональных приоритетов.

- Создание и поддержание конкурентного порядка, усиление антимонопольной деятельности.

- Переключение приоритетов хозяйственной деятельности с рентоискательной на производительную деятельность и повышение имиджа честного предпринимательства. В 1990—2000-е гг. доход предпринимателей (особенно высшего звена) сильнее зависел от их участия в «политических играх» и от элементарной коррупции, чем от совершенствования производства. В результате российские бизнесмены приобрели крайне негативную репутацию «легальных преступников», и рядовые россияне одобряют любые меры по «раскулачиванию». Чтобы бизнес завоевал уважение россиян, необходимо минимизировать коррупцию и ввести лоббизм в правовые рамки.

- Независимость страны от внешнего экономического давления. Следует добиваться независимости от «нефтедолларов» и от зарубежных кредиторов (типа МВФ). При этом категорически не следует отказываться ни от экспорта нефти и газа, ни от использования зарубежных кредитов. Речь идет о том, чтобы никакие зарубежные события и организации не могли оказывать существенного влияния на выбор россиянами путей развития своей страны.

- Проведение разумного протекционизма в переходный период. Защита национальной промышленности и в связи с этим оправданность мер по защите внутреннего рынка, особенно в переходный период, пока хозяйственное развитие в стране не набрало необходимый темп.

- Рост привлекательности России для притока из-за рубежа работников. В ближайшие годы Россия обречена жить под дамокловым мечом «демографической катастрофы» — сокращения числа граждан в трудоспособном возрасте. Поэтому одним из важнейших приоритетов должно быть расширение использования иностранной рабочей силы — главным образом, из ближнего зарубежья.

- Развитие интеграционных отношений со странами ближнего зарубежья (экономическое восстановление единого пост-

советского пространства). Во всем мире укрепляются интеграционные блоки, экономически объединяющие страны с общими границами и с общими проблемами развития (ЕС, НАФТА, АТЭС). Дезинтеграция постсоветского пространства должна смениться интеграцией. Россия не собирается покушаться на политическую независимость Украины, Казахстана, Белоруссии и др., но должна твердо держаться курса на их экономическое объединение.

В качестве лозунгов возможны следующие варианты:

- «Россия учится у Запада и Востока, с тем чтобы быть самобытной евразийской экономической державой»;
- «Немцы создали эффективную модель социального рыночного хозяйства XX века, россияне создадут эффективную модель социального рыночного хозяйства XXI века»;
- «Россия будет изменяться, не изменяя себе».

## Заключение. Возможные сценарии развития

Развитие России теоретически возможно в трех направлениях: с преобладанием роли государства, олигархии или с созданием условий для укрепления и развития мелкого и среднего бизнеса. Назовем эти варианты условно:

- государственный капитализм;
- олигархический капитализм;
- конкурентный капитализм.

Развитие по пути **государственного капитализма** означает всеобъемлющее вмешательство государства в экономику, усиление централизованного перераспределения ресурсов, ограничение свободы предпринимательских и инвестиционных решений (как центром, так и региональными властями), дозированная открытость экономики и ставка на максимизацию роста на базе ограниченного круга отраслей.

Все дело заключается в том, какие функции в условиях государственного капитализма будет выполнять правительство. В государстве, условно названном производящим, правительство будет увеличивать свое присутствие в экономике. В «государстве защищающем» правительство будет стараться создать предпосылки для развития рынка и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Для развития «государства защищающего» необходимо повысить прозрачность, профессионализм и эффективность административного контроля.

В случае реализации сценария **олигархического капитализма** произойдет дальнейшее укрупнение компаний и рост отраслевой концентрации, относительно значимое присутствие крупных иностранных компаний на российском рынке, делегирование государством принятия хозяйственных решений крупным компаниям, но на условиях политического согласования в рамках «промышленной политики», сочетание открытости экономики с селективными протекционистскими мерами. В этом случае роль государства минимизируется, и оно уйдет в тень, предоставляя возможность развиваться тем тенденциям, которые сложились в России в 1990-е гг.

При реализации сценария **конкурентного капитализма** государство сохранит сильную регулирующую политику в сфере формирования, поддержания и совершенствования условий хозяйствования, содействия конкуренции, поддержки малого и среднего бизнеса, максимально устранившись из сферы принятия предпринимательских решений, перераспределение ресурсов (кроме социального перераспределения) будет возложено на рыночно-конкурентные механизмы, будет проводиться политика открытых рынков при четких правилах и ответственности субъектов. Стремление развивать эту модель было характерно для первых российских демократов, однако им не хватило сил остановить тенденции концентрации производства и капитала, которые рано или поздно ограничили конкурентные потенции рыночной экономики. Чистую конкуренцию быстро сменила монополистическая конкуренция, а ее в ряде отраслей сменила олигополия.

Однако даже реализация этих сценариев возможна в различных институциональных формах.

Их влияние на политику будет различаться в зависимости от ряда обстоятельств. В зависимости от укрепления или ослабления вертикальной модели политического управления возможны следующие варианты:

- авторитаризм — демократия, «управляемая демократия»;
- протекционизм — фритредерство;
- закрытое — открытое общество;
- современно либеральное — классически либеральное направление развития.

В зависимости от развития политического федеративного устройства возможны усиление централизма или развитие федерализма, ослабление или усиление региональной власти. В результате будет реализована либо преимущественно административная либо либеральная модель.

Однако и в этом случае роль политических организаций может быть различной. Возможно ослабление или усиление роли партий и их влияния на принятие значимых решений. В настоящее время ярко выражена тенденция к укреплению однопартийной системы, однако, как показывает исторический опыт, это характерно для стран с неустойчивой демократией.

Слабостью парламентских систем является неустойчивость коалиций. Наличие большого числа партийных фракций приводит к тому, что коалиции нередко распадаются. Парламент-

ская система правления оказалась наиболее эффективной в индустриально развитых странах. И наоборот, мы должны сделать неутешительный вывод о том, что никакие формы демократии не эффективны в странах «третьего мира».

Время покажет, закрепится ли однопартийная система в России или ей на смену придет двухпартийная. В условиях президентской системы возникновение устойчивой многопартийной системы менее вероятно.

В последнее время предпринимаются шаги по повышению роли гражданского общества, однако насколько успешно будут выражены интересы различных социальных групп, покажет время. Совершенно очевидно, что во многих странах (например, в Великобритании, Франции, Японии) большую роль сыграли профсоюзы. В ряде стран (например, в Германии) важную роль играют союзы предпринимателей, а также политические организации малого и среднего бизнеса.

Важно, чтобы экономическая политика была понятной гражданам, а политики сумели убедить людей в ее правильности. Необходимо, чтобы политика была последовательной, открытой и честной. К тому же она должна быть правильно выстроена тактически, т. е. ориентироваться не только на долгосрочный конечный результат, но и доказывать свою эффективность в разумные, с точки зрения ожидания населения, сроки. Только в этом случае мы сумеем реализовать те возможности, которые предоставляет нам история.

**Приложение**

**Распределение субъектов РФ**  
**по экономическим регионам**

Экономические регионы	Субъекты РФ	
1. Центральный	г. Москва, Брянская область, Владимирская область, Вологодская область, Ивановская область, Калужская область, Костромская область,	Московская область, Рязанская область, Смоленская область, Тверская область, Тульская область, Ярославская область
2. Центрально-Черноземный	Белгородская область, Воронежская область, Курская область,	Липецкая область, Орловская область, Тамбовская область
3. Северо-Западный	г. Санкт-Петербург, Республика Карелия, Калининградская область,	Ленинградская область, Псковская область, Новгородская область
4. Северный	Республика Коми, Архангельская область,	Мурманская область, Ненецкий автономный округ
5. Южный	Республика Адыгея, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Республика Северная Осетия – Алания, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика,	Чеченская Республика, Краснодарский край, Ставропольский край, Астраханская область, Волгоградская область, Ростовская область
6. Поволжский	Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Кировская область,	Нижегородская область, Пензенская область, Самарская область, Саратовская область, Ульяновская область

*Окончание приложения*

Экономические регионы	Субъекты РФ	
7. Уральский	Республика Башкортостан, Пермский край, Оренбургская область,	Свердловская область, Челябинская область
8. Западно-Сибирский	Республика Алтай, Алтайский край, Кемеровская область, Курганская область, Новосибирская область, Омская область,	Томская область, Тюменская область, в том числе Ханты-Мансийский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ
9. Восточно-Сибирский	Республика Бурятия, Республика Тыва, Республика Хакасия, Красноярский край, Иркутская область (включая Усть-Ордынский Бурятский автономный округ),	Читинская область, в том числе Агинский Бурятский автономный округ (с 1 марта 2008 г. — Забайкаль- ский край)
10. Дальневосточный	Республика Саха (Якутия), Камчатский край, Приморский край, Хабаровский край, Амурская область,	Магаданская область, Сахалинская область, Чукотский автономный округ, Еврейская автономная область

*Составлено по:* Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М., 2008. С. 145—163.

## Summary

In chapter 1 the author analyze A. Gershenkron concept about echelons of capitalism development is made, he shows features of formation of market economy in Russia.

The 2nd chapter is devoted to the institutional analysis of economic subjects of Post-Soviet Russia. Non-market households forms of adaptation to the market, a paternalism and racket, launch and falling of barter economy, and also decline of statehood and private property formation are analyzed.

In the 3rd chapter processes of privatization is investigated and author also shows what measures are promote to this process and what are not.

The 4th chapter is devoted to the problems of re-structuring of natural monopolies. Traditional and modern models of regulation of natural monopolies and the mechanisms of pricing in the conditions of this market structure are considered. Features Russian gas industry development and reforms in the RAO «UES» and AO «Russian Railways» are analyzed in details.

In the 5th chapter it is considered the basic macroeconomic trends typical for the post-socialist countries, the macroeconomic environment of the Russian business, dynamics of the basic macroeconomic indicators both in Russia and in East and the Central Europe, the Baltic States, Mongolia and the CIS is analyzed. In special section non-uniformity of regional development of federal districts and separate subjects of the Russian Federation are analyzed.

The 6th chapter is devoted tendencies social and political development. Here it is considered, how preferences of the Russian voters in 90th have changed. Special session describe what interrelation of economic and political monopolism in the Russian regions (so called «administrative resources»). Role of mass-media freedom in effective politician formation is also analyzed by author.

In the 7th chapter are analyzed advantages and disadvantages of economic specialization of Russia in the globalized world. In this chapter are summarized the analysis to the closed economy. Author consider that comparative advantages theory has limited possibilities of application for the developing countries. In this chapter author



analyzed the place of Russia in the international division of labour. He also shows pluses and minuses of the Russian foreign trade specialization.

In the 8th chapter questions of Russian movement to a postindustrial society are investigated. Author criticized existing views about Russian development in the future. Preconditions of human and social capital formation in the XXI century are analyzed.

In the 9th chapter strategy and tactics of the Russian modernization are considered. Conditions which will promote development of freedom, economic capacity and social justice are shown. Actually the chapter is devoted possible scenarios of development of modern Russia till 2020. Arguments pro and contra movements of Russia by the way of competitive, oligarchic and state capitalism are analyzed.

Development of Russia is theoretically possible in three directions: with prevalence of a role of the state, oligarchies and creation of conditions for strengthening and development of small average business. These variants could be called:

- State capitalism;
- Oligarchic capitalism;
- Comparative capitalism.

Development by the way of the state capitalism means universal intervention of the state in economy, strengthening of the centralized redistribution of resources, restriction of enterprise freedom and investment decisions (both the centre, and the regional authorities), the dosed out openness of economy and the rate on growth maximization on the basis of the limited circle of branches.

It is important to understand what functions in the conditions of the **state capitalism** will be carried out by the government. The state could be divided (according to J. Buchanan) on making state and protecting state. The first will increase the presence at the economy, the second will try to create preconditions for development of the market and increase of competitiveness of national economy.

For development of the protecting state it is necessary to raise a transparency, professionalism and efficiency of the administrative control.

On the contrary, in case of the **oligarchic capitalism** scenario realization there will be a further integration of the companies and growth of branch concentration. The consequences of this scenario could be rather significant presence of the large foreign companies in the Russian market, delegation by the state of acceptance of economic decisions to the large companies. It could be provided in terms

of the political coordination in frameworks of «the industrial policy». For the oligarchic capitalism is typically of combination of an openness of economy to selective protectionist measures. In this case the role of the state is minimized. It gives a possibility to develop to those tendencies which have developed in Russia in 90e years.

In case of the **competitive capitalism** scenario state keeps the strong regulating policy in sphere of formation, maintenance and perfection of conditions of managing, assistance of a competition and support of small and average business. The state is eliminated from sphere of acceptance of enterprise decisions, redistribution of resources (except social redistribution) as much as possible. The role market competitive mechanism is growing. The policy of the open markets is spent at accurate rules and responsibility of subjects in this scenario. The aspiration to develop this model was characteristic for the first Russian democrats, however they did not have enough forces to limit tendencies of manufacture concentration and the capital which have limited sooner or later competitive potentialities of market economy. The perfect competition was quickly replaced by a monopolistic competition, and it in a number of branches was replaced by oligopoly.

However even realization of these scenarios is possible in various institutional forms. Their influence on a policy will differ depending on variety of circumstances. Depending on strengthening or easing of vertical model of political management, following variants are possible:

- Authoritarianism — democracy, «managed democracy»;
- Protectionism — free trade policy;
- Closed — opened society;
- Modern liberal — Classical liberal tradition.

Depending on development of the political federal device strengthening of centralism or federalism development, easing or strengthening of the regional power are possible. As a result it will be realized mainly administrative or liberal model.

However in this case the various role of the political organizations is possible. Easing or strengthening of a role of parties and their influence on acceptance of significant decisions is possible. Now the tendency to one-party system strengthening, however is brightly expressed as shows historical experiment these are the countries with unstable democracy.

Weakness of parliamentary systems is in coalitions instability. Presence of a great number of party fractions leads to that they quite

often break up. The parliamentary system of board has appeared the most effective in industrially developed countries. And on the contrary, we should draw an unfavorable conclusion that any forms of democracy are inefficient in Third World countries.

Time will show, whether to be fixed an one-party system in Russia or the two-party system will come to change it. In the conditions of presidential systems, occurrence stable multiparty systems less possibly.

Recently steps after increase of a role of a civil society are undertaken. However the time will show how many steps will manage to express interests of various social groups. It is absolute clear that in many countries (for example to Great Britain, France, Japan) trade unions have played a big role. In a number of the countries (for example in Germany) the important role is played by the unions of businessmen, and also the political organizations of small and average business.

It is important to make economic policy more clear to citizens. Politicians should managed to convince people of its correctness. It is necessary, that the policy was consecutive, opened and fair. Besides it should be built correctly and tactically, i.e. be guided not only on long-term, an end result but also to prove the efficiency in reasonable, from the point of view of population expectations and time terms. Only in this case Russia will realize those possibilities which are represented to it by the history.

## Contents

<b>Introduction</b> .....	9
<b>Chapter 1. Echelons of Capitalism Development</b> .....	40
<b>1.1. The First Echelon, Which Has Gone Out</b> .....	41
<b>1.1.1. Institutional Prerequisites of Market Economy</b> .....	41
<b>1.1.2. So Called Previous Accumulation of Capital</b> .....	48
<b>1.1.3. Capitalism Genesis in England and Spain: Comparative Analysis</b> .....	52
<b>1.2. The Second Echelon, from Which We Have Fallen Behind</b> .....	57
<b>1.2.1. Power-Property and Its Specifics in Russia</b> .....	58
<b>1.2.2. Typical Characteristics of Russian National Mentality</b> .....	64
<b>1.2.3. Villeinage Capitalism as a Result of Path Dependence</b> .....	73
<b>1.3. «On Whistle Stop» of Administrative Command System</b> .....	78
<b>1.3.1. Becoming of Administrative Command System</b> .....	78
<b>1.3.2. Monopolization of Industries</b> .....	86
<b>1.3.3. Deficit Economy and Its Shadow</b> .....	89
<b>1.3.4. Up and Down of Soviet Bureaucracy</b> .....	94
<b>1.3.5. The Third Echelon Neighbors</b> .....	107
<b>Chapter 2. Economic Subjects of Post Soviet Russia</b> .....	110
<b>2.1. Households: Non Market Adjustments to the Market</b> .....	110
<b>2.2. Firms: Economic of Individuals, Paternalism and Racket.</b> <b>Up and Down of Barter</b> .....	123
<b>2.3. Statehood Regress and Private Property Becoming</b> .....	130
<b>2.3.1. Stage 1: Nomenclative Privatization (1988–1992)</b> .....	137
<b>2.3.2. Stage 2: Trying of Private Property System Creation</b> <b>(1992–2000)</b> .....	138
<b>2.3.3. Stage 3: The Process of Institutionalization</b> <b>of New Power-Property (2001–2008)</b> .....	144
<b>Chapter 3. What it Have Been Done and What It Haven't on the Way</b> <b>to Market Economy</b> .....	150
<b>3.1. Back to Private Ownership or On to Private Ownership</b> .....	150
<b>3.1.1. Residual State Property</b> .....	150
<b>3.1.2. Back to Private Ownership</b> .....	152
<b>3.1.3. On to Private Ownership</b> .....	162

3.2. Business at the Beginning of XXI Century or How Reforms Should be Implemented .....	169
<b>Chapter 4. Problems of Natural Monopolies Restructing .....</b>	<b>194</b>
4.1. The Main Features of Natural Monopolies .....	195
4.1.1. Natural Monopolies Definition .....	195
4.1.2. Natural Monopolies Regulation .....	200
4.1.3. Special Features of Pricing in Natural Monopolies Conditions	203
4.1.4. Tariffs .....	205
4.2. Special Features of Russian Gas Industry Development .....	207
4.2.1. The Market of Natural Gas Nowadays .....	207
4.2.2. Special Features of Natural Monopolies in Gas Industry .....	210
4.2.3. The Reforms .....	212
4.3. Electrical Energy Industry: Regulation and Competition .....	214
4.3.1. A Short History of Electrical Energy Industry .....	214
4.3.2. Economic Characteristics .....	215
4.3.3. The Main Models of Competition Development .....	218
4.3.4. The Problems of Modernization of the Worlds Largest Energy Company .....	219
4.4. General and Specific Traits of Railway Transport Development .....	223
4.4.1. Present Situation of Railway Transport .....	223
4.4.2. The Problem of Modernization of JSC «Russian Railways» .....	225
4.4.3. Future Plans of Company Modernization .....	229
<b>Chapter 5. Macroeconomic Environment of Russian Business .....</b>	<b>234</b>
5.1. Macroeconomic Trends of Transition Economy .....	234
5.2. Dynamics of Russian Macroeconomic Indicators in Post Soviet Period .....	243
5.3. Inequality of Russian Regional Development .....	251
<b>Chapter 6. The Main Tendencies of Social and Political Development .....</b>	<b>260</b>
6.1. Have Russian Voters Preferences Changed? (90s experience) .....	260
6.1.1. Tendencies of Changing of Russian Voters Preferences: Hotteling—Downs Model .....	260
6.1.2. Deflection of Preferences in Elections Mirror .....	265
6.2. Number of Vice Prime—Ministers as Indicator of Situation in Russian Economy in 1992—2004 years .....	267
6.2.1. Reverse Part of Weak Cabinet of Ministers .....	267
6.2.2. A Short History of Appointments and Demission of Russian Government .....	270
6.2.3. Correlation between Number of Vice Prime—Ministers and Macroeconomic Indicators .....	273

6.3. Correlation between Economic and Political Monopoly in Russian Regions: Administrative Recourse and Forms of Its Demonstration	283
6.3.1. Factors, Creating Administrative Resource	283
6.3.2. Administrative Resource as a Display of Political Market Imperfection	285
6.3.3. Administrative Resource as a Factor of Political Monopoly Creation	289
6.4. Is the Forth Power Existing in Russia or Not?	293
6.4.1. Has Freedom of Discussion Appeared in Russia?	293
6.4.2. Role of Mass Media in Effective Politician Forming	298
<b>Chapter 7. Russia in the Global World: Light and Shadow of Economic Specialization</b>	304
7.1. Results of Closed Economy Analysis	304
7.2. Open Economy: Neoclassical Theory of Comparative Advantages	309
7.3. Pluses and Minuses of Russian Foreign Trade Specialization	313
<b>Chapter 8. Russia on the Way to Post Industrial Society: Miffs and Reality</b>	328
8.1. Theory of Post Industrial Society	329
8.1.1. At The Beginning: Torstein Veblen	329
8.1.2. Classics of Post Industrial Society	331
8.1.3. Post Industrial Society: a Great Future of Civilization?	344
8.2. Theory of Human Capital	346
8.2.1. A Man in Management Theories	348
8.2.2. Role of Individuals Increasing in «Economics»	355
8.2.3. A Man in a Mirror of «New Economic History»	360
8.3. Problems of Human Capital Development in Russia	363
8.3.1. Human Development Index: Russian Place in the World	363
8.3.2. Russia: Level and Structure of Human Development	370
8.3.3. Reasons of Low Effective of Human Capital in Russia	375
<b>Chapter 9. Strategy and Tactics of Russian Modernization</b>	398
9.1. Theory and Practice of Social Market in Germany	398
9.1.1. Theory of Social Market Order	398
9.1.2. Practice of Social Market Order	403
9.1.3. Recommendations for Russia: Typical Mistakes in Priorities Choosing	406

---

<b>9.2. Advantages and Disadvantages of the «Concept of Long-Term Social-Economic Development of Russia»</b> .....	409
<b>9.3. Tactic and Strategic Priorities</b> .....	421
<b>9.3.1. Tactic Priorities</b> .....	421
<b>9.3.2. Strategic Priorities</b> .....	429
<b>Conclusion. Possible Scenarios of Development</b> .....	435
<b>Attachment</b> .....	438
<b>Summary</b> .....	440
<b>Contents</b> .....	444

*Рустем Махмутович Нуреев*  
**Россия: особенности институционального развития**

**Юридическое издательство НОРМА**  
101990, Москва, Колпачный пер., 9а  
Тел./факс (495) 621-62-95. E-mail: [norma@norma-verlag.com](mailto:norma@norma-verlag.com)  
Internet: [www.norma-verlag.com](http://www.norma-verlag.com)

Редактор *М. Л. Шацкая*  
Корректор *З. И. Тарасова*  
Художник *С. С. Водчиц*  
Верстка: *А. Ю. Виноградов*

Подписано в печать 23.03.09  
Формат 60×90/16. Бумага офсетная  
Гарнитура «Таймс». Печать офсетная  
Усл. печ. л. 28,00. Уч.-изд. л. 22,10  
Тираж 1500 экз. Заказ №

---

**По вопросам приобретения книг обращайтесь:**

**«Издательский Дом ИНФРА • М»** —  
официальный дистрибьютор Издательства НОРМА  
(опт, розница, книга — почтой, доставка)  
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в  
Тел.: (495) 363-42-60 (многоканальный);  
(495) 363-42-60 доб. 215 (справки о наличии);  
(495) 363-42-60 доб. 247 (книга — почтой);  
(495) 363-42-60 доб. 251 (заключение договоров);  
Факс: (495) 363-92-12  
E-mail: [books@infra-m.ru](mailto:books@infra-m.ru). Internet: [www.infra-m.ru](http://www.infra-m.ru)

**Центр комплектования библиотек**  
119019, Москва, ул. Моховая, д. 16, корп. К  
Российская государственная библиотека  
Тел.: (495) 202-93-15

**Книжный супермаркет «Библиосфера»**  
(розничная продажа)  
м. «Пролетарская», ул. Марксистская, д. 9  
Тел.: (495) 670-52-17, 670-52-18, 670-52-19  
[www.bibliosfera-ddk.ru](http://www.bibliosfera-ddk.ru)

---