

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГРУПП ИНТЕРЕСОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ¹

Окончание (начало см.: Т. 4. № 5. 2003)

Яковлев Андрей Александрович

Государственный университет – Высшая школа экономики

E-mail: matesha@hse.ru

2. Социальная база реформ в России: взаимодействие интересов и их эволюция

В предыдущем разделе мы постарались показать основные подходы к анализу социальной базы реформ в ранее проведенных исследованиях. По итогам этого обзора, на наш взгляд, можно выделить ряд вопросов, оставшихся пока без ответа.

Применительно к рассмотренным моделям социальных взаимодействий в переходной экономике не вполне ясными оказываются причины выхода конкретной страны (или группы стран) на определенную траекторию реализации реформ, а также пути выхода из ловушек «частичных реформ» и «политической поляризации». Здесь, на наш взгляд, большое значение имеют стартовые различия в социальной и институциональной структуре разных стран с переходной экономикой, и в первом параграфе данного раздела мы более подробно на них остановимся. При этом мы не ставим своей целью еще подтвердить справедливость идеи зависимости от выбранного пути [path dependence]. Такой анализ представляется нам важным потому, что указанные различия до сих пор оказывают свое влияние на поведение участников социальных взаимодействий, и их необходимо учитывать при рассмотрении эволюции интересов основных групп игроков на экономической и политической сцене.

Применительно к анализу эволюции элит мы попытаемся дать свое объяснение тем структурным сдвигам, которые имели место в начале 1990-х гг. и которые по-разному интерпретируются экспертами. Однако вопрос о преемственности или обновлении элит сегодня, на наш взгляд, уже не является столь принципиальным. Более важен вопрос о механизмах взаимодействия бизнеса и власти (и, соответственно, политической и деловой элит), поскольку с учетом слабости политической демократии и гражданских организаций в России именно государство и крупный бизнес оказываются ключевыми игроками, определяющими перспективы развития экономики и общества.

¹ Данная статья написана в рамках исследовательского проекта, поддержанного фондом Александра фон Гумбольдта в рамках Программы стипендий федерального канцлера ФРГ в 2002–2003 гг. Автор признателен Центру исследований Восточной Европы (Бремен) за содействие в реализации данного проекта. Многие идеи данной статьи были сформулированы в плодотворных дискуссиях с Е. Кузнецовым, которому автор выражает свою признательность. Автор благодарен за замечания и комментарии к предшествующим версиям данной статьи, высказанные Я. Паппэ, Х. Пляйнесом, О. Шкаратаном, В. Гимпельсоном и Х. Шредером, а также участниками научного семинара Центра исследований Восточной Европы (Бремен) и участниками международной научной конференции ГУ–ВШЭ «Модернизация экономики России: социальный контекст».

В этом контексте, по нашему мнению, недостатком более ранних работ является своего рода абсолютизация доминирующих тенденций или стратегий поведения, а также отсутствие разграничения интересов внутри влиятельных социальных групп². Мы исходим здесь из того, что в каждый данный момент времени наряду с доминирующей возможны иные стратегии, которые могут стать основой для альтернативных вариантов развития. Такие стратегии всегда связаны с определенными интересами. При этом в бизнесе, как правило, существует прямое соответствие между стратегиями и интересами, лежащими в их основе. Напротив, на стороне государства эта связь не является однозначной, поскольку возможны существенные различия между индивидуальными интересами отдельных чиновников или политиков, их корпоративными (групповыми) интересами и интересами государства или общества в целом.

Учет подобных различий в интересах как на стороне бизнеса, так и на стороне государства, на наш взгляд, позволит ответить на наиболее существенный вопрос о том, какие социальные группы способны поддержать реформы или политику экономического роста в условиях сложившегося «плохого равновесия» – в виде «приватизации государства» и «политической поляризации». Именно этот вопрос будет в центре нашего внимания в данном разделе.

2.1. Стартовые межстрановые различия в социальной и институциональной структуре

По нашему мнению, стартовые различия в социальной структуре общества в значительной мере предопределили те разные результаты социально-экономического развития, которые сегодня демонстрируют страны Восточной Европы, Прибалтика и Китай, с одной стороны, и Россия с государствами СНГ, с другой. В этой связи интерес представляют также сравнения с послевоенной Германией, которая, как и Россия в начале 1990-х гг., прошла через радикальную смену режима и столкнулась с серьезным кризисом идеологии. Однако при этом уже к концу 1950-х гг. в Западной Германии наблюдался мощный экономический подъем – о котором пока не приходится говорить в России.

В целом, на наш взгляд, в отличие от стран Восточной Европы и Прибалтики в России и других республиках бывшего СССР в конце 1980-х гг. *не было социальной базы для политики, направленной на формирование конкурентной рыночной экономики и конкурентной (т.е. демократической) политической системы.*

Данный тезис внешне не согласуется с той широкой общественной поддержкой, которой пользовались демократические и рыночные реформы М.С. Горбачева и Б.Н. Ельцина в конце 1980-х – начале 1990-х гг. Однако здесь необходимо различать политические декларации и объективные интересы тех влиятельных социальных групп, которые стояли за реформаторами. В этой связи у России было два серьезных отличия от Восточной Европы.

Во-первых, у нас не было исторического опыта жизни в рыночной экономике и в демократических условиях. Соответственно, у абсолютного большинства граждан не было понимания того, что рынок и демократия – это не только свобода, но и ответственность, причем, прежде всего, для власть имущих.

Во-вторых, социально-политическая структура нашего общества была качественно другой. В странах Восточной Европы значимая часть социальной элиты, интеллигенции, жившей в стране, не была интегрирована с правящим режимом. Эти люди работали на предприятиях и в исследовательских институтах, преподавали в университетах, но они не были членами коммунистической партии и не присутствовали в партийно-хозяйственном аппарате. По

² Так, например, в весьма интересной работе Х. Пляйнса, на наш взгляд, неоправданно отождествляются интересы государства и консолидированных «государственных акторов», а также игнорируются возможные весьма существенные различия в интересах самих «государственных акторов» [Pleines 2003b].

существо, эти люди были *носителями альтернативной идеологии*, которая подспудно сохранялась в обществе и которая нашла свое выражение в венгерских событиях 1956 г., в «пражской весне» 1968 г., в действиях польского независимого профсоюза «Солидарность» и т.д. В силу этого к моменту слома коммунистического режима в конце 1980-х гг. была возможность персональной замены людей во власти, т.е. во власть могли прийти *новые люди с иными ценностными установками*.

При этом для стран Восточной Европы и Прибалтики, безусловно, очень большое значение имела идея европейской интеграции. «Рынок» и «демократия» рассматривались здесь как символы Европы, к которой хотели принадлежать эти страны. И поэтому подобные общеевропейские ценности выступали в качестве своеобразного внешнего якоря, обеспечивающего согласование многообразных противоборствующих частных интересов.

Это очень важное обстоятельство – поскольку вне единых ценностей и вне определенной идеологии общество утрачивает ориентиры, не может сформулировать для себя перспективы развития. Наглядным подтверждением сказанному, на наш взгляд, является тяжелый опыт пореформенного десятилетия в России, когда глубокий кризис старой идеологии не сопровождался появлением новых ценностей и идеалов, разделяемых обществом.

Основная причина этого, по нашему мнению, заключается в отсутствии в СССР реальной внутренней оппозиции и в узости круга носителей альтернативной идеологии. Последовательная – в течение 70 лет – политика пресечения всяческого инакомыслия в СССР привела к тому, что потенциальная оппозиция либо была физически уничтожена в период репрессий, либо выдавливалась из страны в эмиграцию, либо интегрировалась с властью. Переход от сталинского тоталитарного режима к авторитарной модели 1950-х–1980-х гг. выражался, в том числе, в сокращении масштабов прямых репрессий. Тем не менее правящая партийно-государственная элита закрывала глаза на проявления инакомыслия в среде научной и творческой интеллигенции лишь в той мере, в какой они не воспринимались как оппозиция режиму и носили публичный характер. В результате не связанными с режимом фактически оставались лишь немногочисленные диссиденты, выступавшие с радикальной критикой системы, но, как правило, не способные предложить какую-либо конструктивную программу преобразований.

Как раз здесь, на наш взгляд, стоит вернуться к дискуссии о роли интеллигенции в преемственности и обновлении элит, описанной в параграфе 1.2. По нашему мнению, применительно к политическим и экономическим преобразованиям конца 1980-х – начала 1990-х гг. можно говорить о взаимодействии четырех условных групп интересов в российской элите. Это старшее и младшее поколения в рамках номенклатуры, а также старшее, более идеалистическое и младшее, более прагматическое и циничное поколения интеллигенции. Социальный статус номенклатуры как реального «правлящего класса», безусловно, был выше, однако верхние слои советской интеллигенции в той или иной форме всегда взаимодействовали с номенклатурой и в этом смысле были приближены к власти.

В первые годы перестройки борьба за власть шла внутри номенклатуры, причем ее младшее поколение активно использовало демократические и рыночные лозунги для того, чтобы «подвинуть» старших товарищей. Интеллигенция в целом в этот период поддерживала младшее поколение номенклатуры, подпитывая его новыми идеями. Однако если старшее поколение интеллигенции при этом скорее ориентировалось на реформирование существующей системы и построение «социализма с человеческим лицом», то младшее поколение – во многом представленное комсомольскими активистами³ – в существенно

³ Здесь следует особо подчеркнуть, что к 1980-м гг. комсомол был *массовой* организацией, через которую в обязательном порядке проходили все социально активные представители молодежи – если они не находились в прямой и явной оппозиции к режиму. Сказанное в полной мере относится к молодой творческой и научно-технической интеллигенции, для

большей степени стремилось к извлечению *частных выгод* из сложившейся ситуации и из личной близости к власти.

Именно на этой базе, на наш взгляд, возникла «комсомольская экономика», которой столь большое значение придает О. Крыштановская. Однако, поддерживая подобные предпринимательские инициативы, высокопоставленные сотрудники партийного и хозяйственного аппарата отнюдь не считали, что тем самым они отдают власть или формируют для себя запасные аэродромы. Они полагали, что командные рычаги останутся в их руках – как это было в период НЭПа. «Комсомольская» же экономика нужна была им как вариант «откупа» по отношению к более молодым коллегам, так как в советской системе отсутствовал нормальный механизм смены поколений номенклатуры. Другой вопрос, что представители высшей номенклатурной элиты, занятые внутрикорпоративной борьбой и просто не обладавшие достаточными знаниями, не представляли себе реальных последствий тех действий и мер, которые были санкционированы ими с подачи «комсомольцев-предпринимателей».

К 1989–1990 гг. управление страной в основном перешло в руки младшего поколения номенклатуры. Одновременно во власть частично пришли идеалистичные представители старшего поколения интеллигенции. С этого периода, на наш взгляд, между младшим поколением номенклатуры и приближенными к власти верхними слоями младшего поколения интеллигенции начинается своего рода соревнование за контроль над советским наследством.

Именно к этому периоду относится избирательное акционирование крупных предприятий, разрешение так называемой аренды с выкупом для средних и небольших предприятий, а также трансформация отраслевых министерств и ведомств в концерны и ассоциации – что действительно отражало стремление номенклатуры сохранить за собой реальную власть, получив контроль над собственностью. Однако лишь в редких случаях эти АО, концерны и ассоциации превратились в реально функционирующие крупные бизнес-структуры – просто в силу того, что представители советской номенклатуры (включая ее младшее поколение) в основной своей массе не умели вести бизнес⁴. В этом отношении характерна судьба большинства «красных директоров», которые на начальном этапе приватизации, как правило, смогли сохранить контроль над своими предприятиями, однако затем потеряли его – поскольку не смогли управлять этими предприятиями в новых, рыночных условиях⁵.

которой успешная деятельность в комсомоле отнюдь не обязательно была сопряжена с будущей номенклатурной карьерой в партийном или государственном аппарате. Данная тенденция могла быть связана с общим расширением влияния аппарата ВЛКСМ в рамках советской административной иерархии – поскольку ранее многие инициативы молодой научной и творческой интеллигенции санкционировались партийными органами, минуя комитеты ВЛКСМ. Так, по словам Я. Паппэ, Экономико-математическая школа на экономическом факультете МГУ в 1970-е гг. курировалась непосредственно одним из членов парткома факультета.

⁴ Некоторым исключением здесь могут быть предприятия, прошедшие через аренду с выкупом. Во многих случаях они оказались более устойчивы и жизнеспособны. Возможно, их относительная успешность была связана с тем, что по этому пути в конце 1980-х гг. обычно шли хорошо оснащенные предприятия, возглавлявшиеся энергичными и рыночно-ориентированными директорами.

⁵ Это, кстати, не повлияло на российскую модель корпоративного управления – она была и остается инсайдерской, но при этом в большинстве случаев контроль перешел в руки новых частных владельцев, которые могут взаимодействовать со старыми менеджерами как с младшими партнерами.

Таким образом, младшее поколение номенклатуры скорее ориентировалось на постепенную, «ползучую» трансформацию старой системы. Напротив, более образованное и более энергичное молодое поколение интеллигенции для достижения своих целей сделало ставку на радикальный слом существующего режима. При этом, опираясь на близость к российским властям, эта элитная группа смогла использовать новые возможности в интересах развития своего бизнеса, а в дальнейшем – для закрепления своих политических позиций. И если августовский путч 1991 г. можно рассматривать как последнюю попытку сопротивления со стороны старшего поколения номенклатуры, то с расстрелом Белого дома и роспуском Верховного совета РСФСР осенью 1993 г. советская номенклатура как влиятельная социальная группа, на наш взгляд, фактически была отстранена от политической власти на федеральном уровне. Этого, однако, не произошло в большинстве регионов, поскольку верхушка интеллигенция традиционно была сконцентрирована в Москве и других крупных городах. И в регионах во многих случаях власть до сих пор остается в руках представителей старой партийно-хозяйственной элиты.

Однако существенно то, что как в центре, так и в регионах новые люди, пришедшие во власть в начале 1990-х гг. под лозунгами демократических и рыночных реформ, на практике руководствовались собственными, сугубо частными интересами. И резкое ослабление государства в этот период было отнюдь не случайным. Оно позволяло новой правящей элите устранить старые механизмы централизованного контроля, которые раньше еще как-то сдерживали свободу действий старой советской номенклатуры, и одновременно институционально (в рамках приватизации) упрочить свои позиции. При всех различиях во взглядах на политику реформ в данном вопросе позиции младшего поколения советской интеллигенции и младшего поколения советской номенклатуры вполне совпадали – обе группы были заинтересованы в скорейшем получении контроля над тем имуществом, которым управлял старый советский бюрократический аппарат. И государство не должно было помешать им в этом⁶.

Таким образом, в отличие от стран Восточной Европы и Прибалтики⁷ интеллигенция в России не представляла собой контрэлиты, которая могла бы прийти на смену партийно-хозяйственной номенклатуре и привнести с собой новые ценности и идеалы⁸. В отличие же от Китая в России в период радикальных политических и экономических преобразований уже отсутствовала дееспособная старая элита.

В Китае к моменту начала экономических реформ в конце 1970-х гг. коммунистический строй существовал меньше 30 лет. И там не было такого кризиса идеологии, такой внутренней коррозии государства и такой деморализации элиты, которые наблюдались в

⁶ Данные тезисы находят весьма наглядное подтверждение в рамках дискуссий о споре на право. Так, Катарина Пистор отмечает, что в момент передела собственности на право не будет спроса, так как оно накладывает на участников «большой схватки» нежелательные для них ограничения [см.: Pistor 1999]. И если эти игроки могут препятствовать формированию правового поля, они будут делать это.

⁷ Прибалтийские республики в целом, по-видимому, представляют собой особый случай. Со странами Восточной Европы их объединяет опыт жизни в условиях демократии, более краткий срок пребывания в социалистической системе, а также высокий уровень национального самосознания и восприятие советского режима как оккупационного. Вместе с тем применительно к Прибалтике вряд ли можно говорить о наличии явной контрэлиты. Скорее, по замечанию Я. Паппэ, старая элита здесь вовремя успела пересечь на «национального коня».

⁸ Ряд исследователей [см., например: Frane & Tomšič 2002] именно факт наличия активной контрэлиты, опирающейся на иные общественные ценности, считают ключевым условием успешных реформ в ряде стран Восточной Европы.

СССР уже в конце 1970-х – начале 1980-х гг. и которые, на наш взгляд, стали одной из причин стремительного распада советской системы. При этом, несмотря на усиливающуюся коррупцию и возрастающую степень социальной дифференциации в обществе, китайская партийно-государственная элита по-прежнему остается достаточно консолидированной и в значительной мере ориентируется на реализацию национальных интересов⁹. Этому также может способствовать иное культурное наследие, своеобразная культурная самодостаточность Китая. В отличие от России, которая в течение нескольких столетий стремилась догнать развитые страны, Китай рассматривал Европу и США, скорее, как «другой мир» – с другими ценностями и идеалами, непереносимыми на китайскую почву. При этом ощущение собственного культурного превосходства позволяло Китаю спокойно заимствовать у других наций любые технические достижения и организационно-управленческие новшества¹⁰.

В целом, на наш взгляд, параллели с Китаем были бы возможны, если бы рыночная трансформация началась в СССР в период Н.С. Хрущева – когда государство было существенно более прочным, а верхние слои элиты еще были способны руководствоваться не только частными, но и общественными интересами. Однако даже тогда в СССР вероятность выбора нынешней траектории «китайских» реформ, по нашему мнению, была незначительной.

Как отмечает А. Федоровский, в КНР к концу 1970-х гг. в результате внутривнутриполитических потрясений и дезорганизации экономической жизни, вызванных «культурной революцией», административно-государственные институты в равной степени оказались неспособными эффективно выполнять традиционные командно-распределительные функции и противодействовать реформам. При этом часть лидеров КПК во главе с Дэн Сяопином еще была представлена революционерами первого поколения, которые имели большой политический опыт и были способны гибко реагировать на происходящие события, отказываясь при необходимости от идеологических догм¹¹. Напротив, СССР вышел из Второй мировой войны с окрепшим бюрократическим аппаратом, превратившимся в самодовлеющую силу. При этом репрессии конца 1930-х гг. и последовавший за ним «негативный отбор» кадров привели к тому, что в высшем советском руководстве в 1950-е гг. доминировали малообразованные догматики.

Последнее сопоставление, которое, на наш взгляд, заслуживает внимания, касается послевоенной Германии. Так же, как в современной России, там шла речь о глубокой трансформации режима с радикальным изменением политических институтов. Страна была в глубоком экономическом кризисе. Одновременно в первые послевоенные годы там наблюдался не менее глубокий кризис идеологии¹². Несмотря на дискредитацию старой элиты, долгое время в госаппарате доминировали чиновники, работавшие при нацистах. И,

⁹ Одним из косвенных подтверждений этого является «плановая» смена высшего руководства Китая в ноябре 2002 г. на XVI съезде КПК при продолжении прежнего политического курса. Более подробно о тенденциях социально-экономического развития Китая см.: [Гельбрас, Кузнецова 2003].

¹⁰ На эти особенности Китая при обсуждении первого краткого варианта данной статьи указал Я. Паппэ.

¹¹ См.: [Федоровский 2003: 77].

¹² Этот кризис был обусловлен тем, что в конце 1930-х гг. большая часть населения Германии поддерживала Гитлера. И, как отмечал проф. Удо Венгст [Udo Wengst] на семинаре в Институте современной истории в Мюнхене 19 марта 2003 г., вплоть до середины 1950-х гг. по данным социологических опросов до 2/3 взрослых респондентов в качестве самого благополучного периода в своей жизни называли 1936–1939 гг.

тем не менее, уже к концу 1950-х гг. Германия смогла выйти из кризиса, а 1960-е гг. стали десятилетием немецкого «экономического чуда». Что послужило основой для этого и что отличало Россию 1990-х гг. от послевоенной Германии?

Данные вопросы, равно как и более общая тема осмысления истории в послевоенной Германии, на наш взгляд, заслуживают весьма подробного обсуждения, которое в русскоязычной литературе только начинается¹³. Тем не менее, не вдаваясь в подробную дискуссию, наряду с традиционными рассуждениями о роли оккупационной администрации в восстановлении демократических институтов и значимости американской экономической помощи, ниже мы хотели бы выделить ряд иных параметров, по которым ситуация в послевоенной Германии и в пореформенной России существенно различалась¹⁴.

Фактор времени и характер режима. Нацистский режим в Германии просуществовал всего 12 лет, и ему предшествовал период демократического развития. Соответственно, большинство граждан имело опыт жизни в условиях демократии, при этом значительная их часть голосовала в 1933 г. против Гитлера. Кроме того, в Германии речь шла о переходе от тоталитарного к демократическому режиму. И «негатив» тоталитарного режима в этом случае был существенно более явным. Напротив, в СССР уже в 1950–1960-е гг. на смену тоталитарной системе пришел авторитарный режим, который причинял существенно меньшие страдания людям. Поэтому в 1990-е гг. в России контраст был не столь резким и преимущества демократической системы – особенно на фоне падения уровня жизни – для многих рядовых граждан были не очевидны.

Политические преобразования и экономический кризис. Нацистский режим не смог серьезно трансформировать экономические отношения. При этом война привела народное хозяйство Германии к банкротству, и политические преобразования начались на фоне глубочайшего экономического кризиса, уже достигшего своей нижней точки. Последовавший за этим в известном смысле неизбежный экономический рост стимулировал доверие к возрождаемым демократическим институтам. В странах же Восточной Европы и особенно в СССР, где экономические диспропорции были гораздо глубже, внедрение демократических институтов началось вместе с вхождением в экономический кризис. И это отнюдь не способствовало доверию к новым институтам.

Институциональная среда. В Германии речь не шла о радикальном преобразовании всех институтов. Демократические институты были разрушены, но они сохранялись в памяти большей части населения. Остальные же институты (прежде всего – правовые) существовали. В период нацизма они функционировали на основе нацистских законов, и была проблема наполнения их иным содержанием, но сами институты не нужно было воссоздавать и выстраивать. То же самое касается рыночных институтов – государство в период нацизма оказывало на них заметное воздействие, но они существовали и не были разрушены.

Последнее различие существенно также в контексте дискуссий о причинах «политической поляризации» и попадания конкретной страны в ловушку «частичных реформ». Наряду с отсутствием правовых и рыночных институтов российская экономика в сравнении с экономиками других социалистических стран отличалась наибольшей степенью *структурных диспропорций*¹⁵. Их индикаторами могут служить доля военно-промышленного

¹³ См.: [Штольтинг 2000; Марголина 2002; Нольте, Полян 2003].

¹⁴ Автор признателен профессорам Хорсту Мёллеру [Horst Möller] и Удо Венгсту [Udo Wengst] за ряд интересных суждений, высказанных в ходе уже упоминавшегося семинара в Институте современной истории в Мюнхене 19 марта 2003 г.

¹⁵ Механизмы воспроизводства и накопления структурных диспропорций в экономике СССР еще в начале 1980-х гг. были детально проанализированы в работах Ю.В. Яременко [см.:

комплекса, а также масштабы расхождения между внутренними и мировыми ценами на сырьевые ресурсы, инвестиционные и потребительские товары. Последний параметр существенно зависел от степени закрытости экономики и от продолжительности функционирования плановой системы в конкретной стране – поскольку ценовые диспропорции накапливались, воспроизводились и нарастали с течением времени.

Столь масштабные структурные деформации в сочетании с глубоким институциональным вакуумом создавали в России гораздо большие, чем в других странах, возможности для арбитража между рыночным и нерыночным (регулируемым) сектором экономики и продуцировали большой объем потенциальной ренты. Тем самым ставки в игре за раздел «социалистического наследства» в России оказывались многократно выше, и поэтому выше были стимулы к нарушению правил и норм¹⁶. По нашему мнению, это послужило основой для сдвига в сторону «частичных реформ», позволяющих извлекать ренту, и стало предпосылкой «политической поляризации» – поскольку результаты распределения собственности и ресурсов в условиях отсутствия правил или их массового нарушения воспринимались как несправедливые¹⁷.

Возвращаясь к анализу развития послевоенной Германии, можно отметить, что прямые аналогии с современной Россией вряд ли корректны. Тем не менее, из немецкого опыта можно извлечь определенные уроки. По замечанию Х. Шредера, в общественно-политическом развитии ФРГ большую роль сыграло восприятие США в качестве образца – при наличии «образа врага» в лице СССР и ГДР. В современной России подобный идеологический «якорь» отсутствует, и это может затруднять ход реформ. Кроме того, интерес представляют исследования трансформации элит в послевоенной Германии. Как показано в работах ряда немецких авторов¹⁸, в первые послевоенные годы очистка политической элиты от людей, связанных с нацистами, и возвращение в политику идейных противников нацизма сочетались с высокой степенью преемственности в бюрократической и деловой элите. Реальное же обновление этих элитных групп – вместе с существенным изменением настроений в обществе и началом переосмысления истории – произошло лишь в 1960-е гг.

В этом контексте также весьма интересным оказывается сравнительный анализ изменений в составе элиты в Германии в период после 1945 г. и после 1989 г., проведенный Урсулой Хоффман-Ланге¹⁹. Ее данные позволяют предположить, что неприятие происходящих изменений многими гражданами бывшей ГДР – несмотря на многомиллиардные инвестиции и программы социальной помощи – помимо прочего вызвано радикальной утратой своих

Яременко 1997: т. 1, гл. I–III). Логика возникновения таких диспропорций также была показана в работах Я. Корнаи [1990]. Влияние структурных деформаций, унаследованных от советского периода, на экономические реформы в России обсуждается в работе: [Яковлев 2001].

¹⁶ Именно поэтому, например, широта и острота корпоративных конфликтов определяются не только степенью жесткости системы правоприменения, но и масштабом потенциальных выигрышей, связанных с нарушением прав акционеров. Данный тезис весьма подробно аргументирован в статье Д. Вудраффа на основе сравнительного анализа данных по России и Польше [Woodruff 2003].

¹⁷ Характерно, что до сих пор по данным различных социологических опросов порядка 2/3 респондентов обычно поддерживают предложения о пересмотре итогов приватизации.

¹⁸ Вопросы социально-политической трансформации и реинтеграции нацистской элиты в послевоенной Германии весьма подробно рассматриваются в работах Норберта Фрая и его коллег [см.: Frei 1999, 2002].

¹⁹ [Hoffmann-Lange 1998].

позиций элитными группами из Восточной Германии. Так, даже в самих восточных землях, не говоря уже о федеральном уровне, в большинстве сфер общественной и экономической жизни в 1990-е гг. стали доминировать выходцы из западногерманских земель.

Подводя итоги межстрановых сопоставлений, можно выделить два фактора, которые, по нашему мнению, имели ключевое значение для успеха экономических и политических преобразований.

1. *Сохранение работающих институтов.* В этой связи очень точными нам представляются выводы, сделанные в книге известного польского экономиста, вице-преьера и министра финансов Польши в 1994-1997 гг. Гжегожа Колодко [Grzegorz Kolodko]²⁰. Проведенный им подробный анализ развития бывших социалистических стран в 1980–1990-е гг. показал, что глубина «переходного» кризиса и их дальнейшее экономическое развитие предопределялись сохранением дееспособных институтов в одних странах и катастрофической несостоятельностью государства в других. Очевидно, что такие *работающие институты* в значительной мере должны были наследоваться от предшествующего режима. И, на наш взгляд, не столь важно, какими были характер и содержание этих институтов (см. пример с Китаем). Существенно то, в какой мере они поддерживали процессы трансформации, обеспечивая текущую деятельность экономических агентов и выполнение государством своих повседневных функций.

Печальная особенность России заключалась в радикальном разрушении старых институтов уже в 1991–1992 гг. – при том, что система новых институтов фактически стала выстраиваться и начала функционировать лишь к концу 1990-х гг. Как мы пытались показать выше, элитные группы в целом были заинтересованы в подобном институциональном вакууме, так как в отсутствие правил им проще было провести раздел бывшей государственной собственности.

2. *Наличие сильной элиты, которая была бы способна предложить обществу объединяющие ценности и сама придерживалась бы этих ценностей.* Как мы уже отмечали выше, по мнению ряда авторов, успех экономических и политических преобразований в странах Восточной Европы был связан с наличием контрэлит. Пример Китая показывает, что реформы возможны и при доминировании старой элиты. Более существенно, на наш взгляд, наличие у элиты ценностей, объединяющих ее с остальными слоями общества. Эрозия ценностей в рамках правящей советской элиты в период «застоя» при отсутствии сколько-либо значимых контр-элит привела к тому, что к началу 1990-х гг. в России не было влиятельных социальных групп, готовых наряду с собственными частными интересами учитывать и реализовывать интересы общества²¹.

Таким образом, на наш взгляд, тот путь, который Россия проделала в 1990-е гг., в значительной мере был неизбежным – в 1990–1991 гг. у нас не было достаточных предпосылок для выбора иной траектории реформ. Однако сейчас ситуация изменилась. Во-первых, в экономической и политической жизни активное участие стал принимать крупный частный бизнес, в принципе отсутствовавший в 1980-е гг.²² Во-вторых, после прихода к

²⁰ [Kolodko 2000].

²¹ Стоит отметить, что в последнее время анализу влияния системы ценностей на экономическое развитие стали уделять внимание не только исследователи-социологи, уже давно занимающие этой проблематикой [см. работы Н.И. Лапина, О.И. Шкаратана и др.], но и экономисты, вовлеченные в выработку экономической политики [см., например: Ясин 2003].

²² Представители директорского корпуса в советский период также были весьма влиятельной группой [см.: Заславская 1988; Lane & Ross 1994 и др.]. Однако хозяйственные

власти В.В. Путина произошло заметное укрепление институтов, заложенных в середине 1990-х гг. Соответственно, важно понять: какую роль играют новые элитные группы? Как меняются их интересы? И в какой мере новая институциональная среда будет способствовать или препятствовать дальнейшим процессам трансформации? Мы попытаемся дать ответ на эти вопросы в следующих параграфах данного раздела.

2.2. Эволюция бизнес-стратегий и влияние кризиса 1998 г.

Глубокий скепсис в отношении советской номенклатуры был характерен уже для периода перестройки²³. Вместе с тем ожидания в отношении рыночных агентов в тот период были в основном оптимистичными. Предполагалось, что отличие от номенклатуры возникающий «новый бизнес» станет активным сторонником реформ и носителем новой «рыночной» идеологии. В этом связи характерно, что в 1990-е гг. во многих исследованиях Всемирного банка большое внимание уделялось различиям в поведении государственных, приватизированных и вновь созданных частных предприятий.

Данные ожидания не оправдались. В уже упоминавшихся работах Джоэла Хелмана и его коллег²⁴ было убедительно показано, что именно «выигравшие» социальные группы, представленные в том числе новым банковским и торговым бизнесом, оказываются объективно заинтересованы в «частичных реформах». Незавершенность реформ позволяла им сохранять источники ренты – несмотря на ущерб, наносимый остальной экономике и обществу. При этом поиск ренты выступает как преобладающая бизнес-стратегия и для приватизированных, и для вновь созданных частных предприятий.

Вместе с тем наш собственный опыт, а также исследования В. Радаева²⁵ свидетельствуют о наличии в 1990-е гг. двух альтернативных стратегий развития бизнеса. Первая сводилась к максимальному дистанцированию от государства, когда бизнес сам решал свои проблемы и сам должен был выживать в борьбе с конкурентами. Вторая же стратегия предполагала тесную интеграцию с государством – в лице его конкретных представителей в госаппарате или в структурах законодательной власти, которые лучше всяких криминальных «крыш» выступали «защитой и опорой» для соответствующего бизнеса в конкурентной борьбе.

В краткосрочном периоде вторая стратегия была более успешной, поскольку в сравнении с масштабами бюджетных потоков, «поворачиваемых» в нужную сторону соответствующими чиновниками или политиками, размер их персонального вознаграждения оказывался весьма и весьма скромным. В результате инвестиции в «контракт-отношения» с властью оказывались многократно эффективнее инвестиций в реальный бизнес. При этом в целом превалирование в бизнес-среде второй, оппортунистической стратегии объективно являлось результатом слабости государства и деградации его институтов.

Очевидно, что подобная «рыночная» экономика не могла быть конкурентоспособной. Причиной тому были явные и неявные ограничения со стороны государства на появление новых экономических агентов, весьма высокие непроизводительные издержки поддержания «контракт-отношений» между бизнесом и властью, а также сохранение в экономике менее эффективных предприятий, основывающих свою рыночную стратегию на таких «контракт-отношениях». Однако при всех потерях для общества и колоссальном расхищении ресурсов

руководители объективно занимали подчиненное положение по отношению к высшей партийной номенклатуре.

²³ См.: [Заславская 1988, Мигранян 1988], а также другие работы, опубликованные в известном сборнике «Иного не дано» под редакцией Ю.Н. Афанасьева [Афанасьев 1988].

²⁴ [Hellman 1998; Helman et al. 2000].

²⁵ См.: [Yakovlev 1993; Радаев 1998].

страны данная модель была весьма прибыльна как для конкретных лиц, так и в целом для высших социальных групп, которые во многом сформировались еще в советский период.

В итоге уже ко второй половине 1990-х гг. в российском обществе возникло своеобразное «плохое равновесие» – когда при явной неэффективности существующей системы отсутствовали экономические и политические агенты, заинтересованные в ее изменении. Устойчивость этого «плохого равновесия» послужила даже основанием для печальной гипотезы о «стационарно переходном» состоянии современной российской экономики²⁶.

Вместе с тем экономическая система, которая в ее формальной части поглощала больше ресурсов, чем производила стоимости, и функционировала за счет чистых заимствований²⁷, не могла существовать очень долго. Рано или поздно она должна была прийти к финалу, который наступил в августе 1998 г. При этом можно было ожидать, что подобный *системный* кризис приведет к существенным изменениям в элите и к появлению новых влиятельных игроков.

На практике этого не произошло – несмотря на определенные подвижки в составе российской элиты ее нынешние высшие представители уже были во власти в момент и накануне кризиса. По существу, можно говорить лишь о «выпадении» некоторых фигур ельцинского периода и выдвижении на первый план ряда действующих лиц прежнего второго эшелона²⁸. Таким образом, сложно можно говорить о появлении *новых людей* – вместе с тем, на наш взгляд, можно говорить о появлении *новых интересов*.

Изменение интересов на стороне бизнеса было связано с окончанием массовой приватизации и началом постприватизационного передела собственности (в этих целях особенно активно использовался закон о банкротстве 1998 г.). Данная тенденция непосредственно не была связана с кризисом и лишь совпала с ним по времени. Однако стимулы к новому переделу собственности заметно усилились благодаря эффекту девальвации, которая повысила эффективность отечественных предприятий и увеличила ценность их активов. В результате бизнес стал осознавать, что он *обладает собственностью* (а не только контролем над текущими финансовыми потоками) – и при слишком близорукой политике, ориентированной лишь на вывод ликвидных активов, может быстро потерять и то, и другое. Следствием этого стало заметное *удлинение горизонта бизнес-интересов*.

Одновременно кризис стал толчком к самоорганизации бизнеса в целях воздействия на окружающую его среду. Все больше представителей предпринимательского сообщества стали сознавать, что даже вполне успешный и независимый от государства бизнес может рухнуть, если не начнет меняться система отношений в обществе. Весьма показательным в этом отношении является факт создания Клуба–2015 в конце 1998 г. и активность этого объединения в 1999–2000 гг. в рамках проекта «Сценарии для России»²⁹.

²⁶ Более подробно см.: [Капелюшников 2001].

²⁷ См.: [Gaddy & Ickes 1998; Яковлев 1999; Ericson & Ickes 2000].

²⁸ Здесь следует отметить С.М. Игнатъева, М.М. Касьянова, А.А. Кудрина, И.С. Иванова, которые уже за несколько лет до кризиса занимали должности заместителей и первых заместителей федеральных министров. Также можно упомянуть В.В. Путина, который в июле 1998 г. стал директором ФСБ в ранге федерального министра, и Г.О. Грефа, который в 1997 г. был вице-губернатором Петербурга и возглавлял Комитет по управлению государственным имуществом.

²⁹ Подробнее см. сайт Клуба: www.club2015.ru. От других общественных объединений, которые в этот период заметно активизировали свою деятельность – таких, как Совет по внешней и оборонной политике, Клуб 2015 отличался тем, что в его состав в основном входили предприниматели и менеджеры, непосредственно не вовлеченные в политику.

На стороне государства изменение интересов было связано с переоценкой ситуации политической элитой и новой бюрократией, которые выиграли от реформ 1990-х гг. Эти группы стали осознавать необходимость *консолидации власти и укрепления государства* с заменой анархии и хаоса предшествующего десятилетия на некий «порядок» – поскольку следующий кризис, подобный августу 1998 г., действительно мог быть чреват сменой политической элиты. Такое укрепление государства требовало упорядочения бюджетного процесса, изменения взаимоотношений между федеральным центром и регионами и опять-таки предполагало наличие более «длинного» взгляда на экономическое и социальное развитие.

В целом кризис 1998 г. имел эффект «холодного душа» для российской элиты. Этот кризис в большей степени ударил не по высшим слоям, а по «среднему классу» в крупных городах³⁰. Тем не менее, кризис стал точкой, начиная с которой элита осознала для себя *возможность потерять* собственность или статус (с иллюстрацией на некоторых конкретных карьерах в политике и в бизнесе). Этот более длинный горизонт интересов в сочетании с осознанием системных рисков стали своего рода базой для разработки новой программы реформ (которая вылилась в известную «программу Грефа»), а также для поиска новых ценностей и вариантов «социального контракта», о котором не шла речь фактически с начала 1990-х гг.

Вместе с тем, наряду с изменением и удлинением горизонта интересов как на стороне бизнеса, так и на стороне государства, на наш взгляд, имели место определенные подвижки в составе элиты. Кризис не привел к ее радикальному обновлению – однако, как мы уже говорили, он позволил выдвинуться вперед ряду игроков, которые до того занимали менее значимые позиции. В 1999–2000 гг. место бывших «олигархов» в ряде случаев заняли компании «второго эшелона», которые, не будучи допущенными к бюджетным «кормушкам», были вынуждены в большей степени вкладываться в развитие своего бизнеса, в реструктуризацию активов, в освоение новых рынков. Именно такой бизнес оказался более конкурентоспособным в момент кризиса и в 1999–2000 гг. получил значимые импульсы для развития.

Аналогичные тенденции в какой-то мере наблюдались и в госаппарате. После кризиса по служебной лестнице продвинулся целый ряд молодых чиновников среднего уровня. Во многих случаях они обладали более высокой квалификацией, чем их предшественники, однако не имели перспектив быстрого продвижения в рамках старой системы – поскольку она строилась не на оценке и признании личных заслуг, а скорее на тесных неформальных взаимоотношениях между госаппаратом и бизнесом. Не будучи связаны этой старой системой отношений, которая накладывала весьма жесткие обязательства на ее участников, такие чиновники скорее были готовы ориентироваться на собственный долгосрочный интерес к служебной карьере. Но тем самым они также в большей степени были готовы не только на словах, но и на деле реализовывать общественные интересы. При этом, обладая реальными конкурентными преимуществами, такие чиновники в момент кризиса и сразу после него в целом были заинтересованы в более прозрачных и конкурентных «правилах

В отличие от деловых ассоциаций Клуб–2015 также не лоббировал в явной форме интересы тех или иных отраслей или бизнес-групп.

³⁰ Здесь, правда, необходимо подчеркнуть, что само понятие среднего класса применительно к российским реалиям нуждается в уточнении. Этой теме посвящен целый ряд работ [см. исследования Бюро экономического анализа, Московского Центра Карнеги, группы «Комкон» совместно с журналом «Эксперт»]. Поэтому, не вдаваясь в подробную дискуссию, отметим, что, по замечанию Я. Паппэ, кризис 1998 г. позволил вернуться в «средний класс» (по крайней мере, в его нижние страты) части традиционных групп советской интеллигенции.

игры» внутри самого госаппарата, так как это могло способствовать их дальнейшему карьерному росту.

В результате к концу 1999 – началу 2000 гг. в одной временной точке сошлись сразу несколько тенденций. «Расчистка поля» для более эффективных игроков в бизнесе наряду с эффектом девальвации послужили предпосылкой для послекризисного экономического роста. К моменту парламентских и президентских выборов этот экономический рост уже привел к реальному повышению доходов населения – прежде всего, в регионах. Одновременно удлинение горизонта интересов как в бизнесе, так и в госаппарате стало выражаться в большей готовности к «игре по правилам» – вместо «игр с правилами», типичных для 1990-х гг. На все это наложилось появление нового молодого президента, который не только стал озвучивать «державную» риторику, совпавшую с настроениями избирателей, но и впервые за десять лет инициировал разработку долгосрочной программы социально-экономического развития страны³¹.

Сочетание этих тенденций впервые после 1991 г. породило всплеск позитивных ожиданий в обществе. В частности, в период с сентября 1999 г. по май 2000 г. «индекс социальных настроений» (ИСН), рассчитываемый ВЦИОМ, вырос почти в полтора раза и впервые превысил уровень в 100 пунктов. Вместе с тем после достаточно длительной стабильности³² с мая 2002 г. началось медленное, но устойчивое снижение ИСН. Эта тенденция, на наш взгляд, отражает общее ощущение нового «торможения» социально-экономического развития, которое проявляется отнюдь не только в замедлении темпов роста экономики. В следующем параграфе мы постараемся разобраться в причинах этих «застойных» тенденций.

2.3. Новое торможение и его причины

Помимо снижения уровня жизни, скачка инфляции, девальвации и дефолта кризис 1998 г. означал дискредитацию в общественном сознании тех нелиберальных ценностей и подходов, которые внешне определяли политику 1990-х гг. – в той мере, в какой она была последовательна. Неолиберальная доктрина в 1990-е гг. в России в известном смысле выступала в качестве официальной идеологии в сфере экономической политики. Провал этой политики привел к идеологическому кризису в рамках правящей элиты и потребовал от нее поиска новых подходов.

Эта ситуация уже осенью 1998 – весной 1999 гг. породила со стороны власти *спрос на новые идеи* – при общем ощущении их дефицита в экспертно-аналитическом сообществе. В этот период одной из ключевых площадок, где шел процесс выработки и обсуждения таких идей, был близкий к Е. Примакову Совет по внешней и оборонной политике (СВОП). Площадка СВОП впервые стала местом публичных экспертных дискуссий между представителями очень разных элитных групп – от К. Бендукидзе и И. Хакамады до С. Глазьева. Однако сам характер дискуссий оставался неформальным. Несмотря на присутствие Е. Примакова на нескольких заседаниях СВОП, власть не принимала непосредственного участия в диалоге.

С приходом к власти В.В. Путина в этом направлении наметилось дальнейшее продвижение. Для разработки декларированной В.В. Путиным долгосрочной программы социально-

³¹ До того все правительственные программы – начиная с программы «500 дней» – имели горизонт не более чем 1,5–2 года. Это само по себе увеличивало инвестиционные риски, так как реализация крупных бизнес-проектов требует существенно больше времени, а политическая неопределенность за пределами этих 1,5–2 лет резко возрастала.

³² Единственный значимый провал ИСН на этом временном отрезке наблюдался в конце лета – начале осени 2000 г. (гибель атомной подводной лодки «Курск» и пожар на телебашне в Останкино).

экономического развития в конце 1999 г. был создан Центр стратегических разработок. С самого начала его возглавил Г.О. Греф, ставший в мае 2000 г. министром экономического развития и торговли. К участию в деятельности ЦСР были официально приглашены представители ведущих научных и аналитических центров. На основе представленных ими докладов в феврале-марте 2000 г. в ЦСР прошла серия публичных семинаров, посвященных широкому спектру тем – от модернизации экономики до реформы власти и формирования нового социального контракта.

В данной работе нет места для анализа содержания этих дискуссий (хотя, наверное, он представлял бы интерес с точки зрения исследования общественной мысли в современной России). Тем не менее, мы хотели бы отметить здесь сам факт инициированного властью публичного экспертного обсуждения стратегических проблем развития страны с попыткой реально выслушать альтернативные точки зрения. Характерно, что в этом обсуждении также достаточно активное участие принимали представители бизнес-сообщества (в частности, в лице членов Клуба 2015).

На наш взгляд, этот диалог мог стать отправной точкой для формирования «консенсуса во имя реформ», который сложился в ряде стран Восточной Европы в начале 1990-х гг. и который, по мнению многих экспертов, стал там ключевым фактором успешной трансформации³³. Для этого, однако, процесс должен был перейти с экспертного уровня на политический уровень – чего не произошло.

Причина остановки процесса, по нашему мнению, заключалась в тех технократических представлениях об управлении обществом и экономикой, которые доминировали и по-прежнему доминируют в России в политической и чиновной среде. В соответствии с этими представлениями власть выслушала потенциальных участников процесса и после этого сама приняла решение о том, куда нужно двигаться и что нужно делать.

Однако для проведения в жизнь принятых решений объективно было необходимо усиление позиций государства и прежде всего федерального центра. Именно на это было направлено инициированное В.В. Путиным в 2000 г. укрепление «властной вертикали», выразившееся в заметном ограничении полномочий губернаторов, реформе Совета Федерации, создании федеральных округов во главе с представителями президента и т.д. Итогом этих мер действительно стало укрепление позиций федеральных властей. Однако, на наш взгляд, в еще большей степени укрепился и консолидировался бюрократический аппарат, что в значительной мере сводит на «нет» позитивные результаты этой политики. Для пояснения этой точки зрения необходимо некоторое отступление, касающееся соотношения общественных, государственных и корпоративных (или групповых) интересов.

Как показал еще М.Олсон в своей «Логике коллективных действий», *общественные интересы* не существуют сами по себе и не имеют определенного носителя. Они реализуются через *политическую конкуренцию*, которая представляет собой столкновение различных групповых или корпоративных интересов на политическом рынке. Однако, на наш взгляд, здесь следует проводить существенные различия в зависимости от наличия и степени развития демократии. В частности, можно говорить о развитой и неустойчивой демократии, а также о недемократических режимах.

Развитая демократия выступает механизмом поддержания постоянной публичной политической конкуренции. Она обеспечивает обществу инструменты контроля за действиями правительства, а также предполагает возможность и предоставляет легальные процедуры смены власти – если действия правительства не соответствуют интересам общества. При этом через систематическое публичное выявление общественных интересов

³³ Подробнее см.: [Афонцев 2000б].

развитая демократия может поддерживать относительный баланс групповых и корпоративных интересов.

Напротив, в условиях слабой, нестабильной демократии политическая конкуренция выступает как преимущественно непубличная, внутренняя борьба элитных групп за захват власти. Это заведомо предполагает возможность последующего использования власти для подавления политических противников.

Наконец, в отсутствие демократии (что исторически было характерно для России) политическая конкуренция, на наш взгляд, приобретает характер постоянного столкновения между *государственными интересами* и интересами отдельных элитных групп. Такое столкновение предопределяется «огосударствлением» общества, иной, существенно более высокой ролью государства во всех социальных и экономических процессах. Государство при этом заявляет себя в качестве *выразителя интересов общества*³⁴, а все иные интересы оказываются подчинены интересам государства.

Носителем подобных государственных интересов выступают высшие представители власти. Однако для практической реализации сформулированных ею государственных интересов власть нуждается в определенном социальном слое, выступающем в качестве ее опоры. Как показано в работах Ю. Пивоварова и А. Фурсова³⁵, в разные периоды российской истории такую роль выполняли опричнина, служилое дворянство, чиновничество середины и конца XIX в., а также советская номенклатура. Общим для них было то, что представители этих социальных групп состояли *на службе у государства* и потому обобщенно их можно обозначить как «служилый класс»³⁶. Однако каждый раз такой слой, разрастаясь и обретая влияние, начинал реализовывать *собственные корпоративные интересы*, не совпадающие с интересами власти и потому подрывающие ее основу.

В результате политическая конкуренция в российских условиях порождала своеобразное «маятниковое» движение между двумя крайностями. В одной из них имела место консолидация государства и концентрация усилий власти на реализации «государственных интересов» – при подавлении интересов иных социальных групп. В другой крайней точке, напротив, абсолютно доминировали групповые или корпоративные интересы «служилого класса» – в ущерб интересам государства.

В период движения от одного полюса к другому может складываться относительный баланс интересов власти и «служилого класса», способствующий, в том числе, частичной реализации общественных интересов, которые игнорируются в крайних точках. Однако проблема заключается в том, что такие «промежуточные» состояния нестабильны. Сама логика системы все время толкает ее к одному из полюсов, и после очередного нарастания неэффективности система снова приходит к глубокому кризису.

Крушение СССР в 1991 г. является ярким примером одного из таких кризисов, первопричина которого заключалась в превращении советской номенклатуры в самодовлеющую силу и в трансформации государства в совокупность ведомственных интересов, взаимодействовавших друг с другом по принципам «административного торга»³⁷. В 1990-е гг. эта

³⁴ Очевидно, что даже в идеальном случае «просвещенного и справедливого монарха» такая конструкция означает абсолютизацию лишь одной точки зрения, а именно – тех представлений об общественных интересах, которые характерны для людей, находящихся в данный момент на вершине властной иерархии.

³⁵ См.: [Пивоваров, Фурсов 1999] и др.

³⁶ Термин «служилый класс» [service class] был предложен К. Реннером и в дальнейшем развит Дж. Голдторпом [Goldthorpe 1995].

³⁷ [Кордонский 2000]. См. также: http://www.libertarium.ru/libertarium/l_knig_knig.

структура в целом была воспроизведена – с приданием ей рыночных внешних форм, а также с поправкой на резко возросшую самостоятельность региональных элит и появление бизнес-элиты.

В этом контексте политику В.В. Путина можно воспринимать как обратное движение «маятника»³⁸. Однако особенность современной стадии развития российского общества заключается в том, что мы находимся в состоянии перехода от недемократического режима к неустойчивой демократии. Кроме того, мы живем в заведомо более открытом обществе. И в этих условиях возможности прямого контроля государства за действиями своего «служилого класса» оказываются весьма ограниченными.

Именно поэтому технократический выбор в пользу «укрепления властной вертикали» без создания предпосылок для развития демократических институтов пока в основном способствовал консолидации корпоративных интересов «служилого класса» (реально представленного в современных условиях федеральной бюрократией) и усилению его позиций в противостоянии с региональными властями и крупным бизнесом. При этом групповые или корпоративные интересы «служилого класса» все в большей степени могут ассоциироваться с интересами федеральных ведомств, деятельность которых реально остается не подконтрольной обществу.

Политика консолидации государства помогла ведомствам, как корпорациям чиновников, гораздо лучше осознать собственные интересы и возможности, которые на практике существенно превосходят возможности отдельного представителя бюрократического аппарата. В табл. 3 схематически представлена эволюция стратегий взаимодействия ведомства с бизнесом в зависимости от степени его консолидации и подконтрольности обществу.

В отличие от ситуации 1990-х гг. в настоящее время большинство российских ведомств находятся в квадрате А2. При этом, на наш взгляд, наблюдается постепенный переход от игры в интересах отдельных бизнесов к подчинению этих бизнесов внутренним бюрократическим интересам ведомств. Это происходит постольку, поскольку консолидированное ведомство, способное существенно влиять на правила игры на конкретном рынке, оказывается сильнее любого, даже крупного игрока на этом рынке. В известном смысле можно говорить о том, что модель «приватизации государства» со стороны бизнеса [state capture] сменяется ничуть не более эффективной моделью неформального «подчинения бизнеса» государству³⁹.

При этом также можно говорить об использовании расширившихся возможностей государства для прямого захвата бизнеса отдельными чиновниками. Эта стратегия, однако, может сталкиваться с корпоративными интересами ведомств. Последние скорее стремятся к обеспечению общего контроля над рынками, отнесенными к сфере их компетенции, что создает возможности извлечения ренты для всех представителей ведомства в соответствии с их рангом в служебной иерархии.

³⁸ В частности, Ю. Зудин [2003] пишет о «моноцентризме» правления Путина в сравнении с «полицентризмом» ельцинского режима.

³⁹ Крайними примерами такого рода политики может служить использование налоговой задолженности частных компаний в потенциально привлекательных отраслях для прямого преобразования их в унитарные государственные предприятия [см.: Крыштановская 2002а].

Таблица 3. Модели взаимодействия между ведомством и бизнесом

Ведомство		Не консолидировано	Консолидировано
		1	2
Обществом реально не контролируется	A	Отдельные чиновники играют в интересах отдельных участников рынка (ситуация середины 1990-х гг. в России)	1) Ведомство играет на определенных игроках либо 2) Ведомство играет «на себя», подчиняя себе игроков на рынке (в целом характерно для ситуации последних 3–4 лет)
Подконтрольно обществу	B	–	<i>Публичная политическая конкуренция</i> ограничивает негативные экстерналии стандартных бюрократических устремлений ведомств и тем самым направляет активность ведомств на реализацию интересов общества

Косвенным подтверждением возросшей активности ведомств и отхода от модели «приватизации государства» могут быть данные арбитражной статистики Высшего арбитражного суда, согласно которым двукратный рост числа исков, поданных к рассмотрению в период с 1997 по 2001 г., в основном был обеспечен за счет бурного увеличения административных исков [подробнее см.: Карев 2003]. Гипотеза «state capture» для пост-кризисного периода в России также не подтверждается эмпирическими данными, приведенными в одной из последних работ Т. Фрая [Frye 2002b]. Результаты его исследования, основанного на опросе 500 менеджеров предприятий в шести регионах РФ в конце 2000 г., скорее говорят о системе взаимных «обменов» между государством и близкими к нему бизнес-структурами.

Очевидно, что «группы давления», лоббирующие те или иные бизнес-интересы, могут воздействовать и на конкретное ведомство. Однако эффективность этого воздействия будет существенно зависеть от степени консолидации ведомства. Чем выше степень такой консолидации, тем больших издержек требует проведение через ведомства «нужного» решения. И, соответственно, тем выше вероятность ориентации ведомства на реализацию своих внутренних бюрократических интересов – с перекладыванием соответствующих издержек на бизнес и общество.

Подобное укрепление бюрократического аппарата, подавляющее деловую активность, неизбежно должно было породить ответную реакцию бизнеса. Она заключалась в углублении горизонтальной концентрации и вертикальной интеграции с построением гигантских многоотраслевых холдингов-конгломератов, способных по своему влиянию на экономику «уравновешивать» отдельные консолидированные ведомства, конкурирующие друг с другом за полномочия и ресурсы. Особенностью такой экономики становится сужение пространства для конкуренции на внутреннем рынке – что проявляется, в том числе, в стагнации малого и среднего бизнеса.

Однако помимо этого на стороне бизнеса были свои факторы, препятствовавшие дальнейшему развитию. Как мы уже говорили, на наш взгляд, экономическая динамика в 1999–2000 гг. в значительной мере была обеспечена за счет успешного продвижения на рынке более эффективных игроков прежнего «второго эшелона». Однако при этом структура экономики в целом не стала более конкурентной. Не появились новые институты и

механизмы, поддерживающие конкуренцию и стимулирующие инновации. Более того, давление конкуренции в некоторых секторах могло даже ослабнуть благодаря эффекту девальвации, ограничившему доступ на российский рынок для импортных товаров. В результате, закрепившись в «первом эшелоне», новые игроки уже сами оказались заинтересованы в том, чтобы сохранить существующие и создать дополнительные нерыночные барьеры, защищающие их от потенциальных конкурентов. Для этого могут использоваться все те же «игры с правилами» – с тем отличием, что сейчас соответствующие решения принимаются на более высоком уровне и требуют больших ресурсов.

Подводя некоторые итоги, можно констатировать, что несмотря на произошедшее удлинение горизонта интересов диалог между ключевыми участниками процесса не состоялся, у крупного бизнеса и государства отсутствует общее согласованное представление о перспективах социально-экономического развития страны. При этом государство в целом не доверяет бизнесу и старается доминировать, навязывая бизнесу свою политику. Однако на практике это выливается в то, что реформаторы в правительстве, еще не встроившиеся в систему извлечения «статусной ренты», все больше тонут в потоке инициированных ими преобразований. При этом госаппарат адаптируется к новым условиям и постепенно превращает эти преобразования в «реформы ради реформ», создающие новые источники для ренты. Бизнес же, видя это и также не доверяя государству, одновременно не имеет достаточных конкурентных стимулов для развития.

В результате все влиятельные игроки предпочитают занимать выжидательную позицию⁴⁰, не рискуя инвестировать в долгосрочные политические и бизнес-проекты. Благоприятная для России конъюнктура на нефтяном рынке лишь усугубляет эту тенденцию. В итоге вялотекущее развитие идет по сценарию с красноречивым названием «Сказка о потерянном времени», который еще в 1999 г. был выделен Клубом 2015 в числе трех наиболее вероятных сценариев развития России в ближайшем десятилетии⁴¹. Однако, согласно этому сценарию, по прошествии десяти лет такого вялотекущего развития Россия снова окажется на пороге глубокого социально-экономического кризиса. Этот пессимистический прогноз в целом согласуется с мнением Е. Кузнецова, долгое время специализировавшегося во Всемирном банке на странах Латинской Америки, о том, что Россия последних лет напоминает Аргентину образца 1995–1996 гг.

Вместо заключения: предварительные итоги или к ответу на вопрос *кто*

В сравнении с другими бывшими социалистическими странами особенность СССР и России заключалась в наиболее долгом существовании плановой экономики и однопартийной политической системы. Это привело к глубоким деформациям институциональной среды – поскольку в течение 70 лет конкуренция последовательно устранялась из всех сфер экономической и общественной жизни. В экономике это происходило в рамках реализации модели «единой фабрики» и борьбы с «параллелизмом и дублированием». В общественной жизни борьба с инакомыслием приводила к тому, что потенциальная оппозиция либо уничтожалась физически, либо выдавливалась в эмиграцию, либо покупалась режимом и интегрировалась с ним.

Следствием такой политики, отражающей логику системы, были прогрессирующая утрата стимулов к развитию и угасание инноваций. Жизнь за счет ренты постепенно становилась доминирующей стратегией поведения. Конечный итог выражался в падении эффективности

⁴⁰ В докладе Е. Кузнецова [2002] эта ситуация охарактеризована как «ловушка ожидания» [waiting trap].

⁴¹ Подробнее о проекте «Сценарии для России» см.: www.club2015.ru.

и стагнации. Именно эти факторы обусловили поражение СССР и его союзников в глобальной конкуренции с капитализмом.

Однако распад СССР и внедрение рыночных механизмов не изменили сложившуюся ситуацию. Придание рыночных форм экономике, которая в течение десятилетий функционировала по принципу «единой фабрики», лишь породило острые монопольные эффекты. В политической сфере отсутствие реальной контрэлиты привело к тому, что крушение режима смогли успешно использовать для собственного продвижения представители младшего поколения старых элитных групп – партийно-хозяйственной номенклатуры и приближенных к власти высших слоев интеллигенции.

Укоренившаяся в этих группах система стимулов и мотиваций обеспечивала воспроизводство новых неконкурентных структур в экономике и в политике и порождала у представителей элиты стремление к еще более масштабному извлечению ренты. Этому способствовало устранение контрольно-репрессивных механизмов, ограничивавших подобные стратегии поведения в рамках административно-командной системы, а также открывшиеся в процессе реформ возможности арбитража между рыночным и регулируемым секторами экономики.

Возможность систематического извлечения ренты в рамках таких арбитражных операций давала представителям элиты стимулы к тому, чтобы зафиксировать и продлить данную ситуацию – что порождало феномен политики «частичных реформ», описанный Дж. Хелманом. При этом возможности подобного арбитража в России и других государствах СНГ были существенно шире, чем в других странах с переходной экономикой, поскольку здесь большим был масштаб накопленных ранее структурных диспропорций. Тем самым выше были потенциальные выигрыши и более мощными становились стимулы к удержанию экономики и общества в ловушке «частичных реформ».

Однако в результате новая система в сравнении со старой оказалась еще более неэффективной. Так же, как и раньше, общество в значительной мере жило за счет ренты, но теперь чрезвычайно непропорциональным стало ее распределение. Основной объем ренты стал концентрироваться в руках очень ограниченного круга лиц – при стагнации или снижении жизненного уровня основной массы населения. Эта резко возросшая несправедливость в распределении доходов, на наш взгляд, может объяснять возникновение «политической поляризации», о значимости которой пишет Т. Фрай.

Возросшая неэффективность системы и отсутствие у влиятельных игроков (как на стороне бизнеса, так и на стороне власти) интереса к выходу из сложившегося «плохого равновесия» делали неизбежным кризис, подобный тому, который имел место в августе 1998 г.

Этот кризис, на первый взгляд, не привел к радикальным сдвигам в деловой и политической элите. Однако, на наш взгляд, он оказал существенное влияние на мотивацию действующих агентов – особенно в 1999–2000 гг. Принципиальное отличие от начала 1990-х гг. заключалось в том, что представители сформировавшейся бизнес-элиты уже обладали значимой собственностью, и им было, что терять. Для представителей ельцинской политической элиты кризис, приведший к власти лево-центристское правительство Е. Примакова, также обозначил потенциальную возможность утраты их социального статуса – в случае, если кризис повторится в более острой форме.

В результате как на стороне бизнеса, так и на стороне представителей государства наблюдалась тенденция к удлинению горизонта интересов, а также связанная с этим большая готовность «играть по правилам» – в отличие от систематических «игр с правилами», характерных для 1990-х гг. Одновременно эффект девальвации стимулировал экономический рост, который в 1999–2000 гг. впервые за долгое время привел к ощутимому повышению уровня жизни населения – особенно в российских регионах. Совпавшее с этими тенденциями появление на политической сцене нового молодого президента, начавшего свою

деятельность с разработки долгосрочной программы социально-экономического развития, породило весной 2000 г. всплеск позитивных ожиданий в обществе.

Сейчас по прошествии трех лет, несмотря на продолжающийся (хотя и более низкими темпами) экономический рост и сохраняющуюся социальную стабильность, можно констатировать, что эти ожидания в значительной мере не оправдались. Складывается ощущение, что в России постепенно восстанавливается – хотя и в более «рыночных» и «демократических» формах – та иерархическая система, которая была характерна для советского времени и которая гасила импульсы к изменениям и к развитию, исходящие не из центра или не согласующиеся с его установками.

Объяснение этого, на наш взгляд, заключается в том, что в результате кризисов 1991 и 1998 гг. на сцене появились отдельные новые игроки, но среда в целом не претерпела существенных изменений. Она была и остается неконкурентной – как в экономике, так и в политике. Кризисы, расчищая поле, способствовали выдвижению в первый эшелон новых, более активных и энергичных игроков. Однако, укрепившись в новом качестве, они теряли стимулы к развитию и к инновациям⁴². Благодаря сохранению неконкурентной экономической и политической среды эти игроки, заняв доминирующие позиции, могут извлекать ренту из своего «статуса» или доли на рынке, могут перекрывать доступ к ресурсам для потенциальных конкурентов, а также могут блокировать реформы, нарушающие сложившееся равновесие.

Здесь необходимо подчеркнуть, что стремление к получению ренты в целом естественно для рыночных агентов. Рента обычно связывается с понятием монополии. Однако, на наш взгляд, следует также различать инновационную и политическую ренту.

В условиях конкурентного рынка среда заставляет рыночных агентов искать способы снижения издержек или поиска новых рыночных ниш – и тем самым подталкивает их к инновациям. До тех пор пока эти нововведения не будут переняты другими участниками рынка, их инициаторы могут рассчитывать на получение инновационной ренты. При этом речь идет не только о технологических, но и об организационно-управленческих инновациях. Исследования свидетельствуют о том, что такие инновации тесно связаны с накоплением специфических знаний и возможны в любых секторах и на разных стадиях в глобальных цепочках добавления стоимости [global value chains]⁴³.

Напротив, «политическая рента», на наш взгляд, возникает в тех случаях, когда отдельный участник рынка, через взаимодействие с властью и посредством влияния на систему регулирования, может искусственно ограничить доступ на рынок для новых игроков, может получать ресурсы, не соответствующие его уровню эффективности.

Очевидно, что доминирование подобных стратегий на микроуровне приводит к общему падению эффективности на макроуровне и тем самым предопределяет неизбежность очередного кризиса. И хотя такой новый кризис может открыть новые возможности для продвижения более эффективных игроков, с высокой вероятностью в конечном счете система вновь вернется в состояние «плохого равновесия» – если с появлением на сцене новых игроков не будет меняться структура отношений, если не будут появляться институты и механизмы, поддерживающие конкуренцию и стимулирующие инновации.

⁴² Здесь следует отметить, что мы говорим об общей тенденции, которая по-разному может проявляться на разных рынках. Наиболее заметной она оказывается в сырьевых отраслях. Напротив, продвинувшиеся в посткризисный период компании из пищевой промышленности или машиностроения сталкиваются с фактором конкуренции со стороны иностранных производителей, и это вынуждает их к поиску инноваций.

⁴³ См., например: [Kaplinsky 2000].

Понимание значимости конкуренции для экономического и социального развития не является новым. Вопрос в том, откуда возникнет конкуренция. Для российских реформаторов и их западных советников в начале 1990-х гг. был характерен расчет на то, что конкуренция будет привнесена вместе с внедрением рыночных механизмов и демократических институтов. Эти ожидания не оправдались. Вязкое сочетание несовершенного рынка и слабого, коррумпированного государства гасило исходящие сверху импульсы преобразований, реформы начинали захлебываться, а потом сами реформаторы встраивались в сложившуюся систему отношений либо исчезали с политической сцены. Стоит отметить, что все это также не ново. Многие страны третьего мира пребывают в состоянии подобного «плохого равновесия» на протяжении десятилетий.

Выход из этой ловушки слабого рынка и неэффективного государства, на наш взгляд, – не в революционных преобразованиях в рамках широкомасштабных реформ, а в постепенном внедрении и встраивании в существующую систему механизмов и институтов, которые стимулировали бы инновации в сохраняющейся неконкурентной среде. При этом распространение инноваций и вовлечение в инновационную активность все новых экономических агентов постепенно позволили бы сформировать группы интересов, реально поддерживающие развитие конкуренции.

В качестве одного из примеров таких механизмов стимулирования инноваций можно назвать Фонд Чили, который был создан в середине 1970-х гг. при паритетном финансировании правительства Чили и корпорации ИТТ и с деятельностью которого в 1980–1990-е гг. был связан стремительный рост чилийского экспорта – искусственно разводимых лососевых, томатной пасты, столового винограда и других товаров⁴⁴. Другие примеры – ассоциации производителей, возникшие по инициативе бизнеса в депрессивных регионах Южной Италии и Северо-Восточной Бразилии и сумевшие при поддержке местных властей обеспечить существенное повышение качества продукции, рост производства и расширение экспорта⁴⁵.

В традиционной терминологии можно сказать, что речь идет о механизмах и инструментах промышленной или структурной политики. Однако они не укладываются в стандартные схемы, поскольку предполагают тесное взаимодействие между государством и бизнесом и подчас не имеют жестких формальных рамок. На наш взгляд, более корректно говорить об *институциональных инновациях*, создающих при дефиците рыночной конкуренции условия для появления и распространения технологических и организационно-управленческих инноваций.

Что может стать *точкой опоры* для запуска процесса внедрения подобных институтов и механизмов?

В бизнесе, в политике и в госаппарате всегда есть «второй эшелон». Его игроки могут быть эффективнее лидеров, но в неконкурентной среде им труднее продвинуться. По мере упрочения, цементирования системы они будут испытывать все большие трудности в развитии, будут наталкиваться на все большие препятствия и барьеры. Такие компании на рынке и такие игроки на стороне государства (не только в госаппарате, но и в политической сфере) могут поддержать усилия по созданию новых институтов. Но они вряд ли могут инициировать этот процесс – так как они не обладают для этого достаточным влиянием.

Проблема заключается в том, что в рамках сложившегося баланса сил игрокам «первого эшелона» институты и механизмы конкуренции не нужны. Они уже занимают доминирующие позиции, и рациональная стратегия их поведения сводится к использованию текущих возможностей извлечения «политической ренты». Однако из любого правила всегда

⁴⁴ Подробнее см.: [Кузнецов 2002].

⁴⁵ См.: [Locke 2001].

есть исключения – и в «первом эшелоне» есть *нетипичные игроки*, ориентированные на долгосрочное развитие.

Их отличительная черта в том, что они не просто хотят сохранить имеющееся (капитал, позиции на рынке, социальный статус), они хотят чего-то большего. Они действуют нерационально с точки зрения доминирующих стратегий поведения, их интересы могут сталкиваться друг с другом. И, тем не менее, именно они могут инициировать институциональные инновации, запустить процесс. Однако, на наш взгляд, их усилия могут увенчаться успехом только при определенных условиях⁴⁶.

Первое препятствие, которое им придется преодолеть, – это достижение *минимальной критической массы*. Поскольку мы говорим о нетипичных игроках, их группа заведомо будет очень узкой и достижение успеха будет более вероятным в случае взаимодействия между такими игроками. В этом взаимодействии должны участвовать как представители бизнеса, так и представители государства – так как в силу обоюдной слабости рынка и государства кооперация только на одной стороне, скорее всего, не даст ожидаемых результатов. Далее, такое взаимодействие должно отражать конкретные интересы его потенциальных участников и поэтому скорее должно быть ориентировано не на построение институтов как таковых, а на реализацию определенных проектов. При этом для того, чтобы избежать возможной мимикрии и поиска ренты в таких проектах, они с самого начала должны опираться на долгосрочные и преимущественно коллективные интересы их потенциальных участников.

Второе препятствие связано с *недоверием* между потенциальными участниками процесса и их устойчивыми негативными ожиданиями, порождаемыми предшествующим опытом 1990-х гг. Сказанное касается как возможных инициаторов инноваций [first movers] в лице нетипичных игроков «первого эшелона», так и более многочисленных эффективных игроков из «второго эшелона», которые обладают меньшими ресурсами и не верят в то, что на практике можно что-то изменить.

В случае с инициаторами процесса, как показывает анализ опыта немногочисленных успешных проектов взаимодействия между бизнесом и государством в 1990-е гг. в России⁴⁷, для установления атмосферы доверия между потенциальными участниками лучше, чтобы на начальной стадии условия реализации таких проектов не были слишком формальными. Вместе с тем в дальнейшем при успехе таких проектов их условия должны быть формализованы – чтобы обеспечить возможность их повторения и распространения.

Последний шаг весьма важен для обеспечения *демонстрационного эффекта* – поскольку негативно-пессимистические ожидания среди игроков «второго эшелона» можно попытаться переломить с помощью серии успешных совместных проектов, доказывающих возможность взаимодействия между заинтересованными игроками на стороне бизнеса и на стороне государства. В этих же целях могут быть использованы механизмы выявления и распространения лучшей практики – например, на основе конкурсов уже реализованных проектов, конкурсов типа «компания года» и т.д.⁴⁸

⁴⁶ При выделении этих условий мы опирались на результаты посвященных России исследований Е. Кузнецова [2002], А. Пономарева и К. Гончар [2002], а также на работу Ричарда Локка о формировании институтов доверия в Южной Италии и Северной Бразилии [Locke 2001].

⁴⁷ См.: [Пономарев, Гончар 2002].

⁴⁸ Е. Кузнецов [2002] в своей работе описывает успешную практику внедрения в Мексике подобного конкурсного механизма, обеспечившего развитие элементов конкуренции между регионами (штатами). На наш взгляд, здесь возможны определенные аналогии с механизмом «социалистического соревнования», который в 1930–1960-е гг. в

Третье препятствие, скорее всего, будет выражаться в активном *сопротивлении среды*. Дело в том, что вокруг существующих неэффективных институтов сложились устойчивые группы интересов, включающие как представителей государства, так и представителей бизнеса. Благодаря наличию этих институтов и обладая преимущественным доступом к ним, соответствующие игроки имеют возможность извлекать политическую ренту. Поэтому в рамках рациональной модели поведения они будут препятствовать реформированию таких институтов или превращать этот процесс в «частичные реформы». Именно в этом, на наш взгляд, заключаются причины систематического «пробуксовывания» институциональных преобразований в России.

Для того, чтобы ослабить подобное сопротивление среды, по нашему мнению, следует изменить сам вектор преобразований. Вместо изменения и ломки уже существующих институтов надо делать акцент на *создании новых институтов*. Такие институты (или проекты, лежащие в их основе) лучше запускать в тех секторах, где провалы и неэффективность старых институтов наиболее очевидны. Однако это лучше делать в режиме серии экспериментов – при одновременном сохранении старых институтов, которые пусть плохо, но работают.

Такой подход, на наш взгляд, позволит не только ослабить сопротивление сложившихся групп интересов, но и создаст условия для запуска *конкуренции институтов*. Анализ опыта практического функционирования таких отчасти параллельных институтов в дальнейшем даст основания для перераспределения ресурсов в пользу наиболее эффективных среди них и тем самым – для формирования вокруг них новых групп интересов, способствующих укоренению этих институтов⁴⁹. При этом, однако, следует сознавать, что отнюдь не все институциональные инновации оказываются эффективными. И эволюционный подход, основанный на конкуренции институтов, может смягчить издержки неудачных экспериментов.

Наше последнее замечание касается того, что весьма важные для нас понятия «первого» и «второго эшелона», конечно же, относительно. Одна и та же компания может быть безусловным лидером в своем регионе и в то же время оставаться малозаметной на национальном рынке. Энергичный губернатор, имеющий свои политические амбиции, может теряться на фоне федеральной политической элиты.

На наш взгляд, процесс запуска институциональных инноваций, обеспечивающих большее пространство для конкуренции, скорее может начаться с уровня регионов – в силу большего разнообразия их исходных условий и потенциально больших амбиций у представителей региональной элиты. При этом наибольшим потенциалом могут обладать проекты взаимодействия между сильными региональными лидерами и крупными бизнес-структурами, работающими на национальном рынке. В сравнении со многими федеральными политиками или высшими чиновниками относительное преимущество региональных лидеров заключается в том, что им *есть, куда расти*. Относительным преимуществом бизнес-структур национального уровня может быть больший объем располагаемых ресурсов и более широкий горизонт интересов.

неконкурентной среде советской плановой экономики создавал определенные стимулы для инноваций и повышения эффективности.

⁴⁹ Нечто подобное, на наш взгляд, имело место в практике Китая в 1980–1990-е гг. с развитием так называемых «поселковых предприятий» [town-village enterprises – TVE]. Возникновение и бурный рост этих предприятий, принадлежавших муниципальным властям и коммунаам, происходили на фоне очень медленных изменений в государственной промышленности. В конечном счете, TVE оказались очень успешным примером институциональной инновации – правда, плохо вписывающимся в стандартные представления экономической теории.

Таким образом, цели политики строительства институтов в несовершенной институциональной среде, по нашему мнению, должны заключаться в поиске «исключений из правила» среди игроков «первого эшелона» на стороне бизнеса и на стороне государства и в организации их взаимодействия. Такое взаимодействие на начальной стадии должно быть относительно неформальным и скорее облечено в форму конкретных проектов, нежели ориентировано на создание новых институтов самих по себе. На следующем этапе для расширения поддержки новых институтов нужно будет переломить устойчивые негативные ожидания, сформировавшиеся в бизнесе и в обществе. Этого можно добиться за счет демонстрационного эффекта серии успешных совместных проектов, доказывающих возможность взаимодействия между заинтересованными игроками в бизнесе и в госаппарате. Наконец, для сдерживания сопротивления среды и обеспечения относительной устойчивости всей системы лучше ориентироваться не на разрушение или радикальное преобразование существующих институтов (на чем традиционно была сконцентрирована деятельность российских реформаторов), а на систему экспериментов с созданием параллельных институтов. Это обеспечит условия для институциональных инноваций и запуска конкуренции институтов – с формированием групп поддержки вокруг наиболее эффективных среди них и постепенным перераспределением ресурсов в их пользу.

Очевидно, что все сказанное не является ответом на вопрос о том, *как* проводить реформы. Это скорее лишь некоторые подходы к ответу на данный вопрос, сформулированные в контексте обсуждения механизмов создания позитивных стимулов и мотиваций для потенциальных сторонников реформ – в лице нетипичных игроков «первого эшелона» и более многочисленных эффективных игроков «второго эшелона». Тем не менее, в последующих работах на основе более подробного анализа механизмов стимулирования экономического роста в России и трансформации рыночных институтов в процессе глобализации мы попытаемся дать более полный ответ на вопрос *как* – поскольку именно этот вопрос, в конечном счете, является ключевым для успеха экономических и политических преобразований.

Литература

- Афанасьев Ю.Н.* (ред.) *Иного не дано*. М.: Прогресс, 1988.
- Афонцев С.А.* (а) *Рыночные реформы и демократический процесс // Государство, экономика, общество: аспекты взаимодействия*. М.: МОНФ, 2000. С. 37–68.
- Афонцев С.А.* (б) *Нормативная экономическая теория и политическая экономия трансформации: оценка альтернативных подходов*. Доклад на международной конференции «Посткоммунистическая Россия в контексте мирового социально-экономического развития». Москва. 2000. 1–2 декабря.
- Гельбрас В., Кузнецова В.* *Китайский сценарий для России // Россия между вчера и завтра*. Книга первая. Экспертные разработки / Под ред. В. Преображенского, Д. Драгунского. М., 2003. С. 213–233.
- Гельман В.Я.* *Изучение выборов в России: исследовательские направления и методы анализа // Выборы и партии в регионах России*. Сборник учебных материалов по курсу «Политическая регионалистика» / Под ред. Г. Люхтерхандт-Михалевой, С. Рыженкова. М., СПб.: ИГПИ, Летний сад, 2000. С. 12–43.
- Ершова Н.С.* *Трансформация правящей элиты России в условиях социального перелома // Куда идет Россия? / Под ред. Т.И. Заславской, Л.А. Аратюнян*. М.: Интерпракс, 1994. С. 151–155.
- Заславская Т.И.* *О стратегии социального управления перестройкой // Иного не дано / Под ред. Ю.Н. Афанасьева*. М.: Прогресс, 1988. С.9–50.

- Зудин А. Неокорпоративизм в России? (Государство и бизнес при Владимире Путине) // Pro et Contra. 2001. Т. 6. № 4. С.171–198.
- Зудин Ю.А. Режим В. Путина: контуры новой политической системы // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 67–83.
- Капелюшников Р.И. Где начало того конца?.. // Вопросы экономики. 2001. № 1.
- Карев М. Спрос и предложение в сфере арбитражного производства // Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе. М.: МОНФ, 2003. С. 340–358.
- Кордонский С. Рынки власти: административные рынки СССР и России. М.: ОГИ, 2000.
- Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990.
- Крыштановская О.В. (а) Бизнес-элита и олигархи: итоги десятилетия // Мир России. 2002. Т. XI. № 4. С. 3–60.
- Крыштановская О.В. (б) Режим Путина: либеральная милитократия? // Pro et Contra. 2002. Т. 7. № 4. С. 158–180.
- Крыштановская О.В. Финансовая олигархия в России // Известия. 1996. 10 января. С. 5.
- Кузнецов Е. [Пробудиться, догнать и устремиться вперед: Механизмы запуска инновационного роста России. Препринт WP5/2002/07. М.: ГУ–ВШЭ, 2002.](#)
- Лэйн Д. Преобразование государственного социализма в России: от «хаотической» экономики к кооперативному капитализму, координируемому государством? // Мир России. 2000. Т. IX. № 1. С. 3–22.
- Марголина С. Конец прекрасной эпохи. О немецком опыте осмысления национал-социалистической истории и его пределах // Неприкосновенный запас. 2002. № 2 (22). С. 36–44.
- Мигранян А. Механизмы торможения в политической системе и пути его преодоления // Иного не дано / Под ред. Ю.Н. Афанасьева. М.: Прогресс, 1988. С. 97–121.
- Нольте Х.-Х., Полян П. Гитлер и Сталин: с кем же жить лучше, с кем веселей? // Неприкосновенный запас. 2003. № 2 (28). С. 105–111.
- Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: ФЭИ, 1995.
- Паппэ Я.Ш. Олигархи. Экономическая хроника 1992–2000. М.: ГУ–ВШЭ, 2000.
- Паппэ Я.Ш. (а) Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // Проблемы прогнозирования. 2002. № 1. С. 29–46.
- Паппэ Я.Ш. (б) Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. 2002. № 2. С. 83–97.
- Пивоваров Ю., Фурсов А. Русская система и реформы // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 4. С. 176–197.
- Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. Препринт № 98/004. М.: РЭШ, 1998.
- Пономарев А.К., Гончар К.Р. [Альянсы бизнеса и государства в инновационных проектах. Препринт WP5/2002/06. М.: ГУ–ВШЭ, 2002.](#)
- Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.

- Россия: формирование институтов новой экономики / Кузьминов Я.И., Яковлев А.А., Гохберг Л.М. и др. М.: ГУ–ВШЭ, 2003.
- Федоровский А. Институциональные преобразования в Китае: предпосылки, особенности, перспективы // *Мировая экономика и международные отношения*. 2003. № 4. С. 77–86.
- Штольтинг Э. Немецкая идентичность – прошлое и настоящее. Беседа А.Г. Здравомыслова с профессором Э.Штольтингом, Берлин, 2000. <http://www.riisnp.ru/contents.htm>
- Яковлев А.А. О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // *Вопросы экономики*. 1999. № 4. С. 102–115.
- Яковлев А.А. Структурные ограничения либеральных реформ в российской экономике // *Экономический журнал ВШЭ*. 2001. Т. 5. № 1. С. 41–56.
- Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 1997.
- Ясин Е.Г. Бремя государства и экономическая политика (либеральная альтернатива) // *Вопросы экономики*. 2002. № 11. С. 4–30.
- Ясин Е.Г. Модернизация экономики и система ценностей // *Вопросы экономики*. 2003. № 4. С.4–36.
- Aslund, Anders. Reform vs. 'Rent-Seeking' in Russia's Economic Transformation, *Transition* (1996). Vol. 2. P. 12–17.
- Ericson, Richard E. & Barry W. Ickes. A Model of Russia's Virtual Economy. *BOFIT Discussion Papers*. 2000. No. 10.
- Fodor, Eva, Edmund Wnuk-Lipinsky & Natasha Yershova. The New Political and Cultural Elite, *Theory and Society* (1995). Vol. 24. No. 5. P. 783–800.
- Frane, Adam & Matevž Tomšič. Elite (Re)configuration and Politico-economic Performance in Post-socialist Countries, *Europe-Asia Studies* (2002). Vol. 54. No. 3. P. 435–454.
- Frei, Norbert. *Vergangenheitspolitik. Die Anfaenge der Bundesrepublik und die NS-Vergangenheit*. Muenchen: Deutscher Taschenbuch Verlag, 1999.
- Frei, Norbert (ed.) *Karrieren im Zwielficht. Hitlers Eliten nach 1945*. Frankfurt, N.Y.: Campus Verlag, 2002.
- Frye, Timothy (a). The Perils of Polarization. Economic Performance in the Postcommunist World, *World Politics* (April 2002). Vol. 54. P. 308–337.
- Frye, Timothy (b). Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia, *Europe-Asia Studies* (November 2002). Vol. 54. No. 7. P. 1017–1036.
- Gaddy, Clifford & Barry W. Ickes. Russia's Virtual Economy, *Foreign Affairs* (September – October 1998). P. 53–67.
- Goldthorpe, John. The Service Class Revisited, in: Butler, T., and M. Savage (eds.) *Social Change and the Middle Classes*. L.: UCL Press, 1995. P. 313–329.
- Hanley, Eric, Hatasha Yershova & Richard Anderson. Russia – New Wine in Old Bottle? The Circulation and reproduction of Russian Elites 1983–1993, *Theory and Society* (1995). Vol. 24. No. 5. P. 639–668.
- Hellman, Joel S. Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions, *World Politics* (January 1998). Vol. 50. P. 203–234.

- Hellman, Joel S., Geraint Jones & Daniel Kaufman. Seize the State, Seize the Day: an Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition. Paper prepared for the ABCDE 2000 Conference, Washington, D.C. April 18–20, 2000.
- Hellman, Joel S., Geraint Jones, Daniel Kaufman & Mark Schankerman. Measuring Governance, Corruption, and State Capture. How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies, *World Bank Policy Research Paper 2312*. April 2000.
- Higley, John, Jan Pakulski & Włodzimierz Weselowski. Introduction: Elite Change and Democratic Regimes in Eastern Europe, in: Higley, John, Jan Pakulski & Włodzimierz Weselowski (eds.) *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. L., N.Y.: Macmillan Press Ltd, 1998. P. 1–33.
- Hoffmann-Lange, Ursula. Elite Transformation and Democratic Consolidation in Germany after 1945 and 1989, in: Higley, John, Jan Pakulski & Włodzimierz Weselowski (eds.) *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. L., N.Y.: Macmillan Press Ltd, 1998. P. 141–162.
- Kaplinsky, Raphael. Spreading the gains from globalization: what can be learned from value chain analysis?, *IDS working paper No. 110*. 2000.
- Kolodko, Grzegorz W. *From shock to therapy: the political economy of post-socialist transformation*. Oxford: Oxford University Press, 2002.
- Kryshtanovskaya, Olga. Die Transformation der alten Nomenklatur-Kader in die neue russische Elite, in: Steiner, Helmut & Wladimir A. Jadow (eds.) *Russland – wohin?* Berlin: Trafo Verlag, 1999.
- Kryshtanovskaya, Olga & Stephen White, From Soviet Nomenklatura to Russian Elite, *Europe-Asia Studies* (1996). Vol. 48. No. 5. P. 11–33.
- Lane, David. Elite Cohesion and Division, in: Higley, John, Jan Pakulski & Włodzimierz Weselowski (eds.) *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. L., N.Y.: Macmillan Press Ltd, 1998. P. 67–96.
- Lane, David & Cameron Ross, Limitation of Party Control: The Government Bureaucracy in the USSR, *Communist and Post-Communist Studies* (1994). Vol. 27. No. 1. P. 19–38.
- Lane, David & Cameron Ross. The Russian Political Elites: Recruitment and Renewal, in: Higley, John, Jan Pakulski & Włodzimierz Weselowski (eds.) *Postcommunist Elites and Democracy in Eastern Europe*. L., N.Y.: Macmillan Press Ltd, 1998. P. 34–66.
- Locke, Richard M. Building Trust. Paper presented at the Annual Meetings of the American Political Science Association, Hilton Towers, San Francisco, California, September 1, 2001.
- Nelson, Joan. Introduction: The Politics of Economic Adjustment in Developing Countries, in: Nelson, Joan (ed.) *Economic Crisis and Policy Choice: The Politics of Adjustment in the Third World*. Princeton: Princeton University Press, 1990.
- Pistor, Katharina. Supply and Demand for Law in Russia: A Comment on Hendley, *East European Constitutional Review* (1999). Vol. 8. No. 4. P. 105–108.
- Pleines, Heiko (a) Wirtschaftseliten und Politik im Russland der Jelzin-Ära (1994–99). Osteuropa: Geschichte, Wirtschaft, Politik. Band 33. LIT Verlag: Münster-Hamburg-London, 2003.
- Pleines, Heiko (b) Social partners and captors: The political role of economic actors in Eastern Europe (Czech Republic, Poland, Russia). Paper presented at the conference 'Overcoming state weakness'. May 17–19, 2003.

- Schroeder, Hans-Henning. El'tsin and the Oligarchs: The Role of Financial Groups in Russian Politics Between 1993 and July 1998, *Europe-Asia Studies* (1999). Vol. 48. No. 6. P. 957–988.
- Schröder, Hans-Henning. Auf dem Weg zu einer neuen Ordnung? Der wirtschaftliche, soziale und politische Wandel in Russland von 1992 bis 2002, in: Hillenbrand, Olaf, and Iris Kempe (eds.) *Der schwerfällige Riese. Wie Russland den Wandel gestalten soll*. Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung, 2003. P. 25–200.
- Shevtsova, Lilia. Russia's Post-Communist Politics: Revolution or Continuity?, in: Lapidus, G. (ed.) *The New Russia: Troubled Transformation*. Boulder, CO: Westview Press, 1995. P. 5–36.
- Szelenyi, Ivan & Szonja Szelenyi, Circulation or Reproduction of Elites During the Post-Communist Transformation of Eastern Europe: Introduction, *Theory and Society* (1995). Vol. 24. No. 5. P. 615–638.
- Williamson, John. In Search of a Manual for Technopols, in: Williamson, John (ed.) *The Political Economy of Policy Reform*. Washington D.C.: Institute for International Economics, 1994.
- Woodruff, David M. *Money Unmade. Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca and London, Cornell University Press, 1999.
- Woodruff, David M. *Property Rights in Context: Privatization's Legacy for Corporate Legality in Poland and Russia*. MIT, mimeo.
- Yakovlev, Andrei. Commodity Exchanges and the Russian Government, *RFE/RL Research Report* (1993). No. 45. P. 24–28.