

**Министерство образования и науки Российской Федерации  
Российский государственный профессионально-  
педагогический университет  
Уральское отделение Российской академии образования**

**Н. В. Каменских**

**НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ  
ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУТОВ**

**Екатеринбург  
2005**

УДК 330. 34  
ББК У 013  
К 18

**Каменских Н. В.** Неформальная экономика России и проблемы трансформации институтов. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2005. 120 с.  
ISBN 5-8050-0183-7

Монография посвящена анализу неформальной экономики России и проблеме изменения институтов во времени. Особое внимание уделяется проблемам становления рыночных институтов, эволюционному пути трансформации и сокращению неформального сектора экономики в условиях России.

Книга адресована студентам экономических специальностей, а также всем, кто интересуется проблемами реформирования экономики России.

Рецензенты: доктор исторических наук, профессор К. П. Стожко (Уральский государственный университет); доктор экономических наук, профессор А. Г. Мокроносов (Российский государственный профессионально-педагогический университет)

ISBN 5-8050-0183-7

© Российский государственный  
профессионально-педагогический  
университет, 2005  
© Каменских Н. В., 2005

## Введение

С середины 90-х гг. XX в. в экономической науке наблюдается повышенный интерес к институциональной теории. Это обусловлено начавшимся процессом перехода бывших стран социалистического лагеря к рыночным отношениям, а также проблемами, с которыми наша страна столкнулась в ходе проведения рыночных реформ.

Существуют различные точки зрения на современное состояние экономики России. Ведутся научные споры о том, завершен ли переходный период в России или еще продолжается. Так, по мнению А. Н. Нестеренко, в России уже созданы все рыночные институты и переходный период можно считать завершенным [64]. Бывший премьер-министр Е. Т. Гайдар во время избирательной кампании в Государственную думу заявил, что 2003 г. можно считать чертой, которая подводит итог переходному периоду, и экономика страны стала рыночной. Ученые институционального направления полагают, что рыночные институты пока в полной мере не сформировались, существует большой сектор неформальных отношений, не найден устойчивый баланс между формальными и неформальными нормами поведения, поэтому говорить о завершении переходного этапа преждевременно [16, 26, 36, 38, 53, 57].

Предметом анализа данного научного исследования являются изменяющиеся во времени институты и роль неформальных отношений в процессе изменения исторической траектории развития страны. Роль неформальных норм и правил в экономической системе нельзя занижать, в некотором смысле они являются определяющими. Систематическое изучение неформальной экономики России и роли неформальных отношений в процессе трансформации институтов находится в стадии становления.

Институциональная теория, учитывающая весь комплекс проблем, способна в большей степени, чем классическая экономическая теория, объяснить проблемы и трудности, а также причины неудач реформ, проводившихся методом шоковой терапии в России в начале 90-х гг. XX в.

Длительность и сложность переходного процесса обусловлены неправильно выбранной (для нашей страны) теорией монетаризма и разочарованием в методах, провозглашенных неоконсервативным

и неоклассическим направлениями. Классическая экономическая теория рассматривает рынок как теоретическую модель, исходит из принципа равновесия системы и ее законченности. Главным рыночным субъектом выступает *Homo economicus*, который всегда и при любых условиях действует в соответствии с заданными параметрами поведения и поэтому также является абстрактной теоретической моделью. Классическая экономическая теория по причине абстрактности математических методов анализа рассматривает экономику как точную науку и не в состоянии объяснить реально происходящие процессы в сложных системах, имеющих нелинейные зависимости.

Т. И. Заславская по этому поводу пишет: «Временно возникшая методологическая пустота заполнилась западными теориями, хотя и представляющими бесспорную ценность, но отражающими иную реальность и не могущими служить эффективным средством анализа постсоциалистических обществ» [53, с. 135]. Экономика переходных обществ не является устойчивой системой. На нее оказывает воздействие внешняя среда: политика государства, религии, культура, менталитет и пр. Трансформация институтов, переход от одной экономической системы к другой требуют учета этих факторов, всего комплекса составляющих социально-экономического порядка. Такую возможность дает только институциональная экономика. Большинство ученых-экономистов согласны, что институциональная теория наиболее приемлема для достоверного описания закономерностей функционирования экономических систем, особенно в переходный период [26, 28, 36, 42, 48, 70, 98].

По мнению А. Городецкого, «сегодня в рамках институциональной методологии есть возможность вернуть экономическую науку в систему целостного обществоведческого знания ... преодолеть эйфорию периода первоначального освоения зарубежных теоретических школ» [28, с. 118].

Мы в своем исследовании опираемся на возникшую в 1990-х гг. институционально-эволюционную теорию Д. Норта [67].

Такие крупные ученые, как Р. Капелюшников, Д. С. Львов, Р. М. Нуреев, А. Н. Олейник, В. В. Радаев, А. Шаститко представляют основные отечественные школы и направления.

В нашем исследовании в основе анализа неформальной экономики России и проблем трансформации институтов лежит системный подход. Такая сложная система, какой является экономическая система страны, требует системных знаний. Поэтому необходимо осуществить комплексное междисциплинарное исследование экономических процессов и явлений.

Экономика в период перехода есть системное образование, а неформальная экономика может рассматриваться как подсистема экономической системы. Трансформация институтов, направленная на кардинальное изменение всей экономической системы, носит системный характер.

Российский кризис, возникший в результате развала командной системы, не являлся технологическим циклическим кризисом, связанным с экономической конъюнктурой. Кризис носил системный характер и означал распад одной социально-экономической системы и замещение ее другой, включая все составляющие: экономические, политические, идеологические, культурные, психологические и пр. В результате не была точно определена цель трансформации. Процесс перехода к рыночным отношениям характеризовался большой неопределенностью в выборе дальнейшего пути развития.

Точка ветвления путей эволюции называется точкой бифуркации. Можно было выбрать путь развития по классическим образцам западного рынка (модель догоняющей модернизации), перенести на российскую почву западные институты и ценности, что собственно и было сделано. Но возможен и другой вариант развития: переход к новым экономическим отношениям через создание рыночных институтов с учетом национальной специфики и эволюционного изменения неформальных норм.

Таким образом, институциональные преобразования есть часть системной трансформации российского общества. При переходе к рыночным отношениям главной задачей становится создание рыночных институтов, которые формируют институциональные основы рыночной экономики.

В первой главе рассматриваются теоретические вопросы формирования институтов, дается характеристика основных формальных и неформальных норм, определяется их роль в процессе трансформации.

Во второй главе исследуется значение неформальных отношений в трансформируемой экономике, выявляется их неоднозначность. Неформальные отношения не ограничиваются только сферой теневой экономики, они распространяются и на легальный сектор экономики, где проявляются в виде фиктивной экономики. В понятие «неформальные отношения» включаются и особенности экономического сознания, которые формируют экономическое мышление и влияют на хозяйственное поведение. Все эти факторы изменяются очень медленно и поэтому являются тормозящими (ралитивными) по отношению к трансформационным процессам.

В третьей главе анализируются различные экономические системы, опыт проведения реформ методом шоковой терапии, показана ошибочность выбора модели рынка и пути перехода на первом этапе рыночных преобразований (1992–1998).

В последней (четвертой) главе рассматриваются проблемы создания соответствующих институтов рыночной экономики, главные направления процесса трансформации.

Анализ научных исследований по проблемам экономики и, в частности, экономики переходного периода показывает, что большинство ученых-экономистов используют институционально-эволюционный подход. Возникшие при переходе от одной общественно-экономической формации к другой проблемы и трудности заставляют задуматься о цене реформ и их причинах. Данный факт невозможно объяснить только методами неоклассической экономической теории. Институциональная экономика позволяет рассмотреть проблемы, связанные с переходом к рынку, не только с экономических позиций, но и в комплексе всех экономических и социальных наук.

# Глава 1

## ИНСТИТУТЫ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

*Институты невозможно увидеть, почувствовать и даже измерить. Институты это конструкции, созданные человеческим сознанием, но даже самые убежденные представители неоклассической школы признают их существование и обычно в качестве параметров включают в явном или неявном виде в свои модели.*

*Д. Норт*

### 1.1. Институты как правила игры

В институциональной экономике, несмотря на самые разные толкования институтов в целом, есть общепринятое определение: институты – это правила игры и механизмы, их обеспечивающие.

Институциональная экономика рассматривает институты как основу и единицу экономического анализа, а поведение индивидов – как подчиненное по отношению к внешним (рефлексивным) нормам и обычаям, в рамках которых и должен действовать индивид. Эти нормы являются ограничителями индивидуального человеческого поведения. Индивид действует в рамках институциональных ограничений. Поэтому институты как нормы и правила поведения, а также как механизмы, их опосредующие, представляют собой социокультурные стереотипы, которые активно влияют на экономическую действительность посредством институтов. Исходя из этого все экономические процессы с точки зрения институциональной теории необходимо рассматривать в совокупности всех проблем (политических, правовых, морали, права, социальной психологии). Только исследования на стыке всех общественных наук позволяют глубоко и наиболее верно анализировать отношения в экономической системе, тем более в тяжелые для общества периоды, когда происходит переход от одной экономической системы к другой, когда все факторы тесно переплетаются и влияют на экономическое состояние общества.

«Развитие и усложнение социально-экономических отношений идут вкуче с эволюцией институтов. Аксиомой является тот факт, что игнорирование – сознательное или бессознательное – роли и значения институтов и институциональных изменений, несовместимость предлагаемых мер по экономическому реформированию господствующей в обществе иерархии институтов изначально обрекают реформы на неудачу» [34, с. 4].

В американском словаре по экономике понятие «институциональная экономика» трактуется как тип экономического анализа, который подчеркивает роль социальных, политических и экономических институтов в определении экономических событий. Институциональная экономика изучает общие закономерности возникновения, эволюции и функционирования институтов.

В. Г. Гребенников определяет понятие «институционализм» как методологию комплекса наук, изучающих социальную систему – совместную деятельность людей, регулируемую внешними нормами или экономическими, правовыми, социальными институтами [30, с. 5]. Таким образом, институты образуются только при совместной деятельности людей. Совместная деятельность людей упорядочивается посредством институтов, т. е. норм и правил поведения. Эти взаимоотношения людей и их роль в экономическом и социальном развитии страны отражает такая теория, как институционализм.

Следует отметить, что в экономической науке существует два подхода к анализу экономических явлений: ресурсно-технологический и институциональный. Ресурсно-технологический предполагает соотнести достижение того или иного результата с требованиями технологических процессов. В этом случае человек (работник) является трудовым ресурсом.

С позиций институциональной экономики важное значение имеет способность к согласованному действию индивидов. Примером совместной деятельности людей является, например, рыночная сделка, которая обычно осуществляется в рамках рыночных соглашений. Поэтому огромное значение придается социальной упорядоченности. Это предполагает наличие рефлексивных (внешних) норм и правил поведения – рамок, которые ограничивают и упорядочивают совместную деятельность людей.

Существует разница между рефлексивными нормами и нормами этического порядка. Внешней норме всегда подчиняются, в силу принуждения или добровольно. В отличие от нее, этические нормы возникают на основе внутренних убеждений. Нравственный долг не предполагает ответную обязанность и не дает оснований ожидать от других сходного поведения, не является откликом на ожидания других. Рефлексивные же нормы предполагают взаимность ожиданий, наличие партнеров, установление прав и обязанностей. Совокупность внешних норм, не ограниченных только нормами права, практическое их применение порождает социальные отношения, в том числе и экономические [36].

Итак, институты возникают только тогда, когда существуют взаимодействия между людьми (индивидами). Если хозяйственную деятельность осуществляет один индивид, то, естественно, формирования институтов не происходит. (Робинзон, проживший на острове 28 лет, так и не создал ни одного института.) Другое дело, если в той или иной сфере деятельности участвуют группы людей, которые постоянно взаимодействуя между собой в социальной, экономической, политической жизни, регулируют свои отношения с помощью определенного набора норм и правил поведения, которые могут носить как формальный – правовые нормы, так и неформальный характер.

Индивид, осуществляя свою хозяйственную деятельность в рамках определенной экономической системы, должен вести себя в соответствии с нормами и правилами, характерными именно для этой системы. Например, если индивид, живущий в условиях командной системы, занимается предпринимательской деятельностью, тем самым он нарушает нормы поведения. Такая деятельность в этом случае носит неформальный характер и наказывается. В Советском государстве спекуляция считалась уголовным преступлением. Согласно Уголовному кодексу РСФСР, за нее следовало наказание от 3 до 7 лет тюремного заключения.

Если индивид, живя в рыночных условиях, продолжает вести себя так, как это было принято при командной экономике, то это создает ему дополнительные трудности в достижении целей. Например, индивид продолжает считать, что государство должно о нем заботиться, ждет от государства защиты, а также обустройства своей личной жизни. Патернализм – ожидание помощи от государственной

власти – характерен для людей периода командной экономики. При социализме государство выступало в роли диктатора, который задавал образ жизни и мышления всему населению, одновременно оно брало на себя всю заботу о его жизни: бесплатное образование, здравоохранение, жилье, гарантированная работа и т. п. В ответ государство требовало полного подчинения своей воле. В российской экономике всегда были ограничения, связанные с ограничением свободы хозяйствующих субъектов. Государство не просто неэффективно вмешивалось в экономические процессы, но и практически на всем протяжении тысячелетней истории вело себя агрессивно по отношению к своим гражданам.

Под термином «институты» понимаются, прежде всего, совокупность формальных и неформальных норм, а также в более широком смысле обычаи, стереотипы мышления, культурные традиции, менталитет. Нормы и правила поведения, как формальные, так и неформальные, являются механизмами координации взаимоотношений хозяйствующих субъектов (процедуры согласования, процедуры банкротства, рыночные сделки).

К институтам относятся также различные экономические явления: кредит, деньги, конкуренция, банкротство, денежная система и т. п.

Экономические институты чаще всего рассматриваются в литературе в одном контексте с понятием «права собственности». Права собственности есть пучок прав по использованию и получению дохода от собственности и отчуждение других лиц от использования этих прав. К экономическим институтам относятся деньги, цена, налоги. Эти институты носят функциональный характер. Так, А. Н. Клепач считает, что сильный рубль – важнейший институт, на котором базируется не только финансовая система, но и целостность страны. «Деньги – определенная форма экономических институтов: фирмы, банки, инвесторы, рыночные игроки – персонифицированные силы денежных рынков» [53, с. 389].

«Деньги являются источником свободы, тогда как корпоративные, плановые, фискальные и юридические институты выражают экономическую необходимость» [53, с. 395].

План и рынок тоже являются способами социального упорядочивания экономических действий. Рынок включает также контракты и санкции.

Рынок как экономическая система базируется на совокупности рыночных институтов, без которых невозможно развитие рыночной экономики. Сюда входят правовая система, правовое регулирование рынка, органы, осуществляющие контроль, налоговая и финансово-кредитная системы, а также различные союзы предпринимателей и потребителей. Все перечисленные институты необходимы для создания определенной институциональной среды.

Институты должны быть организационно оформлены. Социальные институты функционируют только в том случае, если имеется совокупность лиц, учреждений, организаций, т. е. организованные объединения людей, характеризующиеся наличием цели, функциями, набором позиций и ролей.

Однако в отношении организаций единого мнения в институциональной теории нет. Мы согласны с тем, что сами организации (политические, общественные, социальные, религиозные) являются игроками в институциональной среде. Особо следует выделить институты самоорганизации населения и хозяйствующих субъектов: семья как хозяйственная единица, малый бизнес, местные союзы управления, профсоюзы и т. п. Таким образом, индивиды способны упорядочивать свою деятельность с помощью институтов, т. е. определенных норм поведения.

Интересное определение институтов дал Л. Бальцерович, польский ученый, министр финансов: «В понятие институтов мы вкладываем все нематериальные относительно устойчивые факторы, которые могут влиять на поведение людей и являются внешними по отношению к отдельным личностям. Институты не включают в себя ни физические предметы, ни биологические или психологические предпочтения (черты) личности» [2, с. 57]. При этом ученый выделяет три связанные между собой категории:

1. Общий законодательный порядок и его составляющие: конституцию, законодательство об обязательствах, законодательство о предприятиях, избирательное право, уголовный кодекс и пр. Такой тип общественных форм, как юридические нормы, за нарушение которых возможны санкции со стороны других людей, реализуется посредством специального аппарата принуждения, обладающего монополией на применение силы, и является центральной частью государ-

ства. Юридические нормы тесно связаны с политической системой. Формальные правила и нормы изменяются быстро, революционно, путем импорта или новых законов.

2. Институциональные структуры – организации. Типы существующих организаций и рамки их деятельности зависят от общего законодательного порядка.

3. Институционально определенные общественные механизмы. К ним относятся деятельность и взаимодействие многих людей. Тип общественных механизмов и свойственные им черты зависят от общих юридических норм и институциональных структур – демократических выборов, предполагающих наличие широких гражданских и политических свобод, а также от существования «посредников» (в крупных общественных системах), т. е. политических партий. В экономической сфере важным механизмом является рынок, который требует наличия широких экономических свобод, развитой инфраструктуры функционирования и соблюдения правовых норм [2, с. 12].

Совокупность институтов любой страны составляет ее институциональную систему, в которой можно выделить две подсистемы: политическую и экономическую.

Вместе с тем Л. Бальцерович подвергает национальный характер сомнению с методологической точки зрения, не использует понятия «нормы» и «правила», а также не выделяет неформальные и формальные нормы.

Еще раз подчеркнем, что институты возникают только при взаимодействии хозяйствующих субъектов. Различные хозяйствующие субъекты взаимодействуют друг с другом в рамках институциональной среды или внутри организаций. Это взаимодействие осуществляется согласно определенным нормам и правилам (как формальным, так и неформальным) в рамках разного рода институциональных соглашений, а также соответствующих им механизмов обеспечения данных правил взаимодействия индивидов через соглашения. Каждому институту должны соответствовать определенные нормы и правила. Нормы являются базовым элементом институтов, правила – типом норм.

А. Н. Нестеренко подчеркивает, что институты контролируют, упорядочивают поведение индивидов и дают человеку возможность ориентироваться в окружающей среде, в том числе экономической,

при этом принимают формы правовых норм, неформальных правил, традиций [64].

В качестве экономических агентов выступают государства, фирмы, домашние хозяйства, индивиды, отношения между которыми упорядочиваются с помощью норм (рис. 1).

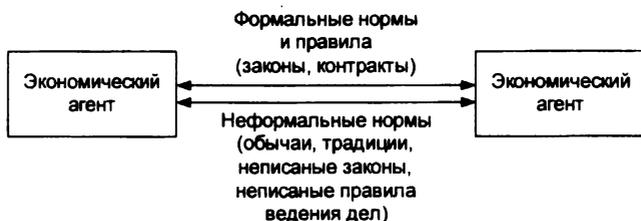


Рис. 1. Экономические агенты и связи между ними

Представители нового институционализма (Д. Норт, М. Олсон, Р. Познер, О. Уильямсон и др.) понимают под институтами не столько социально-психологические феномены, сколько юридические нормы и неформальные правила, ограничивающие человеческую деятельность [70].

Так, О. Уильямсон предлагает трехуровневую систему институционального анализа: первый уровень – индивиды, или экономические агенты; второй уровень – различные институциональные соглашения в виде рынков, фирм; третий уровень – институциональная среда, состоящая из системообразующих правил игры (рис. 2) [90].

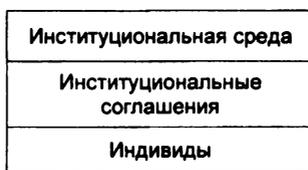


Рис. 2. Трехуровневая система анализа

В соответствии с терминологией, разработанной Д. Нортом и Л. Девисом, институциональная среда – совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения [102, с. 18]. Социальные институты функционируют как экономические, политиче-

ские, правовые и т. д., так как взаимодействие индивидов происходит в различных сферах. Экономическую систему можно рассматривать как систему институтов, формирующих принятие и реализацию решений, относящихся к производству, распределению и обмену, инвестированию и потреблению, соотношению доходов и сбережений и т. д.

Для эффективного ведения хозяйства страны большое значение имеет не столько богатство ресурсов, сколько то, как эти ресурсы используются, как организована хозяйственная жизнь. Если пользоваться институциональным языком, то от тех норм и правил, согласно которым хозяйствующие субъекты ведут свою деятельность, т. е. от институтов. При изменении самой экономической системы такие нормы поведения изменяются. Если государство отказывается от регулирования процессов производства и обмена, хозяйствующие субъекты исходят из понятий эффективности и снижения транзакционных издержек, по новому распределяются права собственности, регулирующие сделку.

С. Г. Кирдина предлагает для исследования происходящих в экономике России процессов использовать понятие «институциональные модели общества». Оно обозначает совокупность базовых институтов общества (не вся совокупность, определяющая институциональную среду, а только «основополагающие, внутренние взаимосвязанные и взаимообусловленные правила игры, составляющие остов, скелет всей институциональной структуры того или иного общества») [66, с. 79].

Таким образом, институты – это определенные нормы и правила поведения (правила игры), которые координируют и ограничивают определенными рамками поведение индивидов в экономической, политической, социальной сферах, а также механизмы, обеспечивающие их функционирование.

## **1.2. Формальные и неформальные нормы**

В институциональной теории подчеркивается значение установившихся правил поведения в экономической и вообще социальной жизни, поскольку индивид – живой человек, а не просто рыночный агент. Его поведение определяется не только экономической целесообразностью и всегда предсказуемо, как принято рассматривать его поведение в классической экономической теории, но и психологическими, культурными, духовными и другими факторами.

«Социальная система как комплекс социальных отношений представляет собой конкретную исторически развивающуюся целостность. Применительно к экономической науке это значит, что явления экономической жизни невозможно объяснить иначе, как явления определенной культуры, не принимая во внимание сложившиеся социально-культурные институты, то есть образ и стиль мышления, особенности мироощущения, привычки и традиции, стереотип суждений о том, что “справедливо” и “несправедливо”» [36, с. 43].

В свою очередь, А. Е. Шаститко подчеркивает системообразующий характер институциональной среды и значение правил для определения характеристики той или иной системы: «Институциональная среда состоит из основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена, распределения и потребления ограниченных благ высшего и низшего порядков. Институциональная среда имеет системообразующий характер и правила, образующие институциональную среду, определяют характеристики той или иной системы как целого» [98, с. 203].

Если среди ученых институционального направления нет разногласий в оценке значения норм и правил для характеристики институциональной среды (причем нормы определяются в широком смысле слова, а правило есть тип нормы), то в классификации и характеристике самих норм есть разногласия.

В целом нормы поведения регулируют совместную деятельность людей и потому являются внешними по отношению к человеку. Хозяйство выступает как упорядоченная посредством институтов совместная деятельность. При этом институты создаются только людьми, в частности, путем соглашений.

Согласно определению А. Н. Олейника, «норма – предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий» [76, с. 43].

При этом нормы подразделяются на формальные и неформальные.

Формальные нормы поведения зафиксированы в писаном праве, неформальные – в неписаном или обычном праве (традиции, обычай). По мнению А. Н. Олейника, есть и такие нормы, которые вообще нигде не зафиксированы – индивиды их выбирают спонтанно и добровольно следуют их предписаниям. Речь идет об институтах как со-

вместных стратегиях, принимающих форму соглашений и «фокальных точек».

Выделяют три вида институциональных рамок, структурирующих взаимоотношения индивидов (табл. 1).

Таблица 1

Виды институциональных рамок\*

Критерий сравнения	Формальные рамки	Неформальные рамки	Спонтанно выбираемые рамки
1	2	3	4
Структуры	Правило	Правило или норма	«Совместная стратегия»
Характер санкций за невыполнение предписаний	Легальные (административная или уголовная ответственность)	Социальные (ostrакизм, потеря репутации)	Санкции отсутствуют
Где закреплены	Писаное право	Неписаное право	Интуиция
В отношении кого действуют	Все индивиды	Действие ограничено рамками социально однородных групп или круга лично знакомых людей	Индивиды, обладающие достаточной информацией друг о друге (родственники и друзья)
Трансформационные издержки	Не зависят от личности участников сделки и/или их социальной принадлежности, определяются лишь степенью эффективности государственного вмешательства в процессе спецификации и защиты прав собственности	Минимальные в случае совершения сделки в рамках социально однородных групп или круга лично знакомых людей, максимальные в других случаях	Отсутствуют – сделка не оформляется ни легальным, ни нелегальным образом

\* Олейник А. Н. Институциональная экономика. М., 2000. С. 188.

Окончание табл. 1

1	2	3	4
Пример	Товары, услуги и финансовые средства свободно перемещаются по всей территории Российской Федерации	«Где сила, там и право», «Своему поневоле друг», «Худой мир лучше доброй ссоры»	Поведение толпы, «стадный инстинкт». В экономической сфере поведение субъектов фондового рынка

Как уже говорилось выше, совместная деятельность людей регулируется внешними нормами, или институтами. Им всегда принудительно или добровольно подчиняются, в отличие от нравственных этических норм, которым следуют в силу внутренних побуждений, но они не создают отношений между индивидами, так как не предполагают ответную обязанность. «Их практическое применение порождает социальные отношения, в том числе и экономические» [36, с. 36].

Представляет интерес деление рефлексивных норм на правовые и условные. Правовые нормы всегда предполагают принуждение, согласия человека на их выполнение не требуется. «Теневое право» рассматривается как неформальная правовая норма. Условные правила (обычай, этикет и пр.) предполагают согласие человека принять их, хотя иногда имеет место социальное принуждение. Нарушение нормы может повлечь социальную санкцию – осуждение обществом. Правовой норме соответствует правовой институт, например институт наследования, права собственности; условной – социально-культурный институт. В. Г. Гребенников подчеркивает, что речь идет о формальном смысле норм этих двух видов.

В правовых нормах не всегда предполагается наличие государства. В этом случае они носят неформальный характер (теневая экономика, мафия). Однако, по нашему мнению, неформальные отношения не могут быть ограничены только неформальными правовыми нормами. Там, где отсутствует государство, нельзя упускать из вида роль экономического мышления. Об этом говорил основатель институциональной теории Т. Веблен [19].

С точки зрения неинституционализма (Д. Норт, О. Уильямсон) институты в виде набора норм и правил не определяют поведение че-

ловека, а лишь ограничивают набор альтернатив, из которых индивид может выбрать в соответствии со своей критериальной функцией [66, 90].

Если правила являются набором альтернатив, ограничений и призваны снижать неопределенность исходя из требований уменьшения трансакционных издержек, то следует учесть, что эта неопределенность может снижаться только при условии согласованности, ясности и понятности институциональных правил для всех агентов. В связи с этим следует уделить больше внимания институциональному неравновесию. Двойственность институциональной среды вытекает из наличия двух типов правил: формальных и неформальных. Это явление получило название институциональной дихотомии [53, с. 202]. Понятие «дихотомия» означает разделение надвое и предполагает наличие полярных категорий, в данном случае формальных и неформальных норм.

Неформальные отношения есть ответ на отсутствие этих формальных условий (исключение, уход).

По мнению В. В. Радаева, причины несоответствия заключаются в следующем:

1) различны механизмы формирования и изменения формальных и неформальных норм, т. е. различны причины появления норм. Например, неформальные нормы возникают при отсутствии или недостаточности формальных норм (правового поля, незавершенности создания различных механизмов, определяющих и регулирующих условия экономического поведения);

2) ограничены возможности отдельных экономических агентов в приведении в соответствие определенных типов правил [84, с. 35].

Идеального соответствия формальных и неформальных норм нет нигде. «Однако в России на существовании данной дихотомии основаны фундаментальные характеристики экономической системы, отражающиеся в поведении и мыслительных конструкциях предпринимателей, потребителей, чиновников. Данную дихотомию нельзя игнорировать, если ставить задачу выявления основополагающих и структурообразующих факторов в экономической системе России» [53, с. 203].

От соотношения данных норм зависит объем и масштаб неформального сектора. Причем в разных хозяйственных системах масшта-

бы и причины существования неформальных норм разные. Так, в условиях командной экономики все неформальные отношения возникали вследствие дефицита и существования формальных норм, запрещавших предпринимательскую деятельность и частную собственность, стремления к уравнительности и тотальному контролю со стороны государства над личностью. В этих условиях сформировался особый тип человека с соответствующей психологией – «гомо советикус». Тем не менее считать экономическое сознание человека того времени только порождением советской системы, по нашему мнению, нельзя. Это порождение вообще российской действительности, поскольку менталитет народа формировался в течение тысячелетий в условиях государственного гнета и деспотических правлений.

Особо следует рассмотреть особенности неформального сектора экономики в период перехода от одной экономической системы к другой, от командно-административной к рыночной.

Для экономики переходного периода характерны: раздутая бюрократическая система, разгул коррупции, сильная монополизация экономики; патернализм и эгалитаризм, социальное иждивенчество; наличие институционального вакуума, когда уже прекратили свое существование многие экономические институты командной системы, а новые еще не созданы; существование и функционирование рыночных институтов.

Можно с уверенностью сказать, что именно в борьбе этих двух явлений – формальных и неформальных норм, а также в стремлении к институциональному равновесию (балансу) заключается процесс перехода от одной системы к другой. Причем наиболее устойчивыми являются неформальные нормы поведения, они не могут изменяться быстро, поскольку пронизывают не только хозяйственную жизнь, но и сознание индивидов.

Д. Норт считает, что «неформальные ограничения, воплощенные в обычаях, традициях и кодексе поведения, гораздо менее восприимчивы к сознательным человеческим усилиям» и им присуще следующее:

- 1) они являются продолжением, развитием и модификацией формальных институтов;
- 2) это нормы поведения, санкционированные обществом;

3) несмотря на то, что это неписанные правила, люди воспринимают их как обязательные стандарты поведения [66, с. 60].

Отметим, что неформальные отношения, которые базируются на неформальных нормах и правилах поведения, а также экономическое сознание, определяющее хозяйственное поведение, культурные традиции и обычаи значительно отстают в своем изменении от формальных норм и являются ралитивными (замедляющими) факторами. Они замедляют общий процесс трансформации экономики, увеличивают временной лаг. И не считаться с этим обстоятельством нельзя. Легко изменить законы, но очень сложно изменить сознание, стереотипы мышления. Если этот фактор не принимать во внимание, то последствия могут быть разрушительными.

Особого внимания заслуживает и проблема выбора пути изменения тех или иных неформальных норм и создания рыночных институтов, так как ошибки в выборе моделей перехода, путей трансформации могут дорого обойтись и уже обошлись народу и экономике нашей страны.

## Глава 2

# НЕФОРМАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ТРАНСФОРМИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКЕ\*

*Объяснение того, как и почему происходят инкрементные изменения и почему даже дискретные изменения (такие как революции и завоевания) никогда не являются абсолютно дискретными, состоит в укорененности неформальных ограничений в обществе*

*Д. Норт*

### 2.1. Неформальная экономика как проявление и причина институциональных конфликтов

Интерес к неформальной экономике определяется, прежде всего, ее значением и той ролью, которую она играет в процессе перехода к новым экономическим отношениям, а также большими масштабами этого сектора. Однако результаты многочисленных исследований показывают, что изучение неформальной экономики ведется в нескольких направлениях. Практически все авторы однозначно определяют ее как теневую или параллельную экономику. Часто исследования имеют описательный характер видов теневой экономики. Изучаются причины и последствия ее существования, много работ посвящено измерению данного сектора экономики, а также правовому регулированию и методам борьбы с этим явлением. Отсюда многочисленные названия этого явления, имеющие идентичное содержание: теневая, параллельная, скрытая, внезаконная экономика и др.

Неформальные отношения существуют даже в самых развитых рыночных странах, что свидетельствует о масштабности теневой экономики (табл. 2). Допустимое оптимальное соотношение формального и неформального секторов составляет примерно 13–15%.

Масштабы теневого сектора определить достаточно трудно, так как эти отношения скрыты от официальной статистики и не поддаются измерению. Однако некоторые методы позволяют получить данные

---

\* Глава написана в соавторстве с Д. Е. Гавриловым и Н. М. Каменских.

о состоянии и размерах сектора теневой экономики в государстве. Один из таких методов – сравнение декларируемых доходов с реальной суммой расходов населения. Также для получения целостной картины может быть полезен анализ структуры занятости в стране. Если длительное время сохраняется высокий уровень незарегистрированной безработицы, а социальные последствия незначительны, можно сделать вывод о наличии теневой занятости в нелегальном секторе экономики.

Таблица 2

Масштабы теневого сектора экономики

Основные показатели	Велико-британия	США	Польша	Гана	Россия
Годовой доход на душу населения, долларов	25250	35060	4570	270	2140
Теневая экономика, % от национального дохода	12,6	8,8	27,6	38,4	46,1

Метод технологических коэффициентов основан на сравнении полученных данных об объеме реального выпуска (например, электроэнергии) с динамикой потребляемой электроэнергии. Также используется монетарный метод, в основе которого лежит динамика движения наличной денежной массы. Этот метод строится на основе гипотезы об использовании при нелегальных расчетах исключительно наличных средств. В России, по разным оценкам, в неформальном секторе производится от 30 до 46% валового внутреннего продукта (ВВП).

Прежде чем перейти к исследованию неформальных отношений в экономике, следует более точно определить это явление. В научной литературе очень много совершенно разных подходов к определению неформальной экономики, вследствие чего возникает проблема единства научного трактования этого термина. На сегодняшний день существует более 15 названий неформальной экономики. Наиболее распространенные из них «эксплоярная», «теневая», «незарегистрированная», «скрытая», «внезаконная» и т. д.

«Такая множественность определений не случайна, – пишет Т. Шанин, – она указывает на то, что мы имеем дело не с дедуктивно

и аккуратно оформленной концепцией, а с синдромом частично пересекающихся характеристик, причем не только экономических» [66, с. 13].

Приведем разнообразные определения неформальной экономики, чтобы показать сложность и неоднозначность самого явления.

Любопытно отметить, что западные ученые трактуют неформальные отношения несколько иначе, чем российские. Нет ничего удивительного в том, что западные ученые рассматривают неформальный сектор экономики только как мелкотоварный, в основном к нему относят домашнее хозяйство. В качестве решения проблемы они предлагают усиление государственной поддержки в секторе бедных слоев населения, для которых наиболее остро стоит проблема выживания [66, с. 426].

По рекомендации ООН Госкомстатом для исследования теневого сектора экономики принят западный вариант определения неформальной экономики как экономики домохозяйств. Для западных стран такое решение может быть оправдано, поскольку фиктивная экономика там развита слабо и, кроме того, контролируется государством. Но в какой степени такая тактика эффективна и адекватна ситуации в нашей стране, в которой неформальный сектор чуть ли не больше формального и имеет гораздо больше разнообразных форм проявления?

В «Словаре современной экономики Макмиллана» дается такая трактовка понятия «неформальная экономика»: «это часть экономики, отчетность которой не включена в национальную статистику, поскольку ее показатели стремятся скрыть от властей» [66].

Обращает на себя внимание тот факт, что в большинстве российских исследований теневая экономика рассматривается как криминальная, тогда как в западных странах она включает в себя как теневые, так и криминальные отношения.

По определению Д. Рутерфорда, «...теневая экономика – это деятельность, протекающая в рамках черной или криминальной экономики, домохозяйств, а также организаций, созданных на добровольной основе. Стоимость товаров и услуг, производимых здесь, не находит своего отражения в официальной статистике» [66, с. 126].

Д. Фиджес утверждает, что вся экономическая деятельность, которая не пользуется защитой закона и не охватывается административными мерами, регулирующими отношения собственности, заклю-

чение трудовых договоров, предоставление финансовых кредитов и работу системы социального страхования, относится к неформальной экономике [66].

В «Большом экономическом словаре» дана следующая формулировка этого понятия: «Неформальной экономикой называются такие взаимодействия между субъектами хозяйствования, которые дополняют или замещают официально установленный порядок организации и реализации экономических связей» [66, с. 420].

В целом под теневой экономикой понимается совокупность различных видов внезаконной (криминальной), неучтенной и фиктивной деятельности, направленной на получение дохода, скрываемого от официальных властей, и осуществляемой, как правило, в корыстных целях. Т. Шанин не согласен с этой точкой зрения на неформальную экономику. Он считает, что «это социальная экономика и важнейшими ее чертами являются:

- нацеленность на выживание, а не накопление капитала;
- нацеленность на обеспечение занятости, а не максимизацию средней прибыли;
- гибкость и множественность способов заработать;
- трудоемкие работы на нерегулируемых рынках с высокой степенью неопределенности;
- совокупность незащищенного труда в обществах, в которых постоянная работа внутри государственного сектора и рабочие места, охваченные профсоюзами, пользуются существенными привилегиями обязывающих договоров и большим спросом;
- доступность подобной работы и использование в ней, в основном, семейных и местных ресурсов;
- семейные производственные единицы, в основе действия которых лежит семейный, а не наемный труд (и нацеленность на оптимальное использование семейного труда);
- взаимная поддержка и кредитование, основанные в большей степени на доверии и родстве, чем на формальных контрактных соглашениях;
- родство, соседство, этничность и принадлежность к одной и той же местности как источник определенных социальных отношений, в которые экономическое действие “погружено”;

- незарегистрированное предпринимательство, следующее стратегии избегания соотношений с государством;
- интегрированные легальные, нелегальные и криминальные виды деятельности бедных слоев населения, нацеленные на выживание;
- быт, инкорпорирующий многие из вышеприведенных характеристик, который различные поколения исследователей выделяли особо, называя “культурой нищеты” или “моральной экономикой»» [66, с. 14].

В. Радаев выделяет три подхода к определению масштабов неформальной экономики [66].

Первый подход состоит в выявлении совокупности форм хозяйства или секторов экономики, противостоящих государству и формализованным сегментам рынка. Он применяется для определения масштабов неформальной экономики на макроуровне. Это наиболее распространенный подход.

Второй подход заключается в определении совокупности отношений, существующих во всех без исключения секторах экономики. Сложное переплетение формальных и неформальных связей, где первые образуют «скелет» хозяйства, а вторые заполняют его «живой тканью». Данный подход применяется для микроэкономического изучения практик повседневной хозяйственной деятельности. Этот момент очень важен, поскольку неформальные контакты возникают и в формальных структурах.

Третий подход – определение логики действий экономических агентов, предполагающей осуществление деятельности вне государственного контроля, вне поля государства, как отдаленной от государства и направленной на выживание.

В. Радаев приводит два варианта классификации неформальной экономики: с точки зрения официальной отчетности и с точки зрения легальности (рис. 3 и 4) [66, с. 36].



Рис. 3. Неформальная экономика с точки зрения официальной отчетности



Рис. 4. Неформальная экономика с точки зрения легальности

**Фиктивная экономика** – экономическая деятельность, отражаемая в статистической и бухгалтерской отчетности заведомо неадекватно, с систематическими отклонениями.

**Теневая экономика** – экономическая деятельность, не отраженная в отчетах (статистических или бухгалтерских), не зафиксированная в контрактах.

**Скрытая экономика** – экономическая деятельность, сознательно укрываемая от статистических и налоговых органов.

**Потерянная экономика** – экономическая деятельность, не попадающая в отчеты в результате неполного охвата обследуемых единиц наблюдения, неосведомленности и непроизвольных ошибок экономических агентов.

**Учтенная экономика** – экономическая деятельность, не отражаемая в отчетности самих экономических агентов, но учитываемая статистикой в результате специальных дорасчетов.

**Неучтенная экономика** – экономическая деятельность, выпадающая и из отчетов, и из окончательных статистических данных.

**Легальная (неофициальная) экономика** – экономическая деятельность, не нарушающая ни действующих законодательных норм, ни прав других хозяйственных агентов, которая при этом не фиксируется в отчетности и контрактах (семейные).

**Внезаконная экономика** – экономическая деятельность, нарушающая права других хозяйственных агентов, но не регламентированная действующим законодательством и находящаяся во внеправовых зонах – финансовые пирамиды, «прихватизация», лоббирование, индивидуальные льготы и субсидии.

Полуправовая экономика – деятельность, в целом соответствующая законодательству, но периодически выходящая за его пределы. Это разные способы уклонения от налогов, включая использование наличных денег для нелегальных расчетов («черный нал»), бартерные сделки, работу без патента и лицензии, трудовой найм без контракта.

Нелегальная экономика – экономическая деятельность, запрещенная законом и систематически нарушающая закон – «черные» рынки.

По мнению А. Н. Олейника, неофициальная экономика представляет собой «незаконные виды экономической деятельности, в рамках которых имеет место нефиксированное с целью минимизации издержек производство товаров и услуг; фиктивная экономика – экономика приписок, спекулятивных сделок, взяточничества и всякого рода мошенничества, связанных с получением и передачей денег; криминальная экономика – экономическая деятельность, связанная с прямым нарушением закона и посягательством на легальные права собственности» [74, с. 161].

Большое значение для изучения такого явления, как неформальная экономика, имеет исследование, проведенное Институтом экономики Уральского отделения РАН в 2004 г., в котором отражены уровень и масштаб теневого сектора на территории Уральского федерального округа. Исследование показало, что теневая экономика составляет примерно 27% от валового регионального продукта (ВРП) и является экономической деформацией, наносящей серьезный ущерб развитию государства (около 30 видов ущерба, в том числе ущерб бюджетной сферы в связи с сокрытием прибыли от налогов). Ущерб от уклонения от налога на прибыль составляет 25%; от уклонения от налога на физических лиц – 32%; от уклонения от уплаты НДС – 16%. В результате страдает социальная сфера, а люди, которые получают заработную плату в конвертах, оказываются социально незащищенными. Кроме того, решение задачи удвоения ВВП фактически замедляется, так как нет возможности определить реальный ВВП, хотя при его расчете все же учитывается поправочный коэффициент на теневой сектор.

Одной из главных причин существования теневой экономики считается не столько отсутствие законодательной базы, сколько то,

что фактически нет механизма, заставляющего работать законы. Важное значение имеет и такой фактор, как менталитет российских граждан: привычка не платить налоги, недоверие государству, закрытость информации.

Мы сознательно ограничиваем рамки нашего исследования и не заостряем внимание на проблемах измерения масштабов неформальной экономики и способах борьбы с теневым сектором. Наша задача – рассмотреть этот вопрос с точки зрения институционального подхода, применив собственную классификационную характеристику. При анализе неформальной экономики и ее влияния на трансформационные процессы, на наш взгляд, следует учитывать то обстоятельство, что эти процессы происходят на фоне фундаментальных институциональных сдвигов, поэтому проблему трансформации института следует рассматривать в контексте институциональных преобразований, с точки зрения системного подхода. Мы считаем целесообразным разделить понятия «неформальная экономика» и «неформальные отношения».

Экономика как сфера хозяйственной деятельности людей является подсистемой системы, называемой жизнедеятельностью общества в целом. Социальная система представляет собой комплекс взаимодействующих элементов, одним из которых является хозяйственная жизнь. Но и сама подсистема может выступать в качестве системы по отношению к ее структурообразующим элементам, которые, в свою очередь, можно определить как подсистемы данной системы. И в этом смысле правомерно выделить подсистемы экономической системы: официальную (легальную) экономику и неформальную (вне-легальную) экономику. Однако второе понятие не адекватно понятиям «неформальные отношения» и «неформальные нормы и правила поведения». И если неформальные нормы и правила по сути и есть неформальные отношения, то понятие «неформальная экономика» не совпадает с понятием «неформальные отношения». Однако они и не соотносятся как часть и целое, общее и единичное. Здесь соотношение другого порядка.

С позиций ресурсно-технологического подхода экономика включает в себя следующие составляющие: производство товаров и услуг; капитал в материально-вещественном выражении; размещение производительных сил; макроэкономическую ситуацию органи-

зации; отношения между хозяйствующими субъектами; финансовые отношения; отношения распределения; территорию; ресурсы и т. п. При таком подходе человек рассматривается как трудовой ресурс. С ресурсно-технологической стороны экономика есть система способов соединения ресурсов для производства товаров и услуг.

С институциональной точки зрения экономика – механизм социально упорядоченных экономических действий (хозяйственная совместная деятельность людей, определенным образом упорядоченная, – главный ресурс экономики).

Возникает вопрос: если мы говорим об экономических отношениях разного порядка, то почему неформальные отношения не включаются в это понятие как составляющие? В неформальном секторе экономики присутствуют все те же составляющие, что и в формальном, за исключением организационно-правовых форм, которые в неформальном секторе представлены как разного рода неформальные объединения.

Согласно системному подходу экономические процессы должны рассматриваться с точки зрения влияния на них факторов неэкономического порядка: политических, правовых, социально-психологических, социально-культурных и др. С этой позиции мы можем изучать как формальную, так и неформальную экономику. Однако предметом нашего исследования является именно неформальная составляющая. Она представляет собой особый тип социальных связей, экономических отношений, существующих вне правового поля, вне государственного контроля и регулирования. Размеры и масштаб неформальной составляющей во многом определяют скорость и качество трансформационных процессов.

Влияние политических факторов выражается в появлении неформальной экономики в результате нестабильности политической ситуации. Государство само нарушает «правила игры», которые само же и определяет, является главным «безбилетником», поэтому со стороны хозяйствующих субъектов существует недоверие к государству, которое часто не распределяет налоги в соответствии с их назначением.

Правовые факторы являются в некотором смысле определяющими: именно отсутствие правового поля, трудности осуществления рыночной сделки в рамках закона порождают теневые отношения.

Необходимость снижения издержек ведения дела заставляет предпринимателей уходить в тень. Как правило, это уход от коррупции, административных барьеров и налогового прессинга.

Особо следует сказать о социально-культурных факторах, которые влияют на поведение хозяйствующих субъектов. Существующие стереотипы мышления как неформальная норма в массе своей определяют хозяйственное поведение и часто не соответствуют предложенным рыночным условиям деятельности, медленно формируются либеральные ценности. Этот момент очень важен и требует подробного рассмотрения (см. гл. 4). При этом изменение в этой сфере может и должно, по нашему мнению, происходить очень медленно. Здесь недопустимы революционные скачки, поскольку стереотипы мышления и поведения изменить очень сложно. Д. Норт считает, что «неформальные ограничения возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и являются частью того наследия, которое мы называем культурой» [67, с. 57].

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что неформальные отношения выходят за рамки неформальной экономики. Существование неформальных отношений в виде неэкономических факторов, определяющих хозяйственное поведение, во многом объясняет процессы, происходящие в экономической сфере. Вместе с тем неформальные отношения могут присутствовать как в неформальной экономике, так и в формальной. Практически вся фиктивная экономика функционирует в рамках формальных структур. Имеются в виду отношения между хозяйствующими субъектами, поскольку они осуществляются на основе определенных формальных и неформальных норм (рис. 5).

Понятие «неформальные отношения» шире, чем понятие «неформальный сектор экономики», поскольку они захватывают и формальный сектор в виде фиктивных проявлений, а также включают в себя условные институты, которые определяются как социально-культурные. Поэтому большое значение в определении неформальных отношений имеют такие факторы, как культурная среда, обычаи, традиции, а также экономическое сознание, которое обуславливает экономическое мышление и, следовательно, хозяйственное поведение. Всю совокупность факторов, оказывающих замедляющее влияние на весь ход трансформации, мы называем ралитивными факторами.



Рис. 5. Соотношение формальных и неформальных норм

При исследовании неформальных отношений необходимо уделить внимание и проблемам российского менталитета, который рассматривается как «устойчивые структуры сознания и подсознания, определяющие стремления и предпочтения и выражающиеся в национальном характере, общественной психологии и иерархии ценностей», выделить экономическое сознание как самостоятельную сферу [37, с. 141].

Основные признаки неформальных отношений:

- 1) имеют в некоторых случаях, несмотря на незаконность неформальных действий, статутный характер, т. е. неструктурный, поскольку направлены на выживание в сложных экономических условиях, являются амортизатором социальной напряженности;
- 2) не защищены законом;
- 3) определяются ценой внелегальности и ценой существования в рамках закона;
- 4) не связаны с формой собственности (например, коррупция в рамках государственной власти);
- 5) могут одновременно сосуществовать с формальными нормами;
- 6) учитываются национальной статистикой с помощью специальных расчетов, причем приблизительно; при расчете ВВП вводится поправочный коэффициент.

К неформальным нормам относятся и условные (социально-культурные) институты, обычаи, традиции, экономическое сознание,

определяющее хозяйственное поведение, которое собственно и регулирует данные отношения, обуславливает нормы поведения.

Системный анализ неформальной экономики требует исследования ее как социально-экономического явления. Причем каждый ее элемент рассматривается как система, основными принципами которой являются системность, целостность, структурность и иерархичность, особенности взаимодействия с окружающей средой.

В нашем исследовании мы опираемся на классификацию, разработанную А. Н. Олейником, при этом наша цель – изучение только неофициальной и фиктивной экономики, поскольку криминальная экономика в любом случае носит деструктивный характер и является предметом внимания государства и правовых служб.

Нельзя рассматривать неформальную экономику как целостное явление, поскольку в разных своих проявлениях она может носить как деструктивный характер, так и позитивный, т. е. быть статутной, поскольку несовершенство формальных норм, неправовые законы препятствуют нормальному развитию экономики.

Именно неофициальная экономика позволяет выжить в условиях сильного налогового гнета, чиновничьего произвола, а с точки зрения государственных интересов снижает социальную напряженность. Неформальные отношения являются своеобразным амортизатором, существование которого во многом объясняет отсутствие социальных всплесков. Таким образом, внезаконная деятельность может носить как деструктивный, так и конструктивный характер.

К деструктивным факторам относится криминальная экономика и фиктивная экономика, а к конструктивным – практически вся неофициальная экономика, которая является неучтенной в результате ухода от регистрации и отдаленности от государства с целью снижения транзакционных издержек. Причины этого в более высокой цене существования в рамках закона, чем вне правового поля.

Однако огромный сектор неформальных отношений является источником противоречий и препятствием на пути создания нормальных рыночных институтов. Именно большой сектор неформальной экономики влияет на скорость проведения рыночных реформ и создает дополнительные трудности при переходе от одной экономической системы к другой. «Неформальная экономика не есть альтернатива

государственным и частным институтам. Это дополнительное изменение любых институтов, пронизывающее, дополняющее и подменяющее собой (в случае необходимости) формальные взаимодействия», – считает Е. Ковалев [66, с. 125].

Причинами существования неформальной экономики являются:

1) несовершенство законов, а часто и их отсутствие, т. е. формальных норм. Неформальные нормы возникают в правовом вакууме;

2) адаптация к новым экономическим условиям, проблема выживания;

3) цена внезаконности (вне закона) ниже, чем цена существования в рамках закона (особенно это относится к налогам, чиновничьему произволу и поборам);

4) существующие обычаи и стереотипы мышления – общественное мнение терпимо относится к кражам государственного имущества («общее – значит ничье»), различным способам ухода от уплаты налогов;

5) очень медленное изменение неформальных (условных) норм: обычаев, традиций, менталитета.

Необходимо учитывать, что в случае импорта институтов из другой экономической и культурной среды может возникнуть ряд трудностей: во-первых, несогласованность действий хозяйствующих агентов; во-вторых, несовпадение целей на макро- и микроуровнях, т. е. стремление государства к стабилизации и экономическому росту не подкрепляется стремлением хозяйствующих субъектов на микроуровне. Из этого можно сделать вывод, что если государство не может обеспечить выполнение формальных норм с низкими издержками для хозяйствующих субъектов, то актуальным становится вопрос о взаимоотношениях государства и хозяйствующих субъектов, а также его роли в экономике. В связи с этим возникает необходимость ограничения вмешательства государства в экономику и прежде всего ограничения чиновничьего вмешательства и коррупции.

В неформальном секторе появляются институциональные ловушки – неэффективные устойчивые нормы поведения (по определению В. М. Полтеровича), которые и приводят к институциональным конфликтам [82]. Возникший институциональный конфликт быстрыми темпами разрешить нельзя. Вместе с тем сами неформальные нор-

мы изменяются в процессе трансформационной эволюции и приобретают черты формальных норм.

В целом процесс создания рыночных институтов может и должен идти не только путем импорта институтов, но и в большей степени путем эволюции неформальных норм в формальные с учетом всех макро- и микрофакторов. Попытка импорта институтов без их адаптации к реальным условиям может привести к трудностям и проблемам, возникновению институциональных ловушек, социальным конфликтам и в результате к высокой цене реформ.

«Хотя формальные правила можно изменить за одну ночь путем принятия политических или юридических решений, неформальные ограничения, воплощенные в обычаях, традициях и кодексах поведения, гораздо менее восприимчивы к сознательным человеческим усилиям. Эти культурные ограничения не только связывают прошлое с настоящим и будущим, но и дают ключ к пониманию пути исторического развития» [67, с. 21].

Таким образом, проблема соотношения формальных и неформальных норм – одна из определяющих в процессе трансформации институтов. Неформальные нормы являются факторами, поскольку не могут изменяться революционно.

## **2.2. Неформальные отношения как особый тип социальных связей**

Нам представляется наиболее целесообразным структурировать неформальные отношения в России на современном этапе реформирования экономики в зависимости от их происхождения и целей функционирования, а также степени прочности этих отношений.

В экономике России тесным образом переплетаются:

- вновь созданные или находящиеся в стадии реформирования рыночные институты;
- институциональный вакуум (по определению Р. Капелюшника);
- институты, сохранившиеся как пережитки предшествующего развития;
- пережитки в экономическом сознании, менталитете.

Поскольку речь идет о неформальных отношениях, то прежде всего необходимо рассмотреть те институты, которые сохранились до сих пор как пережитки командной системы, но приобрели рыночные черты: бюрократизация и коррупция. Эти явления взаимосвязаны.

Бюрократия в переводе с французского означает «власть чиновников», олицетворяет авторитарный режим и сосредоточивает в своих руках нити управления и контроля. Бюрократия влечет за собой такое явление, как коррупция – подкуп государственных чиновников.

В. М. Полтерович называет коррупцию одной из институциональных ловушек, т. е. неэффективных устойчивых норм поведения. Эффект координации характерен для многих институциональных ловушек и заключается в том, что чем больше распространена коррупция, тем меньше вероятность наказания для каждого отдельного коррупционера [82].

Считается, что причинами коррупции являются невысокая заработная плата чиновников, ослабление государственного контроля, неопределенность норм рыночного поведения. Такой подход нам кажется неверным, поскольку не позволяет создавать эффективных методов борьбы с коррупцией. Коррупция существует, видоизменяется и совершенствуется, возникают коррупционные иерархии, оттачивается технология взяточничества. Система коррупции встраивается в систему других норм, так как коррупция связана с уходом от налогов, лоббированием нужных законов, продажей голосов. Поскольку включается механизм культурной инерции, то любые методы борьбы с ней, кроме самых радикальных, не приведут к успеху.

Россия входит в десятку стран с самым высоким уровнем государственных расходов и налоговой нагрузки.

В 2002 г. фондом ИНДЕМ (Информатика для демократии), президентом которого является Г. Сатаров, совместно с российским отделением международной организации «Трансперенси Интернейшнл» проведено исследование, в ходе которого было опрошено 5,5 тыс. человек, около 2 тыс. бизнесменов. Исследование позволило выявить три вида экономической коррупции в России:

- административное (вымогательство);
- захват государства (бизнес покупает власть);
- захват бизнеса (чиновники часто совместно с силовыми структурами «наезжают» на бизнес).

Существует и бытовая коррупция: взятки сотрудникам, от которых зависят результаты или решения по определенным вопросам (например, преподавателям, судьям, милиции, ГИБДД).

В 2003 г. общее количество взяток в малом и среднем бизнесе составило более 22 млрд долларов. В год средний размер взятки в деловой коррупции составляет 30 тыс. р., по Москве этот показатель доходит до 160 тыс. р. Что касается бытовой коррупции, то здесь средний размер взяток составляет 3 тыс. р. В сфере деловой коррупции показатели такие (табл. 3 и 4).

Таблица 3

Суммарный размер взяток и ВРП\*

Территория	Процент взяток от ВРП
Москва	34
Кемеровская область	27
Московская область	26

Таблица 4

Общий объем годового коррупционного сбора на бытовом уровне\*\*

Территория	Общий объем взяток, млрд р.
Москва	22,3
Санкт-Петербург	19,7
Свердловская область	17,3
Челябинская область	15,0
Московская область	15,9

Исследование помогло выявить ситуацию, при которой взятки в России вынуждены давать минимум 82% людей, занимающихся бизнесом.

Существуют следующие формы коррупции в бизнесе:

- прямые денежные платежи или подарки разной стоимости;
- создание властями искусственных монополий для своих фирм (например, рынок жилья в Екатеринбурге);

\* Костиков В. Где в России больше взяточников? // Аргументы и факты. 2002. № 41. С. 6.

\*\* Там же.

- участие чиновников в искусственном банкротстве – передел собственности и продажа городской собственности или фирм за полцены;
- просьба о непреследуемых законом взносах в разные фонды или о благотворительных взносах.

Что касается последнего пункта, то автору, как и многим другим, пришлось не один раз платить благотворительный взнос в больницу в качестве оплаты за «бесплатное» лечение.

Другой пример. При возведении православного храма в Челябинской области практически всем предпринимателям было предложено поучаствовать в сборе средств на его строительство. Когда же один мусульманин попросил разрешения направить деньги не в православный храм, а в мечеть, ему не разрешили.

По официальным данным, почти 82% чиновников берут взятки, еще столько же составляют работники, принимающие решения, от которых зависит какой-либо результат.

«Кроме тех, кто берет взятки, есть еще и те, кто их дает» – эту фразу произнес В. В. Путин в ответ на жалобу одного крупного бизнесмена на то, что за 2002 г. чиновники «содрали» с бизнеса более 30 млрд долларов взяток.

Попытки создавать комиссии и комитеты по борьбе с коррупцией предпринимались в России много раз. Законы о борьбе с коррупцией переиздавались уже четыре раза, а созданный в конце 2003 г. антикоррупционный совет является уже вторым (первый – Межведомственная комиссия Совета безопасности РФ по борьбе с преступностью и коррупцией – был создан в 1997 г.).

На практике вряд ли возможно полностью ликвидировать данную неформальную норму, но делать в этом направлении твердые шаги необходимо. Решением может стать сокращение числа государственных служащих. Однако в переходный период это сделать достаточно трудно, так как роль государственного регулирования экономики очень высока. Проведение реформ сверху, часто путем их импортирования, требует достаточно большого бюрократического аппарата, что только усугубляет институциональный конфликт и является проявлением противоречий переходного этапа.

В рамках борьбы с коррупцией предлагается: во-первых, ввести отчет о расходовании государственных денег; во-вторых, сделать бо-

лее прозрачными процедуры принятия решений; в-третьих, разработать законодательную базу административных и судебных реформ. Эти мероприятия позволят максимально формализовать отношения между государственными чиновниками и хозяйствующими субъектами. А такие меры, как лишение привилегий и повышение зарплат, вряд ли приведут к ожидаемому результату, поскольку, как известно, денег может быть много, но никогда не бывает достаточно, а лишение привилегий приведет только к тому, что изменится вид взятки.

Одной из неформальных норм командной экономики, благополучно переместившейся в рыночную систему, остается блат, который фактически является неформальной нормой обхода формальных процедур. А. Леденева дает такое определение блата: «использование личных контактов и неформальных методов для получения доступа к общественным ресурсам: товарам, услугам, привилегиям» [66, с. 11].

В командной экономике блат был результатом существования дефицита, т. е. ограничения к доступу товаров и ресурсов. Устроить ребенка в детский сад, попасть на прием к врачу, достать дефицитный товар, устроиться на выгодное место работы можно было только с помощью блата.

В рыночной системе блат носит более сложный характер и проявляется на тех уровнях, где непосредственно деньги не задействованы: коррупция, использование личных связей как стратегия выживания, передел государственной собственности (связи с администрацией). В рыночных условиях блат сохраняется как способ перераспределения ресурсов с помощью знакомств и связей.

Блат имеет место в следующих случаях:

- вовлечение в частный бизнес на льготных условиях (получение справок от комиссий, помещений в аренду, надежной информации о партнерах, оформление и получение документов и т. д.);
- получение кредитов на льготных условиях; срочное, эффективное и внеочередное прохождение банковских операций;
- поступление в вузы на бесплатную форму обучения.

Особенно характерно использование блата для предпринимателей первой волны, когда еще имелись большие трудности в организации бизнеса, проникновении на рынок. Личные контакты и связи вы-

ступали на первое место. Эта неформальная норма в условиях рыночных отношений очень близка к коррупции.

С развитием рыночных отношений возникли новые виды неформальных отношений: неофициальная и фиктивная экономика. Неофициальная экономика является рыночным явлением и проявляется в виде незарегистрированной предпринимательской деятельности, которая законом не запрещена. Такие отношения были достаточно развиты и в командной экономике (подпольное производство товаров и услуг). В отличие от ее других норм периода командной экономики, неофициальная экономика не подлежит ликвидации и даже, напротив, может быть полезна на данном этапе развития экономики страны.

Сегодня большой сектор неофициальных отношений существует в виде:

- различных неформальных видов деятельности: от бабушек, торгующих на улице семечками, до преступных группировок (хотя в последнем случае это область криминальных отношений);

- незарегистрированных предприятий, в основном малого бизнеса, мелких специализированных хозяйств;

- домашних хозяйств (обеспечение себя продуктами с приусадебных участков, производство различных домашних вещей). К ним можно отнести совокупное жилье граждан: городское жилье, приусадебные участки, дома в деревне, гаражи и т. д. Другими словами, совместное владение тем, что может приносить дополнительный доход, а не только обеспечивать нормальные условия жизни;

- вторичной занятости. Причина появления вторичной занятости (после работы) заключается в недостаточности доходов работников. Традиционные источники доходов уступают место нетрадиционным, неформальным, скрытым;

- неконтрактных отношений, скрытой занятости;

- бартера;

- этнического предпринимательства, использование труда нелегальных мигрантов.

Этническое предпринимательство характеризуется тем, что оно опирается только на собственные ресурсы и связи всей этнической общины. Особо следует сказать о малом бизнесе, в рамках которого в основном и формируются неофициальные отношения, демонстри-

рующие сознательное уклонение хозяйствующих субъектов от государственного контроля. В целом этот сектор не является деструктивным, поскольку нацелен на выживание в условиях, когда существовать в рамках закона гораздо дороже, чем в тени. Однако ввиду его больших размеров он формирует институциональную ловушку и удлинняет время перехода к стабильным рыночным отношениям в рамках закона. Государственные мероприятия должны быть направлены на сокращение данного сектора, вывода его из тени. Необходимо создавать условия, проводить институциональные реформы, чтобы снизить цену существования в рамках легальности. Некоторые мероприятия, такие как налоговая реформа, которая проводится с 2003 г. и направлена на снижение налогового бремени для малого бизнеса, приносят свои плоды (см. гл. 4).

Россия имеет опыт рыночного ведения хозяйства. Так, предпринимательство в нашем государстве довольно успешно развивалось на рубеже XIX–XX вв. Тем более странно, что при создании рыночных институтов, таких как институт частной собственности, предпринимательство, свободные цены, правительство ориентировалось на западные образцы. В нашей стране существует собственный опыт, адаптированный к российским условиям и особенностям.

Кроме статутного в сфере неофициальной экономики можно выделить особый сектор, который определяется как мошенничество. К нему можно отнести бытовое мошенничество как способ зарабатывания денег путем обмана граждан и финансовые «пирамиды». Почти каждый современный россиянин может привести примеры собственных потерь в результате мошенничества. Это и игра в «колпачки» на вокзалах, и доверчивая передача паспортов и денег фирме по найму персонала для работы за рубежом, которая потом неожиданно исчезала, и обращение за помощью при поиске сдаваемого в аренду жилья в небольшие фирмы с «хитрыми» договорами.

Казалось бы, народ уже научился не доверять мошенникам, и тем не менее недавно произошедший случай мошенничества на рынке недвижимости заставляет в этом усомниться. Фирма «Урал-рослизинг» привлекала внимание граждан и вызывала у них доверие хорошей дорогой рекламой и офисом, расположенным в престижном месте – в Атриум-Палас-Отеле. Однако это не помешало ей, собрав

около 35 млн р. в виде аванса за несуществующие квартиры, неожиданно исчезнуть с рынка недвижимости.

Можно утверждать, что неподготовленное к рыночным отношениям сознание является довольно серьезной институциональной ловушкой при проведении реформ. К особенностям российской ментальности относится также поистине неисчерпаемая изобретательность в путях и методах избегания выполнения формальных норм. Речь идет о фиктивной экономике.

Фиктивная экономика – это те отношения неформального характера, которые часто возникают в формальных структурах и имеют целью опять же снижение цены легальности. В современных деловых отношениях часто неформальные отношения тесно переплетаются с формальными, и такая дихотомия снижает процент определенности в деловых отношениях. Если неофициальная экономика направлена не только на преодоление налогового гнета и чиновничьего произвола, но и на выживание в тяжелых экономических условиях, то фиктивная всегда преследует только первые две цели. Теневая активность предприятий часто проявляется в рамках формальных структур. Для России, в отличие от западных стран, характерна масштабность проявлений фиктивной экономики.

А. Яковлев в статье «Экономика “черного нала” в России: механизмы, причины, последствия» рассматривает некоторые традиционные схемы использования неучтенного наличного оборота в целях уклонения от уплаты налогов [66, с. 275]. Фирмы-однодневки – одна из форм ухода от налогообложения. Укрываются от налогообложения обычно прибыль и зарплата. Схема перевода безналичных средств в неучтенные наличные (обналичивание) с использованием фирмы-однодневки представлена на рис. 6.

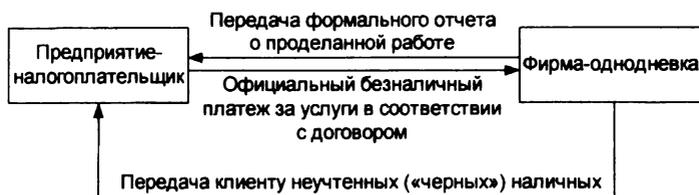


Рис. 6. Схема перевода безналичных средств в неучтенные наличные

Предприятие-налогоплательщик в соответствии с договором перечисляет фирме-однодневке свои денежные средства в безналичной форме на ее банковский счет. В ответ фирма-однодневка передает фиктивный отчет о проделанной работе. Предприятие-налогоплательщик получает назад свои денежные средства в форме неучтенных («черных») наличных. Их сумма соответствует сумме «первоначального» безналичного платежа за вычетом комиссии (2–3% от безналичного банковского платежа). В результате предприятие-налогоплательщик сокращает свои налоговые платежи, выплачивает наличными зарплату. Фирма-однодневка исчезает в конце очередного квартала, когда пора предоставлять налоговую отчетность. Обычно такие фирмы даже не разыскиваются, так как издержки на поиск фирм-однодневок могут оказаться больше, чем реальный ущерб от их деятельности.

Получив часть выручки в наличной форме (обналичивание), налогоплательщик выдает заработную плату работникам наличными с указанием в документах другой суммы. Причиной является слишком высокий уровень налоговых платежей, особенно социальных, и низкий уровень реальных социальных гарантий, предоставляемых государством. Естественно, такая неформальная норма порождается несовершенством налоговой системы, т. е. формальной нормы. Это же несоответствие порождает такие явления, как проведение части операций с клиентами без оформления документов (продажа товаров и услуг без представления соответствующих счетов), занижение уровня валового дохода (объема продаж).

В настоящее время широкое распространение получила система «отката». За то, что менеджер даст заказ именно данной фирме, он получает своеобразную «премию» от заинтересованной стороны. Большинство фирм работает на «откате». Более того, в каждой отрасли бизнеса существуют даже свои устоявшиеся ставки «отката» и правила заключения «откатных» сделок. Процент «отката» в среднем в секторе B2B (бизнес для бизнеса) составляет от 5 до 10% от общей стоимости заказа. Явление «отката» настолько развито в данном секторе, что приводит к реальному снижению уровня заработной платы персонала, принимающего решения о заказах. Компании подразумевают, что сотрудник имеет достаточно полномочий, чтобы возместить маленький оклад большими «откатами». В среднем менеджер в случае примене-

ния системы «отката» дополнительно к окладу в 20 тыс. р. имеет возможность получать от 20 до 30 тыс. р. (зависит от сферы бизнеса) ежемесячно.

В целях борьбы с «откатами» крупные компании вводят принцип тендерных заказов и коллегиального принятия любого решения на высшем уровне. Эти меры действительно эффективны, так как уменьшают полномочия одного сотрудника, но они также делают внутреннюю систему управления предприятием неповоротливой, создают дополнительные препятствия для обеспечения мобильности и актуальности компании в быстро меняющейся ситуации на рынке.

Для российской экономической действительности также характерен бартер, когда взаиморасчеты вообще могут быть не учтены. В России до сих пор не сформирован институт банкротства, банкротство часто используется как форма передела собственности. Примерно 30% всех банкротств в России – заказные. По мнению О. Дьяченко, генерального директора компании «Корпорация технологий и инвестиций К» («КОРТИК»), специализирующейся на переделе собственности, новой тенденцией особенно охвачены лесная и пищевая промышленность, торговые порты и т. д. О. Дьяченко считает, что 10 лет назад можно было, купив долги, придти на предприятие и сказать менеджеру: «До свидания, теперь заводом будем управлять мы». Теперь такого беспредела, к счастью, нет, а в остальном – технологии те же: банкротство и скупка акций у мелких акционеров. Региональные лидеры и близкие к ним элиты практически везде контролируют бизнес, имея свои интересы в разных сферах хозяйства [87].

Часто процедура банкротства осуществляется с целью не столько смены собственника, сколько получения дополнительной прибыли, но не от предприятия-банкрота. Обанкротив и купив предприятие, новый собственник даже не пытается восстановить производство, а приводит его к полному развалу. Заранее скупив большое количество акций конкурирующих предприятий, он разваливает приобретенное предприятие, что, естественно, повышает цены на товары предприятий-конкурентов и ведет к обогащению нового собственника.

В области деловой неофициальной культуры имеют место оппортунистическое поведение партнеров, несоблюдение деловых со-

глашений. Перед предпринимателями стоит проблема сохранения прав собственности и соблюдения собственных интересов, связанных с неопределенностью рыночной ситуации. Существование формальных договоров является недостаточным средством. Одна из причин – низкая юридическая грамотность компаний в малом и среднем бизнесе, что делает практически невозможным решение спорных вопросов законным путем. На данном этапе альтернативой становятся устойчивые принципы деловой неформальной культуры и репутация компании. Крупные компании вынуждены разрабатывать специальные процедуры проверки надежности компании партнера, что приводит к большим издержкам, связанным с проверкой деловой информации и получением деловых неформальных услуг (факторинг), выделяются также средства на охрану и безопасность бизнеса. Это способствует образованию устойчивой и относительно замкнутой совокупности связей между деловыми партнерами, к личностной окраске деловых отношений (например, «откату»). В результате формируются новые неформальные нормы отношений.

Непропорционально большая значимость неформальных отношений и институтов по сравнению с формальными наблюдается во всех сферах хозяйственного механизма. Яркий пример тому российский рынок труда. Институт рынка труда является неотъемлемой частью института рынка в целом. Уникальность российского рынка труда заключается в том, что в нем имеют место такие нормы взаимоотношений, которые больше не встречаются ни в одной другой стране мира. В структуре данного института выделяется система неформальных трудовых отношений, которая в условиях перехода от одной экономической системы к другой приобретает специфические черты.

Важнейшими проблемами трансформируемой экономики являются отраслевые диспропорции и наличие административных барьеров, способствующих отходу предпринимательских структур в теневую сферу с целью минимизации издержек, связанных с подчинением закону. Именно в рамках неформальной экономики действует большинство домашних хозяйств, ремесленников и других мелких товаропроизводителей, которые не стремятся к формализации своей деятельности. Проблема перевода данных экономических агентов в ле-

гальную сферу остается актуальной, особенно в условиях роста благосостояния населения.

Государственное содействие развитию мелкотоварного уклада может быть определяющим фактором в социальном аспекте. Создание среднего класса, действующего в рамках закона, способствующего развитию рыночной культуры, и расширение конкурентной среды посредством развития мелкотоварного уклада, характеризующегося наибольшим количеством участников взаимодействия, – процессы взаимосвязанные и необходимые для формирования условий стабильного экономического роста.

Для малого предпринимательства отсутствие формальных рамок во взаимодействиях является наиболее оптимальным способом минимизации издержек и максимизации прибыли. Вследствие слабости трудового законодательства, неэффективности его применения, связей с криминальными структурами и представителями власти у работодателей появляется возможность безграничной эксплуатации работников.

Однако в условиях экономического роста происходит расширение сферы производства и торговли, поэтому возможности произвола предпринимателей сужаются, что вызывает обратный эффект. Предприниматели стремятся к формализации неурегулированных до сих пор отношений для того, чтобы быть способными выдерживать конкуренцию в борьбе за качество труда. Во многих сферах производства неудовлетворенный спрос на высококвалифицированную рабочую силу постоянно растет. Поэтому в этих сферах в первую очередь проявляется тенденция предоставления наемным работникам больших социальных гарантий. Предприниматель, который уже столкнулся с проблемой недостатка квалифицированных кадров, будет стремиться удержать работника у себя, даже если отношения «работник – работодатель» не являются формально зафиксированными.

В условиях отсутствия формальных ограничений в отношении действий работодателей возможности эксплуатации работников возрастают в значительной степени, поскольку предложение труда (в среднем) при прочих равных условиях выше, чем спрос на труд. Работник вынужден конкурировать с другими работниками, стремиться к постоянному повышению собственной квалификации. Тен-

денция, связанная с получением высшего образования, – это характерная черта нашего времени. Также для переходного периода характерно явление не оформляемого юридически совместительства. Иначе говоря, работник является одновременно участником как формально-го, так и неформального рынка труда.

Неформальные отношения на рынке труда – это отношения между работодателем и работником, неурегулированные частично или в полной мере нормами права. Данные отношения имеют тенденцию к саморегулированию без учета норм трудового законодательства. Это проявляется, во-первых, в формировании традиций и обычаев, характерных для общественных отношений между субъектами, действующими на рынке труда, во-вторых, в расширении теневого сектора; в-третьих, в возникновении квазирегуляторов отношений на рынке труда («черный нал», «откат», блат, взяточничество).

Для российского рынка труда характерно в первую очередь практически полное отсутствие формальных норм. Распространен прием на работу на бесконтрактной основе или на основе имплицитных контрактов о найме (не оговоренных до конца), т. е. исключается четкое определение условий взаимоотношений работника и работодателя. Такие контракты резко увеличивают степень неопределенности и повышают риск, причем даже формальные контракты юридически ничтожны.

«Черный нал», или выдача заработной платы «в конвертах», – это феномен, характерный для большинства предприятий. Чаще всего выдача заработной платы «в конвертах» применяется вместе с системой официальной заработной платы (30 тыс. р. выдается неофициально, а 3 тыс. р. – официально).

Работодателю «черный нал» выгоден, поскольку имеет место перераспределение финансовых ресурсов, полученных незаконными или полузаконными методами. Официально работодатель выплачивает своим работникам минимальную заработную плату, что позволяет ему уйти от достаточно больших выплат единого социального налога (сегодня это 365 р. с каждой тысячи рублей заработной платы), неофициальная заработная плата освобождает его от возможных проблем с законом и вместе с тем стимулирует работников к осуществлению дальнейшей деятельности. Данная неформальная норма является

результатом несовершенства формальных норм, таких как налоговое законодательство.

Вместе с тем представляется спорной позиция, что «черный нал» выгоден и работнику, поскольку позволяет ему получать зарплату без удержания налогов. Существующая система социального обеспечения, практика начисления пенсий и т. п. ставят это утверждение под сомнение. При такой системе работник оказывается социально незащищенным.

Кроме того, следует отметить и такое распространенное явление, как невыплаты заработной платы. Фактически это является беспроцентным кредитованием работодателя и позволяет избавиться от лишних работников. Порог терпимости к таким явлениям среди работников очень высок. Только в Свердловской области задолженность учителям по заработной плате составила около 700 млн р. к осени 2004 г.

Р. Капелюшников провел исследование, согласно которому невыплаты заработной платы практически не влекут никаких ответных действий работников. Только 1% всех занятых на предприятиях-должниках работников обращались в суд. «Низкая правовая защищенность, слабость и несамостоятельность профсоюзов, напряженная ситуация на локальных рынках труда – все это сводит к минимуму возможности противодействия со стороны работников [43, с. 65].

На рынке труда также имеет место система «отката». Должностное лицо пользуется своим положением в силу трудового контракта, который заключается с государством или муниципалитетом, часто непосредственно с работодателем.

Вступая в трудовые отношения, должностное лицо обретает властные полномочия и тем самым получает возможность неформального взаимодействия с организациями, с которыми оно должно контактировать в пределах своей компетенции. Подобная возможность при слабости системы контроля практически всегда реализуется. «Откат» имеет место при взаимодействии «менеджер – чиновник», по сути «откат» представляет собой завуалированную взятку, факт дачи и получения которой практически невозможно доказать.

Взятничество, в отличие от «отката», заключается в даче взяток заинтересованными лицами и в получении взяток должностными

лицами. Оно связано с прямым нарушением закона. Фактически взяточничество представляет собой систему неофициальной оплаты труда работников государственного аппарата. Взятничество – это явление социального характера, которое напрямую связано со слабостью формальных институтов, регулирующих деятельность бюрократии. Поэтому борьба с отдельными коррупционными проявлениями неэффективна, поскольку пресечение противозаконных действий одного чиновника не способствует изменению системы чиновничества в целом, для которой коррупция есть имманентно присущее явление. Необходимо изменить систему в целом и усилить формальные институты.

Что касается блата, о котором мы писали выше, то в отношении рынка труда эта система представляет собой способ трудоустройства знакомых и родственников с использованием своего служебного положения на места работы, которые пользуются большим спросом со стороны потенциальных работников.

Неформальные отношения, в частности применение труда нелегальных эмигрантов, характерны для сферы строительства, сельскохозяйственных и подсобных работ (граждане Таджикистана, Молдовы, Узбекистана, Вьетнама), торговли (граждане Китая, Вьетнама, Азербайджана, Грузии), рынка интимных услуг (граждане Украины, Молдовы). С конца 1990-х гг. заметно активизировался процесс миграционной подвижности населения. Так, на 1 января 2002 г. миграционный прирост составил 23,6 тыс. человек, в 2001 г. – только 2,3 тыс. человек.

Отношениям «работодатель – нелегальный эмигрант» присуща особая система взаимодействия – работодатель всегда знает, что работник зависит от него; работник абсолютно не защищен от произвола работодателя, поскольку контракты практически не заключаются. В сущности, данные отношения превращаются в прямую эксплуатацию. Нелегальные эмигранты – самая незащищенная и социально уязвимая группа населения.

В целом можно отметить слабую формализованность трудовых отношений, особенно в сфере малого бизнеса, где трудовые отношения складываются вопреки действующему законодательству. В сфере трудовых отношений установлены формальные нормы, закрепленные

в Трудовом кодексе РФ, но это как раз тот случай, когда формальные институты не действуют, а формальные и неформальные отношения сосуществуют вместе.

Неформальные нормы поведения на рынке труда и вообще в гражданской жизни не позволяют работникам активно бороться с этим явлением. Создание формальных норм, а именно разработка и принятие эффективного кодекса труда, защищающего права работников, и налоговой системы, будет способствовать трансформации данных неформальных норм в формальные. По нашему мнению, основной причиной существования неформальных отношений в системе взаимодействия «работодатель – работник» являются высокие трансакционные издержки, связанные с необходимостью деятельности в рамках закона (юридическое оформление трудовых отношений, уплаты налогов и др.).

Всех работодателей в зависимости от их отношения к законам, регулирующим сферу занятости, можно разделить на две большие группы. Первую группу составляют законопослушные предприниматели, которые исправно платят налоги, поскольку не могут или не хотят его нарушать. Они несут все издержки, вменяемые трудовым законодательством, а также все издержки в виде социального налога. Они выигрывают от придания трудовым отношениям большей гибкости, поскольку получают легальные возможности для снижения части своих трудовых затрат. К этой группе относится большинство работодателей крупных и средних предприятий. Для них возможности массового и «дешевого» обхода законодательства ограничены, а для контролирующих инстанций в этом случае издержки мониторинга относительно невелики. Действующие профсоюзы – дополнительный институт мониторинга и формальных правил.

Ко второй группе относятся работодатели, использующие теневые формы трудовых отношений. Они либо вообще не оформляют отношения найма в соответствии с требованиями права, либо сознательно нарушают действующее законодательство. Так можно поступать, пока издержки нарушения правил остаются меньше издержек, вменяемых трудовым законодательством. Для работодателей, использующих теневую найм, ситуация неоднозначна – они могут оказаться как в проигрыше, так и в выигрыше. В эту группу входят многие ра-

ботодатели, которым принадлежат малые предприятия, и индивидуальные предприниматели, использующие наемный труд.

Действующее трудовое законодательство формально распространяется на наемных работников сектора малого предпринимательства (около 6 млн человек), но практически их не защищает. Многие работники в этот сектор нанимаются на основе устных неформальных договоренностей. Часто при зачислении на работу вновь принимаемый работник пишет заявление об увольнении по собственному желанию. Работодателю остается лишь поставить дату, с которой работник уволен. В итоге почти полная незащищенность работников малых предприятий контрастирует с формально строгими нормами закона в отношении работодателей.

Безработные (примерно 6 млн человек), занятые по найму у частных лиц (2,5 млн человек) и занятые в неформальном секторе, включая занятых в домашнем хозяйстве производством товаров и услуг для реализации (2,5 млн человек), не занимают формальные рабочие места, а потому в любом случае не могут воспользоваться мерами по защите занятости, предусматриваемыми трудовым законодательством. Эти группы населения не имеют никаких преимуществ от существования высоких защитных барьеров в формальном секторе экономики. Издержки увольнения, сдерживая создание рабочих мест в формальном секторе, ограничивают вход в привилегированные виды занятости.

Неформальные отношения на рынке труда определяют ситуацию, чаще всего выгодную работодателям и невыгодную работникам. Прежде всего это связано с тем, что работодатели не несут никаких дополнительных трудовых издержек, вменяемых законами. Вместе с тем работник стремится к формализации отношений, т. е. к повышению издержек работодателя, что работодателя не вполне устраивает, в результате он ищет тех работников, которые не будут активно отстаивать свои трудовые права и даже, наоборот, будут заинтересованы в расширении неформального рынка труда (совместители, нелегальные эмигранты).

Существующая нормативная база, регламентирующая трудовые отношения, не вполне отвечает реалиям современного рынка труда. Дальнейшее формирование и совершенствование формальных норм

в виде усиления ответственности работодателей за незаконные действия в отношении работников, расширения круга лиц, на которых распространяются нормы трудового законодательства, снижения налогового бремени в системе трудовых отношений, развития институтов защиты трудовых прав граждан помогут минимизировать те негативные эффекты, которые проявляются в результате чрезмерного развития системы неформальных отношений на рынке труда.

Таким образом, в современной российской экономической действительности сосуществуют как сохранившиеся от командной системы нормы поведения, так и формирующиеся рыночные институты, но из-за неразвитости рыночной системы сохраняется широкий спектр неформальных отношений, которые заполняют собой институциональный вакуум. На правовом пустыре пышным цветом расцветают самые изощренные неформальные нормы. Остается только поражаться изобретательности россиян в способах обмана государства.

Кризис основных общественных институтов в переходный период проходит очень болезненно, и остаточные явления выглядят как неформальные отношения. Неформальный сектор экономики существует во всех странах, но в России он настолько глубоко пронизывает все отношения, что во многом определяет сам процесс трансформации, его сложность и противоречивость. Поэтому до сих пор еще остаются нерешенными задачи, связанные с необходимостью ликвидации институционального вакуума, который заполняется неформальными нормами взаимодействия. Даже если перечисленные выше неформальные нормы не будут преодолены полностью в силу ряда причин, необходимо найти устойчивый баланс между формальными и неформальными нормами хозяйственного поведения. Учитывая, что эти нормы изменяются разными темпами, процесс трансформации должен проходить эволюционным путем, а не революционными скачками, импортируемые институты должны быть конгруэнтны российским реалиям.

Перед Россией стоит сложная задача – в достаточно короткий исторический период пройти путь, которые многие страны мира уже завершили. И в этом смысле игнорировать, не учитывать все сложности и проблемы переходного периода не просто ошибка, а преступное легкомыслие. Россия – страна со своеобразной культурой, экономи-

кой, с большим грузом пережитков предыдущих периодов, не только советского, но и всей тысячелетней истории. Нельзя не учитывать этих факторов, так как в противном случае могут возникнуть институциональные конфликты. Свидетелями таких конфликтов мы стали в 90-е гг. XX в., когда были предприняты попытки быстрого реформирования методом шоковой терапии, без учета национальных особенностей, экономических условий и российского менталитета. По мнению В. М. Полтеровича, институциональные ловушки не гарантируют, что любые меры по проведению рыночных преобразований приведут к формированию эффективных рыночных институтов [82]. Другими словами, при проведении реформ можно получить обратный по сравнению с запланированным результат. Ведь стремление механически перенести в российские условия государственно-рыночные пропорции, сложившиеся в течение десятилетий на Западе, «и вредно, и опасно, поскольку забегание вперед в поведенческих системах вызывает движение вспять» [67, с. 12].

### Глава 3

## ИЗМЕНЕНИЕ ИНСТИТУТОВ ВО ВРЕМЕНИ. ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ

*Бывшим коммунистическим странам советуют перейти к рыночной экономике, но никакая мало-мальски осмысленная рыночная экономика невозможна без соответствующих институтов.*

*Р. Коуз*

### 3.1. Эволюционный и революционный пути трансформации институтов

Переходное состояние экономики – промежуточное состояние общества, когда оно совершает переход от одной экономической системы к другой. Для переходных состояний характерны как наличие элементов предшествующей системы, так и появление элементов новой системы, а также наличие институционального вакуума. Институциональный вакуум означает, что отжившие институты уже не существуют, а новые еще не созданы.

Автор теории долгосрочных технико-экономических укладов С. Ю. Глазьев подчеркивает, что технико-экономическое развитие происходит путем взаимодействия технологической структуры экономики и системы хозяйственных отношений, включая процессы управления, формы и методы принятия решений, стереотипы хозяйственного поведения, процедуры согласования [23].

Таким образом, сущностью экономической трансформации является изменение первого фактора – экономической системы. Экономическая трансформация тождественна системной трансформации, а изменения других факторов – это часть экономической трансформации, поскольку они вытекают из изменений экономической системы.

Следует отличать понятия перехода и трансформации. Часть ученых считают, что переходом можно назвать процесс целенаправленного преобразования общества из исходного состояния в новое качество, т. е. знание конечной цели и путей перехода, в то время как термином «трансформация» обозначается спонтанный характер развития. «Поня-

тие трансформации, в отличие от концепции перехода, подчеркивает зависимость общественных сдвигов от действий не только реформаторов, но и множества социальных субъектов, функционирующих в дезорганизованной институциональной среде... Спонтанный характер трансформационного процесса, его зависимость от множества факторов разной природы обуславливают непредсказуемость его результатов», – пишет Т. И. Заславская [33, с. 141].

Экономические системы представляют собой сложные, нелинейные образования. Смена одной экономической системы другой происходит путем эволюции. Эволюция, собственно, и есть процесс изменения институтов, процесс создания рыночных институтов путем трансформации неформальных норм в формальные и заполнения институционального вакуума вновь созданными институтами. Это определяется тем обстоятельством, что периоды перехода характеризуются наличием большого сектора неформальных отношений. Существование и масштабность неформальных отношений определяют скорость и сложность изменения институтов во времени.

Само слово «эволюция» означает развертывание, необратимый процесс развития. В основе эволюции лежат такие свойства, как изменчивость, наследственность, способность приспосабливаться к изменяющимся условиям.

В целом процесс перехода от одной экономической системы к другой характеризуется большой неопределенностью в выборе дальнейшего пути развития. Переходные системы отличаются сложностью, неравновесностью, нелинейностью, синергетичностью. Это обстоятельство следует подчеркнуть особо, так как распад одной экономической системы и замена ее другой носят системный характер и не могут быть охарактеризованы с позиций обычного технологического кризиса, связанного с колебаниями экономической конъюнктуры. Кризис, произошедший в России в конце 80-х – начале 90-х гг. XX в., охватил не только экономические отношения, но и все составляющие системы: политические, идеологические, социально-психологические, культурные и пр. Именно поэтому только институциональный подход может лежать в основе изучения данных процессов, так как согласно классической экономической теории система рассматривается как равновесная, а поведение хозяйствующих субъектов всегда рационально и предсказуемо.

С точки зрения синергетического подхода происходит ветвление путей эволюции, которое называется точкой бифуркации. Именно в точке бифуркации происходит выбор дальнейшего пути развития, а неопределенность и нелинейность данного состояния, его сложность и противоречивость позволяют выбирать из множества возможных альтернатив дальнейший путь развития. Правильно сделанный выбор как будущей модели экономической системы, так и путей перехода к ней позволяет избежать выхода на неоптимальные пути развития.

Альтернативность и неопределенность являются признаками переходных состояний. В рамках альтернативности путей развития имеется множество вариантов.

Можно выбрать модель развития по классическим образцам западного рынка, т. е. перенести на российскую почву западные институты и ценности, что собственно и было сделано в варианте импорта институтов (реформы 90-х гг. XX в.), но возможен и другой вариант развития: переход к новым экономическим отношениям через создание рыночных институтов с учетом национальной специфики и эволюционного изменения неформальных норм.

Смена траектории институционального развития может проходить двумя путями: эволюционным и революционным. Эволюционный путь предполагает изменения на основе предшествующей траектории развития. По мнению основателя институционально-эволюционной теории Д. Норта, «зависимость от траектории предшествующего развития означает, что история имеет значение» [67, с. 121]. Более того, «дискретные изменения (такие, как революции и завоевания) никогда не являются абсолютно дискретными» [67, с. 21].

Эволюционный сценарий предполагает, что новые формальные институты возникают в процессе трансформации неформальных институтов в формальные (рис. 7).



Рис. 7. Эволюционный сценарий трансформации институтов

Следует учесть то обстоятельство, что при изменении неформальных норм в формальные происходит воспроизводство норм, сложившихся на уровне традиций и обычаев. Такой вариант называется зависимостью от предшествующей траектории развития или эффектом исторической обусловленности. По этому поводу Т. Веблен сказал, что «институты – это привычный образ мышления людей, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго» [19, с. 202].

Смена траектории институционального развития революционным путем предполагает изменение прежде всего формальных рамок, необходимость политической воли для осуществления преобразований. При революционном варианте неформальные институты практически не учитываются, неформальные нормы изменяются более медленно, чем формальные. Их трансформация есть реакция на изменение формальных норм.

Революционно институты изменяются разными путями:

1. В соответствии с идеальной моделью. Теоретические образцы переносятся на практику. Примером может служить попытка построения коммунистического общества на основе идеальной модели К. Маркса.

2. Институты могут воспроизводить образцы, существовавшие в истории данной страны, но исчезнувшие в процессе исторической эволюции общества.

3. Формальные институты могут создаваться по образцам, существующим в других странах. В истории России наиболее характерным примером служат реформы Петра I, а в Новейшее время современные рыночные реформы на базе монетаристской концепции.

Большинство ученых отмечают тот факт, что даже дискретные революционные изменения являются только элементом общей эволюции. Революции предполагают резкую смену власти, смену собственности и социальную трансформацию. С этих позиций в XX в. в России произошло три революции (две в 1917 г. и революционные изменения в начале 1990-х гг.).

Единого ответа на вопрос «Как анализировать экономическую трансформацию?» сегодня нет. Однако представляет интерес мнение польского ученого Л. Бальцеровича. Для анализа экономической транс-

формации он предлагает использовать простую схему, которая включает в себя четыре группы переменных:

- 1) стартовые (исходные, или унаследованные) условия;
- 2) сопровождающие данную трансформацию условия, независимые от этого процесса, но оказывающие на него влияние;
- 3) политику, т. е. меры, принимаемые властями в данной сфере;
- 4) результаты трансформации [3, с. 177].

Рыночные реформы 1990-х гг. в России основывались на стратегии импорта институтов. Попробуем разобраться, насколько эффективен революционный путь и каковы издержки (цена) таких реформ?

Опыт проведения реформ в России по типу импорта институтов показал, что революционный путь может привести как к позитивным, так и к негативным результатам. Следует признать обоснованным утверждение А. Н. Олейника, что успех импорта институтов определяется степенью и характером конгруэнтности (согласованности) господствующих в стране-импортере неформальных и формальных норм, на основе которых функционирует импортируемый институт [74]. Подход, при котором импортируются институты из принятой за идеальную модель страны-образца (экспортера данной модели), может быть успешным только при условии конгруэнтности (согласованности) этих институтов существующим. Ввозимые институты должны быть адаптированы к национальным условиям и особенностям страны-импортера.

Конгруэнтность означает наличие общих тенденций развития, господствующих в обществе неформальных и импортируемых формальных норм. Наличие между нормами конгруэнтности позволяет получить их конвергенцию, сближение тренда, траектории институционального развития [74]. А. Н. Олейник делает вывод о рассогласовании, неконгруэнтности неформальных норм и норм, на основе которых функционирует рынок в российском обществе, что только задерживает процесс трансформации в рынок, замедляет институциональное развитие. «То есть революционный вариант также не способен радикально изменить траекторию институционального развития. В лучшем случае он ускоряет движение по заданной траектории, в худшем – в случае неконгруэнтности – замедляет. В случае второго сценария возможное решение могло бы заключаться в смене

образцов импортируемых институтов: замены американской модели на германскую и т. п. Что означает необходимость найти такую страну-экспортера, чьи формальные институты были бы конгруэнтны с неформальными институтами страны-импортера. А далее начинается длительный процесс взаимодействия формальных и неформальных норм» [74, с. 211]. Таким образом, существует возможность скорректировать идеальную модель в соответствии с национальной спецификой (совокупностью неформальных институтов, существующих в данной стране).

Опыт проведения рыночных преобразований в России позволяет утверждать следующее: реформы по типу импорта институтов, т. е. по революционному сценарию, осуществлялись без учета национальных особенностей и существующих в стране условий (например, огромного сектора неформальных отношений), что привело к провалу первого этапа реформ, а также имело очень высокие социальные издержки и практически отрицательные результаты. Даже через тринадцать лет рыночных реформ современная институциональная среда России не имеет сложившегося рынка, экономика представляет собой сложное сочетание разнообразных факторов.

В ходе проведения рыночных преобразований были отменены формальные институты командной экономики, как политические, так и экономические, а именно отменена ст. 6 Конституции СССР о руководящей и направляющей роли КПСС, разрешены частная собственность и предпринимательская деятельность, принят ряд законов, способствующих развитию предпринимательства. В результате созданы некоторые формальные рыночные институты: предпринимательские структуры, банковская система, страховые компании, валютная система, финансовая система, правовая система, включающая гражданский и коммерческий кодексы. Права собственности являются частью правовой системы. Они определяют вид контрактов, составляющих основу функционирования рыночной экономики. В этом процессе огромную роль играет государство, которое создавало и продолжает создавать рыночные институты сверху. Процесс реформирования продолжается и сегодня.

Вместе с тем все еще существуют такие неформальные нормы, как раздутый бюрократический аппарат, коррупция, монополизация

экономики. Эти явления сохраняются как пережитки командной системы. Также сохранились социально-культурные институты: обычаи, традиции, менталитет. Под «менталитетом» понимаются устойчивые структуры сознания и подсознания, определяющие стремления и предпочтения и выражающиеся в национальном характере, общественной психологии и иерархии ценностей [37]. Мы должны особо выделить это обстоятельство, так как экономическое сознание, определяющее экономическое мышление, в огромной степени влияет на хозяйственное поведение людей. Но именно эти нормы меняются медленнее всего и определяют скорость изменения всех других институтов. Огромное значение имеют подвижность и соотношение старых и новых ценностей и традиций с изменениями, происходящими в экономическом сознании. Так, формальные отношения, которые носили неформальный характер в период командной экономики (предпринимательская деятельность, свободное ценообразование), все еще остаются несформированными. На способы ведения хозяйственной деятельности, деловое поведение оказывают существенное влияние пережитки в экономическом сознании.

В России возникли новые неформальные отношения, связанные с трудностями переходного периода и формированием рыночных отношений. Деятельность хозяйствующих субъектов во многом носит неформальный характер: незарегистрированное предпринимательство, фиктивные отношения в рамках формальных организаций.

Дальнейшее развитие и длительность процесса перехода зависят от соотношения формальных и неформальных секторов. Диапазон, в рамках которого всегда и везде присутствует внезаконная экономика, – 13–15% ВВП. Но в России сегодня этот процент значительно выше и в целом составляет почти 45%.

По мнению Р. Капелюшникова, переходный период заканчивается тогда, когда завершается формирование нового институционального фундамента [42].

При изучении научной литературы обращает на себя внимание сходство позиций, касающихся оценки реформ 1990-х гг., которые получили название монетаристских. Попытка провести рыночные преобразования в быстрые сроки, импорт институтов на основе идеальной модели, неучет национальных особенностей привели к тяже-

лым для нашей страны последствиям, имели высокие социальные издержки. Если и были какие-то позитивные сдвиги, то их цена оказалась слишком высокой. Этого можно было избежать, если бы реформаторы пользовались не монетаристскими рецептами, а учитывали те рекомендации, которые дает институциональная экономика. В целом реформы были неудачными и проводились грубыми и циничными методами.

Авторы монетаристского подхода (западные либералы Дж. Сакс и Э. Асланд) считают, что вполне возможно создать рыночную экономику за пару месяцев и использовать для этого единственно возможный способ – шоковую терапию, в основе которой – освобождение цен, ужесточение кредитной политики и сжатие денежной массы.

Согласно эволюционной теории (П. Мюррель, К. Познански, Дж. Штиглиц) необходимо постепенно изменять институты, а не разрушать все, что осталось от прошлого. С точки зрения М. Буrowого, «неформальная экономика, которая вырастает как результат дисфункций в формальной командной экономике, служит почвой для возникновения протокапитализма» [15, с. 64]. Существуют и другие варианты проведения реформ, в том числе отказ от импорта институтов, сохранение эволюционного характера развития.

Проведение реформ по упрощенным образцам отбросило страну далеко назад в технологическом, структурном и экономическом отношении. А. Городецкий по этому поводу пишет: «Отсутствуют необходимые и достаточные институциональные основы рыночных реформ, что провоцирует анархию, криминал и коррупцию. Последние также получают свое воплощение в устойчивых сообществах (субъектах) с характерными интересами, специфической ментальностью, соответствующими реакциями и формами социальной активности» [28, с. 127].

Далее мы рассмотрим неформальные отношения как командной системы, так и отношения, возникающие в период формирования рыночной экономики. Хотя ее следует классифицировать как смешанную, поскольку первый этап рыночных преобразований в России характеризовался именно формированием чистого рынка (идеального капитализма) по монетаристскому типу.

### **3.2. Командная экономика как исходный пункт трансформации. Неформальные отношения командной экономики**

Поскольку рыночные отношения формируются не на пустом месте, а на «развалинах» командной системы, представляется целесообразным рассмотреть неформальные отношения командно-административной системы, так как эти нормы во многих случаях продолжают существовать и их масштаб тормозит процессы трансформации.

Для административно-командной системы были характерны собственность государства на все ресурсы и однопартийная система, которая слилась с государственным аппаратом на основе сильной идеологизации экономики. Но и в рамках этой системы пытались пробить себе дорогу товарно-денежные отношения.

Основные формальные нормы командной экономики были закреплены в следующих законодательных актах: Конституции СССР, Уголовном кодексе РФ, Трудовом кодексе РФ и т. п., а также «моральном кодексе», который фактически был призван формализовать неформальные нормы поведения советских граждан.

От командной экономики остались неформальные отношения, представляющие собой пестрое сочетание разных норм отношений. Одни нормы поведения изжили себя с крахом командной системы, другие сохранились и являются пережитками, мешающими развитию рыночных отношений (чиновничество, коррупция, блат, протекции). Существуют и такие нормы поведения, которые при командной системе носили неформальный характер и в процессе трансформации должны превратиться в формальные нормы и правила (предпринимательство, частная собственность, договорная система расчетов).

Трансформации подлежат и социально-культурные стереотипы, экономическое сознание.

В командной системе существовали как неофициальный, так и фиктивный типы неформального сектора. Напомним, что под неофициальной экономикой мы подразумеваем нелегальную деятельность, скрытую от государства, а под фиктивной экономикой – вариант, когда фиктивные результаты выдаются за реальные.

Неформальная экономика в командной системе составляла примерно 20% от ВВП. По некоторым оценкам, общие доходы от теневой экономики достигали 175 млрд р. в год, в том числе:

- повторный счет (фиктивная экономика) – 30–40% стоимости общественного продукта, т. е. около 600 млрд р.;
- непроизводственные расходы и потери – около 40 млрд р.;
- объем выпуска некачественной продукции – 110 млрд р.;
- приписки – 15–20 млрд р.;
- искусственный дефицит – 40 млрд р.;
- фиктивные зарплаты и премии – 30–35 млрд р. [74].

Командная экономика требовала огромного государственного аппарата, что привело к бюрократизации и связанной с ней коррупции. Бюрократия предполагает существование профессионально подготовленных государственных чиновников, осуществляющих эффективное управление. Особенностью российской бюрократии является то, что управление остается на уровне деятельности чиновников, которые решают вопросы часто на государственном уровне, не забывая и о личных интересах. В переходные периоды армия чиновников увеличивается, поскольку проведение реформ государством сверху требует большого их количества. Это характерно и для эпохи Петра I, и для Советского государства, и для современной России. Эта норма отношений сегодня представляет главную опасность для нормального развития экономики стран и является одним из серьезных ралитивных факторов.

Многие нормы командной экономики были порождены существующим дефицитом, причем не только на бытовом уровне, но и производственном. В условиях хозрасчета обмен товарами в натуральном виде или услугами между предприятиями уже были возможны.

Что касается дефицита потребительских товаров, то это было повсеместным явлением. В таких условиях у потребителей формировалась определенная «психология дефицита», когда «достать» товар не просто было необходимо, но во многих случаях престижно. Возникли такие отношения, как блат, отношения «ты – мне, я – тебе», подприлавочная торговля. Работники, приближенные к дефициту, пользовались своим положением. Люди стремились быть приближенными не столько к источникам дефицита, сколько к людям, которые имеют доступ к товару. Чтобы сохранить свое привилегированное положение

ние работники торговли часто создавали искусственный дефицит товаров. Как массовое явление эти нормы отношений самоликвидировались с исчезновением дефицита.

Другой тип неформальной экономики – фиктивная экономика включает в себя приписки, повторный счет, фиктивные зарплаты и премии. Это обстоятельство во многом способствовало сокрытию реального состояния экономики, появлению неверной, искаженной информации. Не будет преувеличением сказать, что именно по этой причине не был замечен приближающийся экономический кризис, о котором еще в 1969 г. предупреждал академик С. Д. Шаталов. Экономические показатели по данным официальной статистики и подсчетам экономистов сильно расходились. В период перехода к рыночным отношениям такая норма поведения не исчезла, а трансформировалась в фиктивную экономику рыночного типа (сокрытие доходов с целью ухода от уплаты налогов). Норма уклонения от уплаты налогов, по мнению А. Н. Олейника, объясняется, «во-первых, исторически сложившимися асимметричными, неэквивалентными отношениями между российским государством и его гражданами, во-вторых, уклонение от уплаты налогов является классическим примером “проблемы безбилетника”») [74, с. 222].

К неформальным отношениям командной экономики относятся подпольное производство товаров, спекуляция. Эти виды деятельности считались уголовным преступлением и за них полагалось уголовное наказание от 3 до 7 лет лишения свободы.

Уголовный кодекс РФ, введенный в действие 1 января 1997 г., отменил ряд статей Уголовного кодекса РСФСР, действовавшего ранее. В период подготовки нового кодекса многие правоведы рекомендовали «не относить к преступлениям те деяния, которые формально можно отнести к деликтам, но которые само общество таковыми не считает» [47, с. 31]. Отмена статей Уголовного кодекса РФ, касающихся спекуляции, изготовления и сбыта крепких спиртных напитков домашней выработки и т. п., есть не что иное, как попытка лишить ряд действий такого рода криминального характера, превратить неформальные нормы в формальные.

Норма такого хозяйственного поведения, которое связано с предпринимательской деятельностью, не исчезла, а приобрела легальный вид и в условиях перехода к рынку должна не просто поощ-

ряться, но для ее развития и выхода из тени необходимы государственные мероприятия, создающие условия для ее осуществления, наличие политической воли.

Типы хозяйственного поведения бывшего советского человека и человека западного склада резко отличаются. Корни этих различий лежат в условиях жизни и деятельности, в особенностях менталитета советского человека, особенностях экономического сознания и сложившихся стереотипах мышления и поведения. Трансформация экономического сознания – особо сложный вопрос, так как данная норма не способна изменяться быстро, для этого требуется длительный исторический период. Проблемы, связанные с экономическим сознанием, являются во многом определяющими при рассмотрении трудностей становления рыночных отношений. Это не столько вопросы прибыли, сколько вопросы отношения к государству, предпринимательству, богатству, не столько проблемы получения богатства, сколько проблемы справедливого распределения. Для создания и нормального функционирования института рынка в целом и малого бизнеса в частности необходимо прежде всего разобраться в том, насколько тип человека, призванного функционировать в данной среде, сами институты, определяющие институциональную среду, нормы и правила, принятые в данном обществе, соответствуют требованиям рынка (см. гл. 4).

Формальные нормы командной экономики порождали неформальные отношения (табл. 5).

Таблица 5

Формальные нормы командной экономики и порождаемые ими неформальные отношения

Формальные нормы	Неформальные отношения
1	2
Государство – единственный собственник всех ресурсов в стране	Государственная монополизация экономики
Частная собственность запрещена как источник эксплуатации. Предпринимательская деятельность считается преступлением	Подпольная экономическая деятельность, «черный» рынок, спекуляция, дефицит товаров, спецмагазины и спецраспределители, «несуны» как социальное явление

1	2
Централизованное управление экономикой	Раздутый государственный аппарат, бюрократизация, коррупция
Централизованное планирование (Госплан)	Дефицит потребительских товаров, отсутствие стимулов для повышения качества продукции, введения инноваций, повышения производительности труда
Однопартийная система – «КПСС – руководящая и направляющая сила»	Тотальный контроль над жизнью и мышлением граждан, слияние политической партии с государственным аппаратом, чрезмерная идеологизация экономики: политика всегда впереди экономики, фальсификация показателей экономического развития
Милитаризация экономики. Перекося экономики в сторону военно-промышленного комплекса	Дефицит бытовых товаров
Фиксированные государством цены на все товары и услуги	Товарный дефицит как следствие разницы между возрастающим спросом и фиксированными ценами
Всеобщая трудовая обязанность. Тунеядство уголовно наказуемо принудительными работами	Результаты труда не связаны с трудовой деятельностью, уравнивательность в заработной плате, недогрузка работающих, снижение производительности труда, стимулы в основном носят нематериальный, а моральный характер

Таким образом, неформальные отношения в командно-административной системе были порождением самой системы. Целью существования неформальных норм было прежде всего стремление иметь доступ к благам, которые были доступны далеко не всем гражданам.

В то же время для командной экономики были характерны такие положительные явления, как стабильность, защищенность, социальная ориентированность экономики. Однако может быть именно то, что сейчас у многих вызывает ностальгию, является сегодня главным препятствием на пути рыночных преобразований. В результате таких стереотипов мышления, как патернализм, принципы социального равенства и социальной справедливости, убеждение, что власть надо не только уважать, но и любить, как отца, от которого полностью зависишь, выработались такие нормы поведения, как социальное иждивение.

венчество, психология «безбилетника» и пр. И не так уж важно, что для управления государство использует обширный институт принуждения и насилия, а также идеологические и моральные институты, а небольшая часть граждан, так называемые диссиденты, довольно быстро изолируется от общества в тюрьмы и психушки.

Психология «безбилетника» очень устойчива. «Несуны» вовсе не считали, что они делают что-то аморальное. Ведь все общее, а значит, ничье, поэтому это общее тащилось в огромном количестве с предприятий и учреждений. К сожалению, эта психология находит отражение и в современном экономическом поведении людей (проезд в городском транспорте по поддельным документам, неуплата налогов и т. п.).

Таким образом, командная экономика, несмотря на свою заорганизованность, имела достаточно широкий спектр неформальных отношений.

Опыт хозяйствования социалистических стран показал экономическую неэффективность командной системы. К началу 90-х гг. XX в. в большинстве стран социалистического лагеря начался процесс трансформации экономической системы командной экономики в рыночную.

Сравнительный анализ командной и рыночной экономических систем приведен в табл. 6.

Таблица 6

Сравнительная характеристика командной и рыночной экономических систем

Критерии	Командная экономика	Рыночная экономика
1	2	3
Роль государства	Высокая степень вмешательства государства в экономику Сверхцентрализация управления	Влияние государства на экономику ограничено
Отношения собственности	Один вид собственности – государственная, частная собственность запрещена	Многоукладность, существование разных форм собственности: государственной, муниципальной, частной, смешанной

Окончание табл. 6

1	2	3
Управление экономикой	Централизованное управление и директивное планирование. План является приказом для выполнения	Планирование применяется, но носит характер индикативного (рекомендательного)
Политическая система	Господство одной политической партии, слияние ее с государственным аппаратом	Президентская или парламентская республика, монархия (конституционная), возможна военная диктатура
Установление цены	Цена жестко фиксирована государством	Свободное ценообразование
Трудовые отношения	Наряду с экономическим имеет место внеэкономическое принуждение к труду, тунеядство наказуемо. Действие принципа: «Кто не работает, тот не ест»	Экономическое принуждение к труду, существование рынка труда
Производство потребительских товаров и услуг	Дефицит как результат структурного перекоса в сторону оборонного комплекса и фиксированных цен	Общество массового потребления

Формирование рыночных отношений происходит гораздо медленнее, чем задумывалось авторами метода шоковой терапии. Переход оказался болезненным и связанным с большими социальными издержками, так как новые экономические отношения базируются на старом экономическом фундаменте. Во многом это объясняется существованием неформальных отношений, как сохранившихся до сих пор от командной экономической системы, так и вновь возникших в результате образовавшегося институционального вакуума. И сегодня, несмотря на серьезные успехи в развитии экономики России, болезненно проходят процессы реформирования жилищно-коммунального хозяйства, реформа административного управления, реформа образования, далек от совершенства рынок труда, не решены вопросы социального обеспечения.

### 3.3. Проблемы выбора модели рынка, вариантов и методов перехода к рыночным отношениям

Рынок – понятие неоднозначное, да и в совершенном виде практически не встречается. Все, даже самые продвинутые, страны имеют смешанный тип экономики.

Как ни странно, но и само понятие рынка еще недостаточно определено, несмотря на огромное количество учебников и другой литературы по рыночной экономике.

Является ли рынок самоцелью, который сможет сам все отрегулировать, согласно теории А. Смита, или это просто организационная форма ведения хозяйства? От ответа на этот вопрос зависят рыночные преобразования в России. Именно подход к рынку как самоцели, как идеальной и не имеющей национальных особенностей системе привел к плачевным результатам осуществляемую в России модель шоковой терапии по монетаристскому типу.

Многие ученые под рынком подразумевают сделку, осуществляемую хозяйственными субъектами (продавцом и покупателем), считая эти отношения определяющими. Однако как таковая сделка купли – продажи существовала и в других экономических системах. Торговля возникла тогда, когда появились излишки товаров. Помещик, получавший от своих крепостных крестьян продукты, продавал их излишки, но целью его действий являлась покупка нового товара для собственного потребления, что можно выразить следующей формулой  $T - D - T'$ . У капиталиста была другая цель – прежде всего получение прибыли, что выражается формулой  $D - T - D'$ , и т. д.

К. Маркс первым показал, что рынок – это производство товара специально для продажи с целью получения прибыли.

Мы определяем рынок как способ, форму организации экономической и общественной жизни, способ взаимодействия двух хозяйствующих субъектов – продавца и покупателя (предложение и спрос) – на основе свободы предпринимательства, конкуренции и частной собственности.

Рынок можно рассматривать с разных точек зрения: во-первых, как идеальную систему, способную отрегулировать хозяйственные отношения, привести их к равновесию, т. е. как самоцель, саморегулятор; во-вторых, как средство для достижения целей благосостояния

народа, организационную форму ведения хозяйства. Эти модели рынка реализуются в разных странах по-разному (табл. 7).

Таблица 7

Сравнительная характеристика основных экономических систем

Критерии сравнения	Командная экономика	Рыночная экономика		
		Чистый рынок	Регулируемый рынок	Социально-ориентированная рыночная экономика
1	2	3	4	5
Теория	Марксизм-ленинизм	Неоклассика, монетаризм (неоконсервативное направление)	Неокейнсианство	Неолиберализм (ордолиберализм), эволюционная экономика
Цель	Величие и сила государства, благосостояние народа	Рынок саморегулятор	Усиление роли государства в регулировании хозяйственной жизни на основе формирования спроса, обеспечения занятости	Благосостояние народа, социальная эффективность экономики
Роль государства	Абсолютная, государство – единственный хозяин и собственник в стране	Минимальное вмешательство в экономику	Усиление роли государства в периоды кризисов	Ограничение государственного вмешательства в экономику, макроэкономическое регулирование
Ориентация государственного регулирования	План	Предложение	Спрос	Предложение

Окончание табл. 7

1	2	3	4	5
Главная задача	Экономический рост, социальная защищенность, величие государства, стабильность	Регулирование денежно-кредитных отношений (стабилизация национальной валюты)	Обеспечение занятости	Экономический рост, борьба с бедностью, стабильность
Социальные программы	Социальные программы очень широкие	Сокращение социальных программ	Расширение социальных программ	Расширение социальных программ

Альтернативность и многовариантность путей развития поставили страну перед выбором. Однако попытка перейти к рыночным отношениям в сжатые сроки заставили пойти, как теперь уже ясно, по пути наиболее сложному и жесткому для России. Торопливость в проведении реформ, неучет национальной специфики, попытка идти по революционному пути развития, по типу импорта институтов из страны-образца в целом не дали положительных результатов, а сам переход приобрел затяжной характер.

Формирование рыночной экономики требует прежде всего изменения институтов предшествующей системы, т. е. их трансформации, и создание совершенно новых институтов рыночного типа. В развитых капиталистических странах этот процесс занял довольно длительное время, но там рыночные институты создавались естественным путем, через последовательную смену технико-экономических укладов (термин С. Ю. Глазьева), и носили устойчивый характер.

В России институты рынка начали создаваться, во-первых, сверху, государством, во-вторых, волевым усилием, через выбор определенных форм перехода, которые были не всегда успешными. Путь перехода, который был выбран, трагичен для России и привел к высоким социальным издержкам.

Начало изменению формальных политических институтов было положено в конце 80-х – начале 90-х гг. XX в., когда по стране прокатилась волна многотысячных митингов. Люди требовали отмены 6-й

статьи Конституции СССР о руководящей и направляющей роли КПСС и альтернативных выборов. Дальнейшее развитие событий привело к катастрофическому распаду СССР (волей отдельных политических лиц), двум судьбоносным политическим явлениям: ликвидации власти Коммунистической партии и Советской власти, т. е. тех политических формальных институтов, на которых держалась командная экономика.

Начался тяжелый и сложный процесс создания рыночных отношений.

К власти пришли молодые реформаторы, в руках которых оказалась судьба России. Новое правительство во главе с Е. Гайдаром взяло курс на создание рыночной экономики. В качестве модели рынка выбрали модель экономики США. Метод шоковой терапии предполагал быстрый переход к рынку, и это было главной ошибкой. Россия не та страна, которую можно повернуть на 180 градусов безболезненно и в сжатые сроки. По мнению Д. С. Львова, «провалы в экономической политике были обусловлены теоретической несостоятельностью младореформаторов, основанной на полном пренебрежении к достижениям отечественных ученых-экономистов и некритическом восприятии идеологии Вашингтонского консенсуса (либерализация, приватизация и стабилизация через жесткое формальное планирование денежной массы)» [36, с. 5].

Имелись и другие варианты и модели перехода: бархатная революция, китайский вариант.

Существует мнение, что Россия упустила свой шанс использовать китайский опыт реформирования. Сравнение экономического развития России и Китая более уместно, чем со странами Восточной Европы, так как масштабы стран и исходные экономические условия практически совпадают. Сегодня Китай достиг больших успехов в экономическом реформировании. В этой стране наблюдается стабильный экономический рост, тогда как Россия вышла на начало экономического роста только в 2000 г. И только в 2003 г. Президентом РФ поставлена задача удвоения ВВП, и это вполне реальная задача. Китаю же за 25 лет удалось увеличить ВВП в 6 раз, а ВВП на душу населения – в 4,4 раза, несмотря на дефицит практически всех основных видов природных ресурсов и неграмотность значительной части населения до недавнего времени табл. 8 [35].

Таблица 8

Темпы роста валового национального продукта в Китае и России, %\*

Страны	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Китай	4,4	4,1	8,2	13,0	13,4	11,4
Россия	3,0	-2,1	-12,9	-18,5	-12,0	-15,0

Достигнутые Китаем успехи в экономике – результат сохранившегося партийного руководства, привычной командной системы, а также следствие таких факторов, как демографическая ситуация: дешевая рабочая сила; большой поток иностранных инвестиций, психологические особенности китайцев (послушание, трудолюбие). К этому следует добавить и такие немаловажные факторы, как выбор конкурентных преимуществ страны на мировом рынке, ориентация на низкие издержки и цены.

В России попытались сразу попасть в капитализм через отказ государства от управления, либерализацию экономики, приватизацию и финансовую стабилизацию. Забыли про развитие реального сектора, занялись спекуляцией в денежной сфере, в результате – ни социализма, ни капитализма.

Начало рыночных реформ в нашей стране официально относится к 1992 г., но первые преобразования начались значительно раньше. Политика перестройки ставила своей целью модернизировать социализм, сделать «социализм с человеческим лицом». Первый камень с горы был брошен. Одной из причин неудач перестройки и формирования общественного мнения в отношении социализма как неэффективной экономической системы было то обстоятельство, что экономические преобразования были начаты в условиях демократии и гласности. Это подтверждают и выводы Л. Бальцеровича о том, что социализм и демократия несовместимы. Он пишет, что нет примеров «сосуществования социалистической экономики и демократии, поскольку осуществлению демократии мешают “три силы”»:

1. Неэффективность командной экономики, слабые экономические результаты, идеологические нагрузки. Все это должно сразу

---

\* Бузгалин А., Колганов А. Либерализация versus модернизация (Сравнительный анализ переходных экономических систем) // Вопр. экономики. 1997. № 8. С. 40.

стать всеобщим достоянием и может вызвать общественное недовольство, которое необходимо было бы подавлять.

2. Демократический строй допускал бы существование либеральных политических партий, которые бы требовали рыночных отношений и их следовало бы запретить, что означало бы подрыв демократии. Либо после длительного экономического кризиса они смогли бы положить начало переходу к капитализму.

3. Демократия требует существования определенной общественной структуры, которая хотя бы отчасти должна быть связана с капиталистическими институтами (частное предпринимательство, частная собственность). Блокирование этого привело бы к невозможности создать социальную базу, необходимую для прочного существования демократии – «средний класс» [2, с. 180].

Действительно, именно на митингах родилась и сначала робко, а потом все громче заявила о себе мысль о необходимости политических и экономических перемен в России. Скорее всего одновременное допущение рыночных отношений и гласности в стране не было верным вариантом. Это подтверждают анархия, разгул преступности, «чернуха» и «порнуха», которые расцвели пышным цветом. Свобода требует определенной подготовленности, гражданской зрелости, предполагает ответственность за свой выбор. Свобода – это ограничение, как ни парадоксально это звучит. Речь идет о внутреннем осознанном ограничении, в отличие от насильственных ограничений и диктатуры. Поэтому неподготовленный к свободе народ может превратить ее в анархию и безответственное поведение.

Переход к рыночным отношениям мог осуществляться разными путями, но был выбран самый жесткий метод, потребовавший резкой ломки всех отношений, в том числе и психологии народа. Результаты известны. Именно потому, что не был учтен национальный фактор и что существующие неформальные отношения, включая нормы хозяйственного поведения, трансформироваться революционным путем безболезненно и быстро не могут, изменить положение можно было только полностью все разрушив.

Реформаторы рассчитывали на помощь Международного валютного фонда (МВФ) и некоторых клубов: Токийского, Лондонского и Парижского. Они считали, что достаточно допустить в стране ры-

ночные отношения (частную собственность, предпринимательство, отпустить цены) и мы вскоре «будем жить как они». Такую позицию можно назвать рыночным романтизмом. В результате Россия фактически попала под влияние западных экономистов, был взят курс на проведение экономической политики по монетаристскому типу, без учета российских особенностей. Реформы фактически проводились под контролем и под наблюдением экспертов МВФ. Конечно, применение теории монетаризма в США и других развитых рыночных странах привело к хорошим результатам, но она разработана именно для тех условий, а не для специфической ситуации глубокого системного кризиса.

Мы не ставим своей целью в полной мере охарактеризовать основные положения монетаризма. Наша задача – показать, какие реальные результаты имело применение данной теории в нашей стране.

Институты-образцы развитых рыночных стран доказали свою эффективность в тех условиях, в которых они возникли. Но перенесение (импорт) данных институтов на другую (неподготовленную) почву, в другие условия не только сопровождалось большими транзакционными издержками, но и не привело к желаемым результатам. Институты частной собственности, предпринимательства и т. п. (основные рыночные институты) создавались в развитых странах естественным путем. США сразу же формировались как рыночная страна с соответствующими политическими институтами, не имели груза деспотических правлений. Кроме того, менталитет американцев изначально был рыночным, ориентированным на предпринимательскую деятельность и извлечение прибыли. В основе менталитета людей западного типа лежат совсем другие ценности и установки. Америка завоевывалась выходцами из европейских стран, которые пересекали океан с единственной целью – разбогатеть, причем любой ценой. Эти неформальные институты и стали для США со временем формальной нормой поведения (рыночного) с соответствующим менталитетом.

В российских реалиях требовался другой подход, более эволюционный. По мнению А. Н. Олейника, эволюционный подход уступает революционному, так как нормы могут воспроизводиться неоднократно, но «проблемы не возникают, если норма изначально эффективна в обеспечении взаимодействий и универсальна. Но это скорее

исключение, чем правило» [74, с. 201]. Однако революционный путь будет успешным только в случае конгруэнтности, т. е. согласованности с существующими условиями, другими словами, будет адаптирован [74]. Вот это условие и не было соблюдено на начальном этапе реформ. Чужие нормы не приживались быстро на неподготовленной почве.

Одним из основополагающих принципов монетаристской концепции является невмешательство государства в экономику. И эта норма была совершенно не конгруэнтна существующей норме российской действительности. Государственная власть в российском варианте имеет существенное отличие от европейского и американского типа организации государственной власти, где государство выполняет роль демократического института. Государственная власть – это особый институт властных отношений, который возникает на основе передачи гражданами добровольно своих прав, в том числе и право принуждения и наказания. Государственная власть в странах Запада построена на основе методологического индивидуализма, т. е. интересы и поведение индивидов определяют координацию действий данного института. Метод холизма, напротив, предполагает, что институты обуславливают поведение индивидов. Этот тип поведения, прямо противоположный методологическому индивидуализму, характерен для России с ее традиционно деспотическими правлениями и часто агрессивным поведением государства по отношению к своим гражданам. И хотя уже несколько лет в нашей стране существует демократический тип правления, сохранились такие явления, как патернализм, эгалитаризм, государственность.

В начале реформ экономика представляла собой единый народнохозяйственный комплекс. Руководители предприятий, привыкшие к плановой экономике, не могли быстро перестроиться на работу без государственных заказов и с ориентацией на прибыль. Кризисные явления усилились из-за нестабильности финансовой системы, неотлаженности системы банкротств, проводившихся чаще всего с целью изменения собственника, конверсии, в результате которой были разрушены высокие технологии оборонного комплекса. Эти и другие причины привели к развалу промышленности, резкому спаду объемов производства, неплатежам и переходу на бартерные обмены.

Объем промышленного производства сократился более чем на 50%, а в обрабатывающих отраслях – на 70%. Возникла угроза деиндустриализации страны. Экономика приобретала сырьевую направленность, в результате Россия превратилась в сырьевого гиганта, что характерно для экономики колониального типа. Изменилась структура экспорта: энергоносители сегодня составляют 50% экспорта, металл – 20%. В целом объем экспорта сократился на 35%. Вследствие того что были разрушены старые институциональные структуры, тогда как соответствующая институциональная подготовка не была проведена, произошла дезинтеграция экономической системы. Предприятия не успевали адаптироваться к быстро меняющимся условиям [26]. Таковы результаты отхода государства от управления промышленностью. Отсюда следует вывод: образование рыночной структуры в период системной трансформации должно контролироваться государством.

Государство должно сохранить все свои властные функции, остаться как сильное и централизованное, чтобы сформировать рыночные институты сверху с помощью публичных институтов: системы прав собственности, правовой системы, устойчивой валюты, правоохранительных и регулирующих органов, банковской и кредитной систем, системы социального страхования и пр. Такова основная задача государства на переходном этапе, поскольку при проведении широкомасштабных системных преобразований в обществе требуется длительный период адаптации. Усиление роли государства связано с необходимостью создавать институты быстрыми темпами, а не ждать сотни лет, когда они возникнут сами. Все это требует активных действий со стороны государства, т. е. политической воли.

«Адаптация в общественном смысле используется для определения процессов, возникающих при взаимодействии определенной социальной среды (системы) с новой средой (формой) жизнедеятельности» [95, с. 45]. Это положение важно учитывать и при создании института частной собственности. Этот процесс осуществлялся путем приватизации государственной собственности. Правительство сохранило за собой руководящие функции. Однако состояние реальной экономики России и стремление внедрить новый институт также оказались неконгруэнтными. Попытка создать собственника привела

к кровавому переделу собственности периода первоначального накопления капитала и появлению небольшого по количеству, но богатого слоя «новых русских» и олигархов.

Известный ученый Д. Гелбрейт, предупреждавший в начале 1990-х гг. о том, что метод шоковой терапии не приемлем для России, так как он не приведет к созданию западного современного рынка, а вернет Россию в период зарождающегося капитализма начала XIX в., не ошибся в своих прогнозах [22]. Действительно, в России начался кровавый передел собственности, беспрецедентный по своим масштабам и циничности. Было создано огромное количество предприятий разных форм собственности. По данным О. С. Белокрыловой, к 2001 г. существовало 26 тыс. крупных акционерных обществ с 75-процентным государственным участием, 125 тыс. приватизированных предприятий в промышленности и сфере услуг, 860 тыс. малых предприятий, 3,7 млн индивидуальных предпринимателей [3, с. 25]. Предпринимательские структуры в большинстве практически тут же распались вследствие несовершенства налоговой системы, «душящих» налогов (иногда в совокупности они достигали более 100%), административных барьеров и разгула рэкета. Естественно, честное предпринимательство было затрундительным.

Многочисленные «челноки», появившиеся в этот период, не могли в полном смысле считаться предпринимателями, поскольку целью их деятельности было не извлечение прибыли, а стремление выжить. Началась криминализация экономики, общество разделилось на очень богатых и очень бедных (пропорция составляла 10 : 90). Рост циклической безработицы в связи с закрытием предприятий и обнищание населения сопровождалось расширением теневого сектора (до 50% от ВВП).

Одновременное проведение приватизации и либерализации цен не являлось ошибкой, как это пытаются представить сейчас. Это было сознательное действие с хорошо просчитанным результатом – собственность оказалась в руках «эффективного собственника», так как основная масса населения «сбросила» свои ваучеры, когда они резко начали обесцениваться в результате либерализации цен. Но либерализация цен имела и другие последствия (кроме социальных). Она привела к гиперинфляции, как бы ее сейчас не называли, что определило политику правительства, ориентированную на стабилизацию рубля.

Такая политика закончилась тем, чем и должна была закончиться – дефолтом 17 августа 1998 г. Методы, с помощью которых правительство боролось с инфляцией, были чисто монетарными. В целом проводилась политика сжатия денежной массы. Стабилизация стала третьим понятием, характеризующим монетаристские реформы, после приватизации и либерализации. На стабилизацию рубля и выделялись западные кредиты (это называлось выделение кредитов на проведение реформ в России). Международные кредиты и золотовалютные резервы Центрального банка тратились на поддержание валютного «коридора», а именно на проведение интервенций.

Для удержания соответствующего объема денежной массы использовались все возможные денежно-кредитные методы: повышение ставки рефинансирования, увеличение резервных отчислений коммерческих банков, активизировалась продажа на рынке ценных бумаг, которые были и не такие уж ценные (рынок государственных краткосрочных облигаций – ГКО), а лишь являлись финансовой «пирамидой», которая и рухнула, как это обычно случается с «пирамидами».

Следует отметить, что борьба с инфляцией и экономический рост практически не совместимы. Манипуляция с денежной массой требует больших вложений, но не в реальный сектор экономики. Дорогие кредиты мешают развитию бизнеса, а сжатие денежной массы сокращает реальный спрос. Секрет отсутствия дефицита в первые годы реформ заключался прежде всего в сознательном ограничении потребительского спроса. Чтобы не расширять денежную массу, проводилась жесткая бюджетная и кредитно-денежная политика. Имели место невыплаты по несколько месяцев из бюджета заработной платы, пенсий и мизерные их размеры. В 1996 г. задержки по выплате пенсий достигали 4 месяцев, что привело к массовому обнищанию и даже самоубийству одиноких пожилых людей.

Видимо принцип «с людьми не считаться» был одним из главных принципов правительства реформаторов. Реформы являлись самоцелью и фактически носили антинародный характер. Ломка системы проводилась без подготовленного институционального фундамента, без учета национальной специфики России, а вновь создаваемые институты не были адаптированы к существующим в стране условиям.

С. Г. Головина подчеркивает, что «практика внедрения монетарных начал в российской экономике, имеющей технически отсталую структуру фондов и бюрократический аппарат централизованного управления, оказалась не только не эффективной, но и привела к нынешнему системному социальному кризису. Трансакционные издержки российского либерализма, нашедшие выражение в массовом разграблении национального имущества, крушении банковской и денежной системы, росте внутреннего и внешнего долга, вряд ли стоит рассматривать как безобидный просчет. Скорее это продолжение порочной хозяйственной практики строить будущее на нищете ныне живущих или экономить на собственной науке, некритически используя опыт чужих обстоятельств и иных времен» [26, с. 28].

«Аксиомой (к сожалению, не для всех) является тот факт, что игнорирование – сознательное или бессознательное – роли и значения институтов и институциональных изменений, несовместимость предлагаемых мер по экономическому реформированию господствующей в обществе иерархии институтов изначально обрекают реформы на неудачу», – отмечает С. Д. Львов [36, с. 4].

Причинами провала политики монетаризма являются:

1) ошибочные теоретические посылки, согласно которым рынок является самоцелью, поскольку обладает способностью к саморегуляции, достаточно только допустить рыночные отношения, разрешить свободу предпринимательской деятельности и частную собственность;

2) проведение реформ в условиях глубокого системного кризиса (не были созданы необходимые условия, не подготовлена законодательная база). Государство максимально попыталось уйти от регулирования экономикой;

3) игнорирование национальных особенностей, менталитета россиян, их психологическая неготовность к реформам;

4) зависимость от иностранных кредитов, следование рекомендациям западных советников;

5) объективный процесс первоначального накопления капитала, сопровождавшийся тяжелым и кровавым переделом собственности;

6) криминализация экономики;

7) пережитки командной системы: монополизация, бюрократизация, коррупция;

8) одновременное проведение либерализации цен и приватизации, что обесценило ваучеры и способствовало концентрации собственности в руках отдельных крупных собственников;

9) проведение мероприятий по борьбе с инфляцией монетаристскими методами, направленными на сжатие денежной массы и уменьшение спроса, увлечение финансовыми «пирамидами» ГКО;

10) огромный сектор неформальной экономики.

Только сейчас стало ясно, что кавалерийскими наскоками невозможно создать сложную институциональную систему. Следует признать, что экономика – не математика, не точная наука. При трансформации необходимо учитывать совокупность всех факторов: правовых, социальных, политических, культурных и др. Для России не подходит рыночная модель США. Менталитету и психологическому складу россиян наиболее соответствует модель социально ориентированной рыночной экономики. Нельзя допускать простое копирование чужого опыта. Требуется большая осторожность и взвешенность в осуществлении зарубежных рекомендаций, выбор пути следует делать в соответствии со своими отечественными реалиями.

Мы согласны с мнением о том, что «институциональный характер социальных, в том числе экономических систем, делает неправомерным навязывание логики абстрактной рыночной модели в качестве теоретической основы широкомасштабных преобразований в обществе, даже если в намерения реформаторов входило только преобразование экономической сферы общества» [36, с. 34].

Пока существует непропорционально большой сектор неформальных отношений, не созданы институциональные нормы рыночной экономики нельзя говорить о завершении переходного периода. Неформальные отношения есть результат недоработанности, неясности формальных норм. Провалы в формальной сфере заполняются неформальными отношениями. Неформальные отношения возникают в условиях, когда не создана достаточная правовая база или правовые законы не являются таковыми и мешают развитию, нет механизма реализации этих законов.

Р. Капелюшников предлагает следующую схему перехода к рыночным отношениям:

1) слом «старого институционального каркаса»;

2) заполнение институционального вакуума разнообразными моделями неформального взаимодействия;

3) выработка и утверждение новых формальных правил и механизмов, обеспечивающих их соблюдение;

4) нормализация институционального пространства, нахождение нового устойчивого баланса между формальными и неформальными регуляторами [42].

На наш взгляд, бездумное перенесение институтов (по революционному варианту), не согласующихся с реальными российскими условиями, может стать тормозом, иметь разрушительный характер для социально-экономического развития страны. «Это объясняет провал попыток пересадить на почву постсоциалистической реальности политику, возможно, бывшую в какой-то степени успешной в других условиях. Все дело в ее неадекватности конкретной ситуации в той или иной стране. Мы, в частности, имеем в виду положения так называемого Вашингтонского консенсуса, использованные в Польше и в России в начале 1990-х гг. Даже если некая политическая концепция действительно «сработала» на практике, например, в Чили, это еще не означает, что результаты ее применения в наших условиях окажутся такими же успешными. Причина заключается в неадекватности предлагаемых политических инструментов существующим институтам. Оценивать политику всегда нужно исходя из конкретных условий и только с учетом ее эффективности» [48, с. 50].

Российский народ до сих пор очень скептически относится к рыночным реформам. Об этом свидетельствует провал политической партии «Союз правых сил» на выборах в Государственную думу в 2003 г. Фактически эту партию стабильно поддерживают 3% населения. Теперь перед лидерами партии стоит задача найти методы, способные привлечь народ к либеральным ценностям.

Следует отметить, что и на современном этапе рыночных преобразований еще имеет место попытка импорта институтов на неподготовленную почву, когда не созданы необходимые условия. Речь идет не только о законодательной базе, но и о неготовности граждан к новым условиям. Организация накопительной пенсионной системы, создание конкурирующих предприятий в системе ЖКХ, реформирование образования и социального обеспечения не встречают понима-

ния у народа, поскольку являются импортом чужих западных моделей, а кроме того, условия для их успешного проведения в России еще не созданы. Например, для внедрения дистанционного обучения как минимум нужна техническая (обеспечение всех студентов компьютерами) и законодательная базы (преподаватели должны иметь надежную защиту интеллектуальной собственности). Что касается коммунальных служб, то, естественно, монополия на коммунальные услуги приводит к снижению качества оказываемых услуг и повышению цены, но для создания конкуренции на рынке коммунальных услуг недостаточно одной политической воли. То же самое можно сказать о монетизации льгот. По нашему мнению, прежде всего необходимо провести достаточно длительную по времени пропагандистскую кампанию, а также более тщательно продумать законодательное и финансовое обеспечение.

Это же утверждение касается либерализации Уголовного кодекса РФ. Мы опять видим революционную попытку импорта западных институтов, которые не согласовываются с российскими реалиями, поскольку уровень преступности в западных странах значительно ниже, чем в России, а граждане более законопослушны.

Не приходится надеяться на самопроизвольное зарождение рыночных институтов. Когда институты трансформируются эволюционно, издержки неизмеримо ниже. Именно в результате эволюционных преобразований возможна постепенная трансформация неформальных норм в формальные, поскольку заполнить институциональный вакуум можно только путем создания формальных норм.

## Глава 4

# ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

*Рынок это сложное и неоднозначное явление. Он представляет собой структуру, охватывающую различные институты: законы, правила игры и, что наиболее важно, определенные кодексы поведения, типы отношений и связей.*

*Б. З. Мильнер*

### 4.1. Реформирование отношений собственности

Вопреки мнению некоторых экономистов и сегодня пока еще нет в российской действительности созданных и успешно функционирующих рыночных институтов, существует огромный сектор неформальных отношений, поэтому говорить о завершении переходного периода к рыночной экономике преждевременно. Такой, казалось бы, уже сформированный институт, как институт частной собственности, также еще окончательно не создан. Остаются нерешенными вопросы, касающиеся собственности на землю и природные ресурсы, а также вопросы формирования предпринимательских структур.

В первые годы реформирования экономики предприниматель как главный субъект рыночной экономики фактически не появился. Первыми предпринимателями постсоветской эпохи были либо «новые русские», сумевшие вовремя приобрести собственность за бесценок (примерно 15% населения), либо так называемые квазипредприниматели, к которым можно отнести «челноков» и тех, кто пытался вести бизнес честным путем, но попадал в криминализованные ловушки.

Появление новых собственников связано с формированием предпринимательства. Основным направлением институциональных рыночных преобразований является создание предпринимательского сектора в экономике: предпринимателя и предпринимательской деятельности как в организационном смысле, так и в смысле создания различных сегментов рынка. Под предпринимательским сектором по-

нимается совокупность всех действующих на территории государства, зарегистрированных фирм и индивидуальных предпринимателей.

Предпринимательство – инициативная, самостоятельная деятельность юридических и физических лиц, направленная на получение прибыли и осуществляемая на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность. В Гражданском кодексе РФ дается следующее определение предпринимательской деятельности: «Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [29, с. 4].

С точки зрения институциональной теории предпринимательство есть деятельность, система коллективных действий, осуществляемых по определенным нормам и правилам (конституция рынка). Эта деятельность включает в себя различные механизмы координации взаимодействий, а также организационные формы (субъекты хозяйственной деятельности – предприятия, фирмы, индивидуальное предпринимательство).

При плановой экономике запрещалась предпринимательская деятельность, поскольку все ресурсы принадлежали государству и соответственно хозяйственной деятельностью могло заниматься только государство. Довольно долгое время существовал даже запрет на приусадебные участки и садоводческие товарищества. Однако имели место многочисленные примеры функционирования внезаконного, т. е. неформального, сектора экономики: спекуляция, подпольные фирмы по производству товаров и услуг и др. Обман государства приобретал угрожающие размеры.

Д. Норт отмечает: «Важнее всего, пожалуй, то, что формальные правила меняются, а неформальные ограничения – нет. Вследствие этого развивается устойчивый конфликт между неформальными ограничениями и новыми формальными правилами, поскольку те и другие часто несовместимы друг с другом. Неформальные ограничения постепенно складываются в предыдущий период как продолжение прежних формальных правил. После революции победители склонны немедленно заменить упорно существующие старые неформальные

ограничения новыми формальными правилами. Иногда это возможно, особенно в условиях частичного равновесия, но такая замена игнорирует глубоко укоренившееся культурное наследие, которое служит основой для многих неформальных ограничений. Хотя полная смена формальных правил действительно возможна, многие неформальные ограничения окажутся очень живучими, потому что они будут по-прежнему помогать общественным, политическим и экономическим игрокам в решении фундаментальных проблем обмена» [67, с. 118]. Удивительно то, что выводы, сделанные Д. Нортом в 1990 г., не были основаны на практике российских реформ, но история показала абсолютную правильность данного заключения.

Реформирование началось с изменения формальных правил: разработки законодательной базы рыночных отношений (полностью это не сделано до сих пор); допущения частной собственности, которая должна была стать основой зарождающегося предпринимательства; либерализации цен; создания конкурентной среды, в том числе и за счет ликвидации монополизма. То, что выполнение программы реформирования экономики весьма затянулось, говорит об ошибочности выбранных путей и методов трансформации. Эти задачи остаются актуальными и сегодня.

Для того чтобы действовали механизмы функционирования рынка, необходимо сначала создать институт частной собственности, поскольку отношения собственности составляют основу любой экономической системы. Собственность как экономическая категория определяется как отношения по поводу присвоения средств производства и результатов труда, с юридической точки зрения как право на использование собственности и получение дохода от нее, а также как совокупность юридических норм, закрепляющих и охраняющих эти права.

Кроме экономического и юридического аспектов существуют и другие аспекты отношений собственности. Институциональный подход выделяет понятие «права собственности». Права собственности предполагают, что вещь можно использовать, получать доход от ее использования, защищать свою собственность от отрицательных экстерналий, совершать обмен. Принято следующее общее определение понятия «право собственности»: совокупность властных прав,

санкционированных поведенческих отношений, складывающихся между людьми по поводу использования экономических благ. Это одновременно и определенные правила игры, регулирующие взаимоотношения между индивидами по поводу ограниченных ресурсов, и «пучки правомочий», имеющиеся у каждого агента. Каждая сделка является обменом правами собственности (например, при аренде передается право пользования), сопровождается сделка транзакционными издержками.

Особенно важно подчеркнуть, что под правами собственности понимается не какое-то материальное благо, а отношения между субъектами, доля прав, имеющихся у субъекта по использованию ресурсов.

Р. Нуреев и Ю. Латов подчеркивают тот факт, что теория прав собственности – одно из основных направлений институциональных исследований, важное для нашей экономики в плане анализа приватизации, ее последствий и формирования рыночных институтов. Они считают, что в России не появился эффективный частный собственник [71].

Английский юрист А. Оноре предложил классификацию прав собственности, которая включает 11 правомочий:

1. Право владения – исключительный физический контроль над вещью.
2. Право пользования – личное использование вещи.
3. Право управления – решение, кем и как вещь может быть использована.
4. Право на доход – право на благо, которое дает использование этой вещи лично или другим лицом, которому разрешено пользоваться ею.
5. Право на капитальную ценность вещи – право распорядиться ее судьбой.
6. Право на безопасность – защита от экспроприации.
7. Право на переход вещи по наследству или по завещанию.
8. Бессрочность.
9. Право на запрещение вредного использования.
10. Ответственность в виде взыскания – возможность отобрания вещи в уплату долга.

11. Право на остаточный характер – ожидание естественного возврата переданных кому-либо правомочий.

Права собственности могут передаваться, продаваться, подлежат обмену и т. д. Это позволяет хозяйствующим субъектам принимать эффективные решения, например, по поводу того, кто является хозяином вещи, кто использует данный ресурс, кто может получать определенные выгоды от использования ресурса. Исходя из вышесказанного, можно привести примеры как абсолютного права собственности (владение всеми одиннадцатью правами), так и неполной собственности (лизинг, аренда, унитарные предприятия).

Р. Коуз утверждает, что для нормального эффективного функционирования предпринимательской структуры достаточно иметь только часть прав, необходимых для экономического функционирования [52].

Таким образом, рыночная сделка рассматривается прежде всего как обмен правами собственности. Четкое распределение (спецификация) прав собственности позволяет экономическим агентам наиболее эффективно вести хозяйственную деятельность, так как снижает неопределенность, а также издержки по защите прав собственности.

Понятие «права собственности» является важным институциональным фактором, позволяющим эффективно реформировать отношения собственности. Необходимость реформирования отношений собственности – фактически преодоление размытости прав собственности. Однако опыт проведения приватизации в России показал стремление отдельных агентов к перераспределению прав собственности в своих интересах.

В процессе перехода к рыночным отношениям в российской экономике возникли разнообразные формы собственности. Наряду с государственной формой собственности появилась частная, частная коллективная, смешанная и другие формы. По мнению Л. Абалкина, возникает множество ниш, и любая форма собственности может найти свою нишу, где она окажется более эффективной, чем другая. При этом отношения собственности испытывают на себе воздействие конкурентной институциональной среды.

С этой точки зрения приватизация есть не что иное, как передача прав собственности от государства к частным лицам или смена го-

сударственной собственности на частную. Приватизация должна рассматриваться как системное понятие, как изменение институциональных структур с учетом влияния всех системообразующих факторов.

Приватизация проходила с большими нарушениями, так как не были созданы институциональные механизмы. Процесс осуществлялся государством директивно, в условиях преобладания государственной собственности, недостаточности средств у населения, неподготовленности законодательной базы и психологической неподготовленности населения к проведению реформ.

Ваучерная приватизация начала 1990-х гг. в России предполагала бесплатное равное разделение национального богатства между всеми членами. Но такое распыление собственности не привело и не могло привести к созданию рыночных отношений. Владения своей долей в виде одного ваучера, который еще и обесценился в результате либерализации цен, было недостаточно для начала своего дела даже в малом бизнесе. Приватизация приняла преимущественно форму акционирования предприятий. О приватизации написано немало книг, и мы не будем описывать этот процесс. Попробуем разобраться лишь в том, почему такая форма приватизации имела другие последствия, нежели ожидалось. Сегодня считается ошибочным одновременное проведение приватизации и либерализации цен. Либерализация цен в январе 1992 г. привела к инфляции, которая развивалась неожиданно быстрыми темпами, практически достигнув уровня гиперинфляции, что резко обесценило не только все сбережения граждан, но и привело к «сбрасыванию» (дешевой продаже) обесценившихся ваучеров. Эти обесценившиеся ваучеры скупались людьми, приближенными к администрациям акционирующихся предприятий. Именно им удавалось покупать большие пакеты акций за практически бесплатные ваучеры.

Фактически до конца 1993 г. не переоценивались основные фонды предприятий, поэтому не стоит удивляться, что Уралмаш, например, был приобретен К. Бендукидзе, по его же собственным словам, по «булочной цене». Предприятия продавались по цене, составляющей 3% от их реальной стоимости.

На наш взгляд, это сознательно предпринятые действия с заранее хорошо просчитанным результатом, поскольку в тот момент не-

обходимо было быстро (шоковая терапия) сосредоточить всю собственность в руках «эффективных собственников», по определению А. Б. Чубайса. Под видом реформ шло ограбление народа. Собственниками природной ренты необоснованно стали частные лица, сумевшие легализовать присвоение доходов, получаемых от использования национальной собственности.

Приведем пример того, как олигархи получили свои капиталы. «Объединившись в кратковременный союз, банкиры сделали предложение правительству В. Черномырдина. Суть – деньги в обмен на предприятия. Провести так называемые залоговые аукционы было поручено Госкомимуществу. Первой стала компания “Сургутнефтегаз”. Ее отдали за 90 млн долларов, “Норильский никель” оценили в 170 млн. За контрольный пакет “Сибнефти” попросили 100 млн. Примерно тот же порядок цифр получился при оценке “ЮКОСа” “ТНК”, “СИДАНКО”. Банкиры выделили правительству кредиты под залог акций этих и других крупнейших компаний. Деньги государство, естественно, вернуть было не в состоянии. В результате компании обрели новых собственников. Аукционы по-прежнему проводятся не по закону, а по “схеме”, которую так хорошо отработали нынешние олигархи. Свидетельство тому – продажа в прошлом году контрольного пакета “Славнефти”. От участия в конкурсе были последовательно оттеснены все претенденты. А контроль над последней государственной нефтяной компанией получили “Сибнефть” и “ТНК”. Аукцион завершился через четыре минуты после начала, а сумма полученная за “Славнефть”, по оценкам некоторых экспертов, была снижена почти в два раза» [94, с. 4].

В результате произошла глубокая социальная дифференциация: 15% населения аккумулировали в своих руках 85% сбережений банковской системы, 57% денежных доходов, 92% доходов от собственности, тогда как 85% населения располагали лишь 8% доходов и 15% всех сбережений. Основная масса населения оказалась ввергнутой в нищету, начался процесс депопуляции, при которой скорость роста смертности опережает скорость роста рождаемости. Россия потеряла за годы монетаристских реформ сверх естественного уровня смертности 8 млн человек – это результат воздействия на человека социально-психологических перегрузок, связанных с шоковым характером экономических реформ. По

мнению А. Г. Аганбегяна, когда рынок считается самоцелью, то может возобладать вреднейшая идеология пренебрежения человеком.

Промышленность сократила объемы производства до 50% в среднем. Отказ государства от регулирования экономикой привел к разрухе, предприятия обанкротились, конверсия разрушила оборонный комплекс. Кризис углубился. Почти полностью исчез средний класс – основа и опора всякой власти.

Процесс превращения неформальных норм в формальные носил криминальный характер и в целом успехом не увенчался, прежде всего по причине неконгруэнтности импортируемых институтов, поскольку в советский период только государство могло контролировать все ресурсные потоки. В результате приватизации в частных руках оказались не только добыча ресурсов, но и сами ресурсы, которые принадлежат обществу согласно Конституции РФ.

В ресурсно-природной сфере появился крупный олигархический капитал. Теневые пользователи-частники природных ресурсов – результат монетаристских реформ. Если государственные власти при проведении реформ ставили своей задачей создать эффективного собственника, то власть и должна была обеспечить общественное, а не частное присвоение. Россия обладает колоссальным природно-ресурсным потенциалом. На долю ренты, получаемой от использования природных ресурсов, приходится 75% общего прироста совокупного дохода страны. До сих пор непонятно, кому принадлежат недра, не по закону, а фактически. Огромную часть ренты от использования ресурсов присваивает не государство, сверхприбыль течет в карманы частных нефтяных компаний и их владельцев. Государство уступило им свои имущественные права, которые эти новые собственники и обязаны были оплачивать. На деле же только, например, нефтяной компании «ЮКОС» сегодня инкриминируется сокрытие 99 млрд р., полученных от добычи и продажи нефти.

Президент РФ В. В. Путин заявил, что нужно, безусловно, разработать систему рентных платежей и изъятия этой ренты в пользу государства. Для примера в подавляющем большинстве стран мира до 90% всех прибылей от эксплуатации недр поступает в государственную казну. Речь идет о 20–25 млрд долларов в год, а по мнению академика Д. Львова, – 60 млрд. Государству не хватает денег на прове-

дение социальных программ, реформу армии и т. п., а значительная часть сверхприбылей утекает за границу. Ежегодно от государства и общества скрывался объем природной ренты, втрое превышавший доходы консолидированного бюджета страны (в 2002 г.).

Сегодня себестоимость барреля нефти (примерно 146 кг) равна 1,5 долларов. Добыча нефти составляет 300 млн тонн в год, потери от брошенных скважин – 30 млн тонн. Собственники получают 5 долларов с каждых 28 долларов прибыли. Эта чистая прибыль не облагается налогом, скрывается в оффшорах. Между тем запасов нефти в России осталось на 22–25 лет, а разведки практически не ведется.

Природная рента является общенациональной собственностью, доходом нации, достоянием одновременно всех граждан страны. И по этой причине должна быть использована для благосостояния всех и каждого. Введение единого рентного налога отвечает задачам защиты интересов государства и общества, т. е. вопросам безопасности страны в целом. В этом плане удивительным кажется опрос, проведенный российским телевидением в конце 2003 г. в связи с ужесточением государственной политики. Предлагалось ответить на вопрос: что лучше: отобрать и поделить или работать и зарабатывать? Выяснилось, что российский народ не отказывается работать, только почему-то очень часто работающие люди не могут переступить порог бедности. Не потому ли что в бюджете не хватает денег, чтобы платить бюджетникам? А в это время миллионы, нажитые от чужой собственности, уходят в карманы олигархов. Такой вопрос выглядит цинично, особенно если учесть, что второе условие не выполняется без первого.

По мнению В. В. Коршунова, «в практическом плане речь идет об оптимизации и “взаимно мотивирующем” сочетании интересов личности и общества, потребителей и производителей, собственников и пользователей инновационных продуктов... Обществу и государству нужно четко определить мотивационный потенциал доходов тех, кто “добывает” ренту во всех ее формах проявления» [50, с. 48]. В. В. Коршунов полагает, что возможно сознательное введение целевых морально-этических, рыночных, монетарных, фискальных и других ограничений.

С точки зрения налогообложения, чтобы вывести природную ренту из теневого сектора экономики, необходимо резко увеличить

налогооблагаемую базу и ставки ресурсных платежей как основные составляющие дифференциальной ренты, которая должна поступать в государственный бюджет. Налогообложение сверхдоходов позволит государству дополнительно получать 3 млрд долларов в год. Вывод природной ренты из теневого сектора экономики поможет решить проблемы ее налогообложения и преодолеть крайне низкий уровень жизни почти четверти населения страны.

До сих пор речь шла о добывающих отраслях, поскольку структура российской экономики и сегодня перекошена в сторону добывающих отраслей. Незаконные собственники должны полностью расплатиться за те предприятия, благодаря которым они стали обладателями миллиардных состояний. Природная рента даст при дополнительном изъятии 3 млрд долларов в бюджет.

#### **4.2. Проблемы развития малого бизнеса и значение неформальных отношений**

Если крупный бизнес – это отношения между государством и обществом, с одной стороны, и крупными структурными образованиями – монополиями, олигополическими объединениями и открытыми акционерными обществами, с другой, то малый и средний бизнес представлен малыми и средними фирмами и индивидуальными предпринимателями. Дж. Гелбрейт считает, что сфера малого и среднего бизнеса и есть рыночные структуры [21]. Предпринимательский сектор – это совокупность всех действующих на территории государства зарегистрированных фирм. Малый бизнес является частью данного сектора и представляет собой различные организационные формы, в основном хозяйственные товарищества и общества. Наибольшее развитие в России получили такие формы, как общество с ограниченной ответственностью, закрытые акционерные общества, производственные кооперативы, а также индивидуальное предпринимательство.

Малый бизнес – основа любой рыночной экономики, поскольку именно в сфере малого бизнеса возможно решение основных задач экономического роста. Значение малого бизнеса на современном этапе экономического развития определяется прежде всего задачами, поставленными перед страной Президентом РФ в обращении к Федеральному собранию в марте 2003 г.: двукратное увеличение ВВП за

10 лет, а также борьба с бедностью. Без решения этих задач невозможен быстрый экономический рост, поскольку малый бизнес – это в первую очередь производство потребительских товаров и услуг, хорошая конкурентная среда, самозанятость населения. Также следует отметить следующий немаловажный факт: малый предприниматель является основным налогоплательщиком. Между тем сегодня, по разным оценкам, производство ВВП в России осуществляется в основном в крупном бизнесе, особенно ресурсных отраслях: нефтяной, газовой и т. п. Так, например, для рынка труда в Уральском федеральном округе характерна высокая доля занятых на крупных и средних предприятиях в общей численности экономически активного населения – 66,5%.

Изменение структуры экономики должно стать основной задачей экономической политики. Развитие малого сектора экономики должно способствовать экономическому росту, изменению структуры производства, а также борьбе с бедностью. Малый бизнес позволяет бороться с безработицей и обеспечивать рабочие места не только самому предпринимателю, но и наемным работникам, т. е. основной массе населения. В результате именно в этой сфере формируется средний класс, который является основой любой власти, ее опорой. Средний класс – это класс, способный обеспечить себе достойный уровень жизни, т. е. достаток, но не роскошь. Считается, что к среднему классу могут относиться граждане, имеющие на одного члена семьи доход в месяц от 150 до 1000 долларов. Однако и через 13 лет реформ эта категория еще не сформирована. Дифференциация населения в результате монетаристских реформ составила соотношение 1 : 18. В основном это либо очень богатые, либо бедные, живущие на грани или ниже прожиточного минимума. И сегодня 25% населения относятся к категории бедных. Нами проведен опрос среди работающих студентов заочного отделения РГППУ (выборка 850 человек), причем большинство из них сами оплачивают свое обучение. Результаты показали, что только 19% (приблизительно каждый пятый) считает, что его доход на члена семьи находится на уровне, необходимом для причисления к среднему классу.

Наибольшее развитие система малого предпринимательства получила в США: более 20 млн мелких и мельчайших фирм, более 87%

из них насчитывает до 20 человек работающих. В России зарегистрировано 836,2 тыс. малых и средних фирм (менее 6 фирм на 1000 жителей, тогда как в США – 74, в странах Европейского сообщества – 45, в Японии – 50). Для обеспечения экономического роста в сфере малого бизнеса должно производиться до 50% ВВП. Доля малых предприятий в ВВП России составляет примерно 20%, в странах с развитой рыночной экономикой – до 50%. В малом бизнесе, по разным оценкам, производится от 8–17% ВВП, а с учетом физических лиц до 21%.

Причиной недостаточного развития сферы малого бизнеса является то обстоятельство, что в этой сфере неформальные отношения проявляются наиболее ярко. В сфере малого и среднего бизнеса особенно заметны неразвитость рыночных институтов и большой сектор неформальных отношений. Неформальные отношения представлены как в формальном, так и неформальном (официально не зарегистрированном) секторах экономики. Это использование фирм-однодневок, сокрытие прибыли, оффшорные зоны, отсутствие договоров (контрактов) между хозяйствующими агентами, отсутствие трудовых договоров, сокрытие зарплаты, бартер, взятки, криминализация, мошенничество, система «откатов» и т. п.

Неформальный сектор экономики во многих случаях нельзя считать деструктивным (особенно для физических лиц, ремесленничества, других форм мелкотоварного производства). По нашему мнению, неформальные отношения на данном уровне являются социальным амортизатором, помогающим выжить в сложных экономических условиях. Со стороны правительства необходимо не только проводить политику поддержания данного сектора, но и, возможно, создавать особые льготные условия, например, не просто снижать налоги и упрощать административные барьеры, но и вообще их отменить.

Неформальные отношения в сфере официальной (зарегистрированной) экономики с большими объемами товарооборота и получением прибыли носят деструктивный характер. Нормы, применяемые в данном секторе, называются фиктивной экономикой, другими словами, мошенничеством. Причины кроются в несовершенстве формальных норм. Современный предприниматель малого бизнеса испытывает трудности с открытием своего дела, наймом и увольнением сотрудников, обеспечением сроков выполнения контрактов, получением кредитов, пытается противостоять чиновничьему и налоговому гнету.

Опросы лиц, занимающихся малым бизнесом, показывают, что трудности, которые возникают при ведении своего дела, связаны прежде всего с существующей системой налогообложения и административными барьерами. Проводимая налоговая реформа значительно облегчила существование предпринимателей этого сектора экономики, но сохранились причины, которые продолжают тормозить развитие предпринимательства. Считается, что проводимая налоговая реформа должна привести к снижению налогового бремени, однако формальные правила вынуждают предпринимателей отказываться от льготной системы налогообложения и переходить на общую. Это объясняется тем, что при льготной системе налогообложения не платится налог на добавленную стоимость, и если предприниматель работает с закупками и продажами, то в такой ситуации партнерам невыгодно с ним заключать контракты.

Но главным препятствием остаются административные барьеры, чиновничий произвол и коррупция. Это обстоятельство ставит борьбу с чиновничьим произволом на первое место. Так, по оценкам Всемирного банка, в России для того, чтобы открыть свой бизнес, требуется провести 12 процедур, для заключения контракта – 19 процедур (табл. 9).

Таблица 9

Временные и денежные затраты на открытие своего дела  
в разных странах\*

Показатели	Великобритания	США	Россия
Количество процедур	6	5	12
Продолжительность оформления документов, дней	18	4	29 (в среднем)
Необходимое количество денег, долларов	264	210	300
Время, требуемое для судебного взыскания денег по контракту, дней	101	365	160

\* Минаев С. У бизнеса плохи дела // Коммерсант. 2003. 1 нояб.

Поскольку причиной существования неформальных отношений в сфере малого бизнеса является неразвитость формальных норм и правил, на правовом пустыре пышным цветом расцветают всевозможные виды неформальных отношений, «питаемые», кроме всего прочего, удивительной изобретательностью российского народа, при- выкшего за свою историю «выживать» в борьбе с государством.

Для современной институциональной среды России, в которой функционирует малый бизнес, характерны: во-первых, остаточные явления плановой системы (монополизация экономики, слабая конкурентоспособность малого бизнеса по сравнению со средним и крупным, бюрократизация, коррупция, криминализация); во-вторых, незавершенность формальных норм и отсутствие многих рыночных институтов (прежде всего налоговой системы; институтов кредитования, банкротства; фондового рынка, правовых гарантий и социального страхования); в-третьих, психологические особенности человека посткомандной экономики.

До сих пор не ликвидирован институциональный вакуум, не создана необходимая институциональная среда. Этот вакуум заполняется неформальными отношениями.

К важным факторам неразвитости сферы малого бизнеса относятся и психологические причины, менталитет народа. Например, в городах Среднего Урала слабо развит малый бизнес. Причиной этого является не только низкая покупательная способность населения, но и психологическая неготовность заниматься предпринимательской деятельностью, отсутствие необходимых знаний в этой области. Российскому предпринимателю присущи определенные свойства, которые создают психологический барьер, мешают ему быстро и безболезненно внедриться в рыночные отношения.

Устойчивые стереотипы мышления заставляют людей по-прежнему ожидать помощи и защиты от государственной власти, считать предпринимательскую деятельность недостойной и опасной, поскольку в советский период предпринимательство и частная собственность были не только запрещены, но и считались уголовным преступлением. Например, один молодой человек в 1970-е гг., студент III курса горного института, за продажу джинсов был исключен из комсомола, судим и получил три года заключения. Таких примеров

можно привести множество. Воспитывалось убеждение, что заниматься частной торговлей, стремиться к обогащению стыдно. Это осуждалось обществом. Преодолеть стереотип мышления очень сложно.

Для современных предпринимателей свойственны и такие качества, как неумение вести дела, низкий уровень торговой и деловой культуры, проявляющийся в оппортунистическом поведении. До сих пор российский рынок остается рынком повышенного риска, для него характерны большое количество посредников, несформированность рыночной инфраструктуры.

Деловые отношения человек рыночного типа должен строить на доверии и эмпатии, т. е. он должен быть способен посмотреть на совершаемую сделку глазами контрагента.

Социологический опрос показал, что 60% респондентов выполняют свои обязательства в отношении других людей из чувства долга, а в решении сложных проблем подавляющее большинство полагаются на волю и ум сильных и опытных людей\*.

Что касается уровня доверия, то, по наблюдениям А. Н. Олейника, уровень доверия в России находится на чрезвычайно низком уровне. Только 34% респондентов ответили, что они доверяют людям. Доверие персонифицировано. Доверие населения к государству резко снизилось после того, как пропали вклады населения в сбербанках в результате реформ, государство не защитило граждан от многочисленных финансовых «пирамид», а позднее и само создало аналогичную «пирамиду» – ГКО, когда на уровне нищеты оказалось большинство населения страны. В условиях отсутствия доверия и неумения заключать рыночные сделки степень риска в сфере бизнеса остается очень высокой. Считается, что предприниматель – это человек, готовый к риску, готовый рисковать своим капиталом. Это не совсем верная точка зрения. Предприниматель должен быть не столько готов к риску, сколько вести себя таким образом, чтобы эти риски свести до минимума. А это во многом зависит не только от предпринимателя, но и от той институциональной среды, в которой он осуществляет свою деятельность.

---

\* Опрос проводился Институтом сравнительной политологии РАН под руководством С. В. Патрушевой в 1995–1996 гг.

Российскому предпринимателю практически приходится действовать в неподготовленной институциональной среде, в так называемом институциональном вакууме. Необходимые для нормального функционирования предпринимательства институты не созданы до сих пор, а если и созданы, то нет механизма, контролирующего их деятельность [43].

Из изложенного выше следует вывод, что несоответствие импортируемых западных рыночных институтов российским условиям во многом связано с особенностями российского менталитета.

#### **4.3. Проблемы трансформации экономического сознания**

Решение проблем становления рыночных институтов во многом зависит от трансформации экономического сознания граждан, поскольку это определяет соответствующее экономическое мышление и хозяйственное поведение индивидов.

Рассмотрим, насколько соответствуют тип человека, призванного функционировать в рыночной среде, и сами институты, определяющие институциональную среду, требованиям рыночной экономики; насколько нормы и правила, принятые в данном обществе, конгруэнтны требованиям рынка. Невозможно, исследуя основные проблемы изменения институтов, не затронуть тему трансформации экономического сознания индивидов и их экономического поведения. Рыночные преобразования в России не могли не отразиться как на общественном, так и на индивидуальном экономическом сознании людей, которое определяет экономическое (коллективное) поведение.

Медленная трансформация институтов обусловлена недооценкой многих факторов, в том числе и психологических, традиций и менталитета российского народа. Стереотипы мышления определяют поведение хозяйствующих субъектов. Именно в этой сфере изменения происходят особенно медленно.

Существование таких норм, как патернализм – ожидание помощи от государства, социальное равенство и социальная справедливость, мешает формированию рыночного сознания, предполагающего расчет на собственные силы, ориентацию на личный успех, предпринимательскую деятельность.

Традиции, наряду с ментальной (духовной) составляющей, имеют и организационную составляющую: психический и духовный склад народа, выраженные в определенном типе поведения (нормы, правила, традиции).

Основоположник институционализма Т. Веблен рассматривал институты как устойчивые привычки мышления, присущие большой общности людей [19]. Согласно традиционному институционализму на формирование институтов оказывают влияние инстинкты, привычки, традиции и социальные нормы, особенно культурные нормы и традиции. «Ментальность – это устойчивые структуры сознания и подсознания, определяющие стремления и предпочтения и выражающиеся в национальном характере, общественной психологии и иерархии ценностей» [37, с. 313].

С этих позиций и следует прежде всего рассмотреть конгруэнтность (согласование) ментальности российского социума, а также его деловых качеств предложенному варианту рыночных реформ (норм поведения).

Советский человек привык довольствоваться малым, чувствовал сильную зависимость от государства, которое программировало всю его жизнь, диктовало нормы поведения и даже мышления. Человеку рыночной экономики и демократического общества необходимо прежде всего такое качество, как способность выживать индивидуально, опираясь на собственные силы, не рассчитывая на поддержку со стороны государства. Конечно, это невозможно без институтов, имманентно присущих данной системе: частной собственности, гарантии прав и свобод личности, свободы предпринимательской деятельности.

Общество бурно отреагировало на все изменения, происходившие в стране, и на попытку заменить наши главные ценности на чужие и, видимо, нам чуждые. Этот процесс оказался очень болезненным и длительным. Надо сказать, что на менталитет россиян оказали огромное влияние не только период социализма, но и вся предыдущая история, православная культура. Сравним протестантский и православный типы и нормы поведения.

М. Вебер выделяет такие правила и нормы поведения, как аффективное, традиционное, ценностно-рациональное и целерациональное. По его мнению, протестантская этика способствует развитию ка-

питализма, так как главные качества протестанта соответствуют духу капитализма (индивидуализм, целерациональное поведение, трудолюбие, бережливость, склонность к обогащению). Согласно протестантской религии человек отмечен Богом еще на земле. Избранный человек преуспевает в накоплении богатства, в этом его главное достоинство, за которое он получит награду на небесах, потому что богатство он накапливает трудом и бережливостью. Богатый человек – уважаемый человек в обществе. Такое поведение можно рассматривать как рыночное [18].

Насколько человек православного склада обладает этими качествами? Это особенно важно, если учесть, что путь трансформации в рыночную экономику был избран по типу импорта институтов, т. е. привнесения институтов западного образца, которые практически на 90% были не согласовывались с психическим типом россиян.

В первую очередь следует сказать о коллективизме как основной черте советского общества. Это явление можно рассматривать как на макроуровне, так и на микроуровне. Макроуровень требует оценки определенных соотношений интересов государства и личности. Это прежде всего интересы общества и государства, которые ставятся выше интересов личности, личность является средством, а не целью. В рыночных отношениях целью является как раз личность и ее права и свободы. Коллективизм предполагает оценивать человека с точки зрения его общественной полезности, социальной значимости. Фанатизм и жертвенность во имя общих целей всегда поощрялись. Достаточно вспомнить примеры героизма наших сограждан в тяжелые периоды истории, например во время Великой Отечественной войны. Интересно, что подвиг Александра Матросова или героическое поведение людей в блокадном Ленинграде не вызывают понимания у людей, живущих в странах с рыночной экономикой, особенно у американцев.

Советский период характеризовался усилением на государственном уровне роли коллективизма. Это обусловлено прежде всего стремлением СССР стать сильным централизованным государством с развитым военно-промышленным комплексом, способным контролировать ситуацию в мире и вмешиваться во все мировые процессы. Такая идеологическая установка не противоречила генетически за-

ложенному в российском человеке стремлению к сильной централизованной власти, выработанному за длительные периоды деспотических правлений. Этому же требовали необъятные просторы страны и постоянная необходимость в защите от внешних врагов. Личность всегда являлась средством для достижения государственных целей, интересы общества ставились выше интересов отдельной личности. Естественно, что права и свободы личности учитывались мало, да и сам человек не очень стремился к этому, ощущая себя членом большого общества. Чувство личной свободы не развивалось. Свобода выбора и ответственность за свой выбор не каждому по силам. Выделившись из общего ряда, индивидуалист рисковал просто не выжить в постоянных экстремальных ситуациях. Этим объясняется тоска по сильной власти людей в постсоветской России. Идеологизация жизни и постоянная нехватка потребительских товаров (дефицит), вследствие структурного перекоса экономики в сторону тяжелой и оборонной промышленности, напрямую были связаны с этим обстоятельством. У человека же появлялось чувство защищенности, а также чувство социального равенства и социальной справедливости. Интересно отметить, что личность оценивалась с точки зрения того, насколько она полезна для общества, с точки зрения ее социальной значимости. И только в связи с меняющимися общественными и экономическими условиями личность стала осознаваться как самооценность.

Сегодня складываются новые отношения государства и личности: государство берет на себя обязанность поддерживать экономически недееспособное население: детей, стариков, инвалидов, т. е. те категории граждан, которые не владеют ни одним из факторов производства. Что же касается экономически активного, трудоспособного населения, то роль государства сводится к созданию необходимых условий для самореализации личности, что требует от личности более активного экономического поведения.

Благополучие теперь зависит от самого человека, его активности, предприимчивости и ответственности. Однако сознание граждан трансформируется очень медленно. По-прежнему старшее поколение мечтает о сильной власти, о том, чтобы можно было «кому-нибудь пожаловаться». До сих пор считается неприличным решать свои дела в суде.

Резкие переломы в жизни требуют резких переломов в сознании и должны быть подкреплены прежде всего нормальными формальными нормами: законами, доступными и исполняемыми, что очень трудно в условиях олигархического, монополизированного и бюрократизированного государства.

На микроуровне коллективизм можно рассматривать с точки зрения отношений между людьми на основе взаимопомощи и взаимовыручки. Эти качества русского человека вырабатывались столетиями и генетически обусловлены. Общество, в котором люди легко сближаются, общаются и т. д., называется обществом с плотными социальными связями. Исходя из этого мы можем с полным правом говорить о соборности России, духовности народа российского и считать это своими главными качествами, несмотря на все противоречия русского характера. Поэтому главными ценностями для русского человека являются не права и свободы личности, а социальное равенство и социальная справедливость.

Православная этика проповедовала ценности, прямо противоположные западным. Так, целерациональное поведение (рыночный тип) предполагает, что человек ставит перед собой цель (преимущественно материального порядка) и использует других людей как средство для достижения этой цели. Его поведение – поведение индивидуалиста. Не случайно известные книги Д. Карнеги («Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» и пр.) подверглись у нас критике. Д. Карнеги учит людей вести себя с другими людьми таким образом, чтобы вызывать симпатию и в дальнейшем использовать это обстоятельство в своих интересах. Хотя с точки зрения институциональной теории, если такое поведение осуществляется только в рамках рыночных соглашений, а, скажем, не гражданских или традиционных, то это оправдано, так как участники данных соглашений принимают правила игры. Но в нашей действительности типы соглашений, как правило, путаются, и многие люди, перенимая такой тип поведения, переносят его и в сферу семейных, гражданских и прочих типов соглашений.

В целом же православная этика не приемлет целерационального типа поведения, для россиянина характерно ценностно-рациональное поведение на основе не индивидуализма, а коллективизма в высшем

его проявлении – соборности, т. е. духовного единства. Именно ценностно-рациональный тип поведения заставляет человека православной культуры относиться к труду не как к производству богатства, а как к нравственному долгу перед своими близкими.

Отношение российского человека к труду – сегодня поле борьбы. Достаточно вспомнить интерпретацию русских сказок М. Задорновым, который считает, что в них отражается «мечта народа о халяве». Мы также совершенно не согласны с мнением И. Н. Ионова о том, что труд для русского человека был просто неприятной необходимостью, «не был осознан как основной путь спасения души», осознавался как «вынужденный, подневольный» [37, с. 164]. Действительно, труд был тяжелым и принудительным. Но это обстоятельство как раз и подтверждает нравственный характер отношения к труду. Ленивый крестьянин обрекал свою семью на голод.

В сознании народа человека труд – категория не бытовая, а прежде всего морально-нравственная. В традиционных русских сказках человек вознаграждается в конце концов не за предприимчивость и ум, а за свои нравственные качества. «Хоть Ивана вы умней, но Иван то вас честней», – говорится в сказке «Конек-Горбунук».

Почти во всех сказках определяющим мотивом является не материальная сторона, а внутренняя ответственность человека за выполняемое дело, социальная ответственность. Герой, попадая в ситуацию выбора, неизменно осуществляет не практический, а нравственный выбор. Герой творит добро, которое вознаграждается. Так, во многих сказках спасенные из жалости животные выручают героя в трудных ситуациях.

Следует отметить, что если в русском фольклоре и встречаются мотивы безделья и лени (Иванушка-дурачок получал все «за так», вернее за свои нравственные качества, за доброту), то это скорее не мечта о том, чтобы ничего не делать и жить хорошо, а мечта об отдыхе, о более легкой участи, справедливости. В отличие от западного человека, который мог разбогатеть, трудясь и экономя, русскому человеку, чтобы получить тот же результат, необходимо вложить в 10 раз больше труда. Это обусловлено тяжелыми климатическими условиями. О. Платонов подчеркивает особую духовность русского труда, проявляющуюся в трудолюбии, и соборность как духовное

единство. Ведь русский человек был готов трудиться и трудился не покладая рук в тяжелых условиях и практически бесплатно, если перед ним стояла великая идея, великая цель, если того требовало спасение других людей или интересы государства. Конечно, принудительный, обязательный и тяжелый труд в российских климатических условиях не мог быть удовольствием. Удовольствие может приносить только творческий труд. Но именно ценностное мышление, необходимость обеспечить своих близких, уберечь их от голода заставляли человека трудиться. Отсюда и бескорыстность, и энтузиазм ради построения «светлого будущего». В советский период в условиях обязательной трудовой повинности могло формироваться и другое отношение к труду: «где бы ни работать, лишь бы не работать» и т. д. Обязательность и внеэкономическое принуждение к труду могут деморализовать отдельных личностей.

Именно способность к тяжелому труду, готовность работать не покладая рук и позволили многим бывшим советским гражданам выжить в нелегкие времена шоковой терапии. Кроме того, часто в наших условиях труд действительно является суровой необходимостью, средством достижения какого-то результата. Труд для русского человека – это прежде всего долг, долг перед другими людьми. В этом и заключается духовность труда. Отсюда и отношение к богатству, которое в наших климатических условиях и при современном состоянии техники трудом не наживешь. Поэтому для русских людей не столько важно богатство, сколько справедливое распределение.

Теоретически богатство можно рассматривать с разных позиций: общее и личное, трудовое и нетрудовое, достаток и роскошь, материальное и духовное. На Руси богатство как роскошь всегда презиравалась, но как достаток богатство всегда рассматривалось как цель, достигнутая своим трудом, т. е. как трудовой достаток. Это легко объясняется. Западный человек мог разбогатеть трудом, бережливостью, однако в российских климатических условиях «от трудов праведных – не наживешь палат каменных». Если там заработал, то у нас «наворовал». Православная церковь никогда не провозглашала богатство главной ценностью. В мышлении людей как в дореволюционной России, так и в советский период преобладали другие ценности: взаимопомощь, взаимовыручка, социальное равенство и социальная спра-

ведливость. В первую очередь провозглашались ценности духовного порядка. Богатство же поощрялось только как трудовое, как трудовой достаток, но больше всего ценилось духовное богатство, высокая нравственность. Недаром в русских сказках Иванушка-дурачок, который не обладал ни особым умом, ни предприимчивостью, был добрым и честным, получал богатства за свои высокие нравственные качества.

Интересно, что в сказках богатство не определяется как заработанное или незаработанное, социально детерминированная сказка стремится восстановить справедливость по отношению к своему главному герою. Например, в сказке «Иван-царевич и серый волк» справедливость проявляется в том, что Ивану-царевичу достается и конь, и прекрасная царевна. Более поздние сказки приписывают герою высокие нравственные принципы. Богатство в сказке всегда понимается как крайняя степень благополучия. Герой получает его благодаря волшебным силам, которые символизируют коллективные фантастические силы, восстанавливающие социальную справедливость.

Собственно понятие личной выгоды не свойственно русскому человеку, так как и личного труда не могло существовать. Один человек не мог обрабатывать землю. Личная выгода стала пониматься как общая. Человек должен непременно обладать своей долей. Доля в одном из своих значений – счастье. Оно может быть только среди других людей и в единении с ними. Человек имеет свою долю счастья в общей доле, свою долю хлеба от общего каравая, свою долю ответственности в общем деле, свою долю права в общем хозяйстве.

Западный индивидуализм требует считать главной ценностью права и свободы человека. Для россиян эти ценности не понятны, так как коллективизм выдвигал совсем другие ценности. Понятие свободы в условиях деспотических правлений было атрофировано.

Другой нормой рыночного поведения провозглашается утилитаризм. Для идеального рыночного типа характерен сложный утилитаризм: хозяйствующий субъект ставит своей целью получение максимальной выгоды и полезности, но связывает это со своей деятельностью, своим трудом и предпринимательскими качествами. Для человека командной системы характерен простой утилитаризм. Свою вы-

году, результаты своей деятельности он не связывает со своим трудом, ищет другие пути достижения своей выгоды, например: блат, связи, возможность достать дефицитные товары. Это объясняется тем, что человек в командной системе действительно реально не зависел от количества и качества своего труда, действовала уравнительная система оплаты труда, общественные блага распределялись через общественные каналы распределения, имела место почти полная зависимость человека от государства. Эти обстоятельства и определили невозможность проявления собственной предпринимательской активности, которая была запрещена. Тем не менее современный россиянин довольно быстро стал соотносить свой труд с его результатами, простой утилитаризм был вынужденной реакцией на ситуацию.

Сравним основные типы хозяйственного поведения (табл. 10).

Таблица 10

Нормы хозяйственного поведения индивидов в командной и рыночной экономических системах

Норма поведения	Идеальный рыночный тип	Тип человека командной экономики
1	2	3
Рациональность	Целерациональное поведение	Ценностно-рациональное поведение
Тип взаимоотношений	Индивидуализм, преобладание интересов личности, подчинение общества интересам личности	Коллективизм (соборность как высшее духовное единство), интересы общества выше интересов личности
Ценности	Права и свободы человека	Социальное равенство, социальная справедливость, порядок, определение ценности личности с точки зрения социальной значимости (полезности для общества), жертвенность
Утилитаризм	Сложный утилитаризм: поиск личной выгоды связан с результатами своей деятельности, труда	Простой утилитаризм: поиск личной выгоды не связан с результатами труда
Отношение к государству, власти	Методологический индивидуализм: индивиды первичны, институты вторичны	Холизм: институты первичны, индивиды вторичны; патернализм

Окончание табл. 10

1	2	3
Доверие	Деперсонифицировано	Персонифицировано
Эмпатия	Развита	Преобладание принципа: «ты – мне, я – тебе»
Легализм	Добровольное подчинение закону	Способность «обходить» за- коны

Сложности формирования нового экономического сознания рыночного типа подчеркивают тот факт, что слишком велика пропасть между национальным типом россиянина и теми ценностями, которые пытаются ему навязать, причем слишком резко. Российскому человеку трудно принять ценности западного индивидуализма и рационализма, так как сам образ жизни (тяжелый климат, высокие риски в хозяйственной деятельности) предполагает коллективные формы организации труда, враждебность психологии эгоизма и частнособственничества. К. П. Стожко называет это «способом выживания русского этноса» [89].

Переоценка ценностей всегда происходит очень болезненно и дезориентирует индивида. «В массовом сознании сохраняется стремление переложить ответственность на чужие плечи. Ради опеки люди готовы отказаться от “голодной” свободы, обменяв ее на состояние “сытого” подчинения» [70, с. 101].

Реалии современной действительности потребовали изменения экономического сознания, а также экономического поведения людей, более активной жизненной позиции, большей опоры на свои силы, более спокойного отношения к вопросам социального равенства и социальной справедливости. Теперь эти вопросы вынужден решать сам человек, а не ждать от государства и общества заботы о себе, если он работоспособен. Формируется новая система ценностей в экономике: труд ради обогащения, частная собственность как средство обогащения, причем индивидуального. Происходит трансформация общественного сознания, самоосознания себя, а вместе с этим и экономического сознания. Новое сознание рыночного типа, новое хозяйственное мышление и поведение наряду с другими институтами формируют институциональный фундамент. По мнению Р. Капелюшникова, «переходный процесс закачивается тогда, когда завершается формирование нового институционального фундамента» [42, с. 138].

## Заключение

С позиций эволюционной экономики значение изучения неформальных отношений определяется той ролью, которую они играют в эволюции экономических систем. В основе этих отношений лежат неформальные нормы и правила поведения, стереотипы мышления, а в более широком смысле культурные традиции и менталитет народа. Особенность этих отношений заключается в их медленном изменении, в отличие от формальных норм, а также в том, что часто неформальные отношения возникают как реакция на незавершенность или полное отсутствие формальных норм.

Несоответствие неформальных и формальных норм (законов) приводит к результатам, обратным ожидаемым. Неформальные экономические отношения являются не только следствием неразвитости рыночных механизмов, но и причиной замедления процессов реформирования. Таким образом, удлиняется период перехода к рынку.

Неформальные отношения, построенные на основе неформальных норм и правил поведения, которые включают как неформальные экономические отношения, так и другие факторы психологического, политического, ментального характера, замедляют реформирование экономики. Такие факторы мы называем ралитивными. Именно ралитивные факторы увеличивают временной лаг, замедляют ход преобразований, и без их учета вообще никакие эффективные преобразования невозможны.

В ходе проведения рыночных преобразований в России возникли институциональные изменения, имеющие серьезные негативные последствия. Результаты реформ оказались неожиданными. Формы либерализации и приватизации были ошибочными и привели к инфляции и снижению жизненного уровня народа. Либерализация цен в условиях практически абсолютно монополизированной экономики и не могла привести к иному результату, а приватизация обернулась «диким» капитализмом, периодом первоначального накопления капитала.

Снижение жизненного уровня населения, резкое увеличение масштабов теневой экономики, рост преступности, неспособность государства выполнять свои обязательства по предоставлению общест-

венных благ и пр. – все это результаты разрушения существовавших в командной системе институтов.

Если бы правительство не увлеклось абстрактными схемами чистого рынка и не пыталось внедрить чуждые нашему состоянию экономики и нашей ментальности институты, пытаясь провести реформы в очень сжатые сроки, то переход к рынку не был бы настолько сложным и длительным по времени.

Лауреат Нобелевской премии 1993 г. Д. Норт изложил основные принципы эволюционно-институциональной теории в работе «Институты, институциональные ограничения и функционирование экономики» (1990). Хотя его теоретические выводы не опирались на опыт российских реформ 90-х гг. XX в., тем не менее весь последующий ход событий в России с удивительной точностью подтвердил его выводы.

«Зависимость от траектории предшествующего развития означает, что история имеет значение», – делает вывод Д. Норт [67, с. 121].

Переход к рыночным отношениям затянулся из-за неверно выбранного метода трансформации – метода шоковой терапии, а также модели рынка. Импортируемые институты не согласовывались с существующими неформальными ограничениями, которые, как известно, не могут изменяться быстро, не успевают за революционными изменениями формальных норм. В результате рассогласования образовались так называемые институциональные ловушки. Наиболее яркое выражение это явление получило в формировании огромного по своим масштабам неформального сектора экономики.

По мнению Д. Норты, один и тот же набор правил, введенный в двух различных обществах, приведет к разным результатам. «Хотя правила те же самые, но механизмы и практика контроля за соблюдением этих правил, нормы поведения и субъективные модели игроков другие. Следовательно, другими становятся и реальная система стимулов, и субъективная оценка игроками последствий принимаемых решений. Таким образом, общность фундаментальных изменений в соотношении цен или общность заимствованных правил игры в странах с различными институциональными системами ведет к существенно различным последствиям» [67, с. 131].

Существуют разные точки зрения на то, завершен переходный период в России или нет. Так, А. Н. Нестеренко считает, что основные

рыночные институты уже сформированы и процесс перехода может считаться завершенным [65]. Такого же мнения придерживается «автор» рыночных реформ начала 1990-х гг. Е. Т. Гайдар. По его мнению, 2003 г. можно считать чертой, которая завершает переходный период.

Действительно многие рыночные институты уже созданы и нормально функционируют, но это в первую очередь относится к политическим институтам и в очень незначительной степени к социальным и экономическим.

Р. Капелюшников считает, что создание рыночной институциональной среды пока еще не завершено. Прежде всего это обусловлено сохранением неформальных отношений, которые по своему масштабу далеки от оптимальных. По мнению Р. Капелюшникова, переходный период заканчивается тогда, когда завершается формирование нового институционального фундамента [42].

Особенности развития нашей экономики, такой немаловажный фактор, как российский менталитет, для которого характерны традиции сильного государства, патернализм, социальное иждивенчество, неприятие предпринимательства, предопределяют необходимость длительного периода адаптации.

Институты командной экономики, хорошо сформировавшиеся и устойчивые, ломали резко и грубо, не считаясь с реалиями. Чего стоит уход государства от управления экономикой как единого народнохозяйственного комплекса? К тому же государственные институты были связаны с партийными органами, которые выполняли главные государственные функции. Раздутый государственный аппарат способствовал образованию огромной бюрократической машины, которая до сих пор существует и мешает развитию рыночных отношений. Бюрократизм и сегодня является главным препятствием на пути развития бизнеса и выхода его из тени.

Проблема медленной трансформации институтов связана с недооценкой многих факторов: политических, социальных, культурных, правовых, которые необходимо рассматривать комплексно, а также традиций и ментальности народа.

По мнению Р. Капелюшникова, «непропорционально большая значимость неформальных отношений и институтов по сравнению

с формальными отношениями и институтами – это момент центральный для понимания институциональной природы российской переходной экономики. Практически во всех звеньях хозяйственного механизма преобладают неписанные правила и договоренности» [42, с. 149].

Развитие рыночной экономики в России и включение нашей страны в мировое сообщество зависят от создания в российском государстве соответствующей институциональной среды, институтов, призванных обеспечить нормальное функционирование рыночных отношений. Кроме того, следует признать, что исходя из наших национальных ценностей рынок в американском варианте не может представлять ценности сам по себе. Рынок не самоцель, а организационная форма, в рамках которой функционируют основные хозяйственные субъекты. Целью экономического развития должен быть не сам рынок, а благосостояние народа, повышение его уровня и качества жизни. Это возможно только в рамках социально-ориентированной рыночной экономики, что в большей степени соответствует российским ценностям.

Попытка быстро создать рыночные институты путем механического копирования опыта других стран (импорта институтов без учета особенностей нашей страны, игнорирование эффекта исторической обусловленности) не привела к успеху. При трансформации экономики имел место перенос абстрактных моделей рынка из западных учебников, ориентированных на рыночную модель США. Жизнь и российская действительность оказались гораздо сложнее. Необходимо учитывать национальные особенности, органически сочетать принципы рыночной экономики и демократии с реальностями российской действительности, искать собственный путь обновления. Только так можно достичь желаемых результатов.

## Библиографический список

1. Агеенко А. А., Юркевич С. В. Адекватная оценка параметров скрытой и неформальной деятельности – актуальная проблема региональной статистики // *Вопр. статистики*. 2002. № 2. С. 59–60.
2. Бальцеревич Л. Социализм. Капитализм. Трансформация. М.: Наука, 1999. 351 с.
3. Белокрылова О. С. Теория переходной экономики: Учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2002. 352 с.
4. Белоусов А. Р. Уроки посткризисного роста // *Вопр. статистики*. 2002. № 6. С. 15–27.
5. Бессонов В. А. О трансформационных сдвигах российского промышленного производства // *Экон. журн. Высш. шк. экономики*. 2000. Т. 2, № 4. С. 184–219.
6. Бестужев-Лада И. В. Россия накануне XXI в. 1904–2004. От колосса к коллапсу и обратно. М.: Рос. пед. агентство, 1997. 230 с.
7. Блауберг И. В., Юдин Э. Г. Становление и сущность системного подхода. М.: Наука, 1988. 270 с.
8. Блохин А. А. Время в экономике. М.: Наука, 1993. 125 с.
9. Блохин А. А. Институциональные условия и факторы модернизации российской экономики. М.: МАКС ПРЕСС, 2002. 300 с.
10. Бобровских А. В. Неформальные экономические отношения в современной России. М.: Наука, 2004. 103 с.
11. Бондаренко Н. И. Методология системного подхода к решению проблем: история, теория, практика. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та экономики и финансов, 1997. 388 с.
12. Бродский Б. Е. Теневые структуры и виртуальные «ловушки»: модели неформального сектора в переходных экономиках // *Экон. журн. Высш. шк. экономики*. 2000. Т. 4, № 2. С. 433–453.
13. Бузгалин А., Колганов А. Экономика: «Периодическая система элементов» (к вопросу о структуризации и типологизации экономических систем) // *Вопр. экономики*. 2001. № 12. С. 46–61.
14. Бузгалин А., Колганов А. К критике ecomomics // *Вопр. экономики*. 1998. № 6. С. 87–107.
15. Бузгалин А., Колганов А. Либерализация versus модернизация (Сравнительный анализ переходных экономических систем) // *Вопр. экономики*. 1997. № 8. С. 38–56.

16. *Бурков А. Л.* Политика экономических реформ и институциональные преобразования. Екатеринбург: Изд-во УрО РАН: Ин-т экономики, 1999. 120 с.
17. *Вебер М.* История хозяйства: Очерки всеобщей социальной и экономической истории. М.: Канон-Пресс-Ц, 2001. 575 с.
18. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // Избр. произведения. М.: Прогресс, 1990. 804 с.
19. *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 367 с.
20. *Вишневский В., Веткин А.* Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика // *Вопр. экономики.* 2004. № 2. С. 96–108.
21. *Гелбрейт Дж.* Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969. 480 с.
22. *Гелбрейт Дж.* Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976. 406 с.
23. *Глазьев С. Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: Владар, 1993. 310 с.
24. *Головачев В.* Особенности национальной теневой экономики // *Экономика и жизнь.* 2001. № 10. С. 32.
25. *Головин Е. Д.* О классификации явлений теневой экономики // *Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6, Экономика.* 1992. № 1. С. 40–46.
26. *Головина С. Г.* Институциональные основы реформирования экономики. Екатеринбург: Изд-во УрО РАН: Ин-т экономики, 1998. 48 с.
27. *Горбачева Т. Л., Рыжикова З. А.* Методологические подходы к измерению занятости в неформальном секторе экономики // *Вопр. статистики.* 2002. № 4. С. 36–44.
28. *Городецкий А.* Об основах институциональной трансформации // *Вопр. экономики.* 2000. № 10. С. 118–133.
29. *Гражданский кодекс Российской Федерации.* М.: Норма: Инфра-М, 2001. 1076 с.
30. *Гребенников В. Г.* Великая монополия (записки государственника) // *Экон. наука соврем. России.* 1999. № 3. С. 15–27.
31. *Десять лет системной трансформации в странах ЦВЕ и в России: итоги и уроки* // *Мировая экономика и междунар. отношения.* 2000. № 5. С. 3–14.

32. Дилличенский Г. Институциональная структура и общественная трансформация // Мировая экономика и междунар. отношения. 1998. № 1. С. 49–52.
33. Журавская Е., Сонин К. Экономика и политика российских банкротств // Вопр. экономики. 2004. № 4. С. 118–135.
34. Илларионов А. Экономическая политика в условиях открытой российской экономики со значительным сырьевым сектором // Вопр. экономики. 2001. № 4. С. 4–31.
35. Илларионов А. Как страну тащить из «болота» // Аргументы и факты. 2004. № 10. С. 3.
36. Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под ред. Д. Львова. М.: ИНФРА-М, 2001. 318 с.
37. Ионов И. П. Российская цивилизация: Учеб. для сред. шк. М.: Просвещение, 1998. 319 с.
38. Каменских Н. В., Шабатура Л. Н. Институциональная экономика – эффективный инструмент в познании хозяйственных процессов. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2004. С. 54–65.
39. Каменских Н. В. Проблемы развития малого бизнеса: институциональный подход // Экономика и культура. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2003. С. 80–96.
40. Каменских Н. В. Проблемы трансформации экономического сознания // Воспитание духовности: ценностные основы современного образования в России: Материалы науч.-практ. конференции. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2003. С. 232–237.
41. Каменских Н. В. Духовные основы русского хозяйства // Русский экономический вестник. Екатеринбург: Изд-во Ин-та бизнеса, 2001. Вып. 1. С. 216–229.
42. Капелюшников Р. Где начало того конца? (К вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопр. экономики. 2001. № 1. С. 138–156.
43. Капелюшников Р. Необходимо продолжать работу над трудовым законодательством. <http://www.Regnum.ru/expnews/202323.html>
44. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. 494 с.
45. Клейнер Г. Нет тени только у привидений // Вопр. экономики. 1999. № 4. С. 149–153.

46. *Клямкин И. М., Тимофеев Л. М.* Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. М.: Изд-во РГГУ, 2000. 95 с.

47. *Колесников В.* Экономическая преступность и рыночные реформы: Политико-экономический аспект. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та экономики и финансов, 1994. 172 с.

48. *Колодко Г.* Институты, политика и экономический рост // *Вопр. экономики.* 2004. № 7. С. 35–50.

49. *Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989. 526 с.

50. *Коршунов В. В.* Социальная направленность налогообложения природной ренты в условиях формирования рыночной экономики // *Финансы и кредит.* 2003. № 10(124). С. 48–54.

51. *Косалс Л.* Теневая экономика как особенность российского капитализма // *Вопр. экономики.* 1998. № 10. С. 59–80.

52. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. 192 с.

53. Куда идет Россия? Кризис институциональных систем / Под общ. ред. Т. И. Заславской. М.: Логос, 1999. 432 с.

54. *Кузнецова Т. Е., Хавина С. А.* Неформальный сектор экономики: структура, масштабы, противоречивость функций и результатов / РАН; Ин-т экономики; Центр политико-экон. исслед. М., 2000. 111 с.

55. *Латов Ю. В.* Конкурентный неформальный бизнес – против меркантилистского государства // *Экономическая теория преступлений и наказаний: Реф. журн.* / Под ред. Л. М. Тимофеева и Ю. В. Латова. М.: Изд-во РГГУ, 2000. Вып. 2, ч. 1. С. 131–135.

56. *Львов Д. С. и др.* Путь в XXI в.: стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М.: Экономика, 1999. 793 с.

57. *Львов Д. С.* Развитие экономики России и задачи экономической науки. М.: Экономика, 1998. 80 с.

58. *Львов Д. С.* Экономический манифест – будущее российской экономики. М.: Экономика, 2000. 32 с.

59. *Львов Д. С.* Экономика развития. М.: Экзамен, 2002. 512 с.

60. *Майминас Е. З.* Российский социально-экономический гено-тип // *Вопр. экономики.* 1996. № 9. С. 131–141.

61. *Макаров В. Л., Клейнер Г. Б.* Бартер в экономике России: институциональный этап // *Вопр. экономики.* 1999. № 4. С. 79–101.

62. *Макаров В.* О применении метода эволюционной экономики // *Вопр. экономики.* 1997. № 3. С. 18–26.

63. Масакова И. Д. Определение параметров теневой экономики // *Вопр. статистики*. 1999. № 12. С. 16–26.
64. Нестеренко А. Н. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // *Вопр. экономики*. 1997. № 3. С. 42–57.
65. Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория. М.: Эдиториал, 2002. 415 с.
66. Неформальная экономика. Россия и мир: Сб. науч. ст. / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. 576 с.
67. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экон. кн. «Начало», 1977. 180 с.
68. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // *Вопр. экономики*. 1997. № 3. С. 6–17.
69. Ноув А. Какой должна быть экономическая теория переходного периода // *Вопр. экономики*. 1993. № 11. С. 16–23.
70. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учеб. для вузов. М.: Норма: Инфра-М, 2000. 560 с.
71. Нуреев Р., Латов Ю. Плоды просвещения (новая российская экономическая наука на пороге Ш тысячелетия) // *Вопр. экономики*. 2001. № 1. С. 96–116.
72. Обыденков А. Институциональные особенности саморегулирования бизнеса // *Вопр. экономики*. 2003. № 11. С. 88–98.
73. Овсиенко Ю., Петраков Н. Российская трансформация и ее результат // *Вопр. экономики*. 2004. № 5. С. 59–72.
74. Олейник А. Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2000. 416 с.
75. Олейник А. Н. Издержки и перспективы реформ в России // *Мировая экономика и междунар. отношения*. 1998. № 1. С. 18–28.
76. Олейник А. Н. «Институциональные ловушки» постприватизационного периода в России // *Вопр. экономики*. 2004. № 6. С. 79–94.
77. Ольсевич Ю. Институционализм – новая панацея для России? // *Вопр. экономики*. 1999. № 6. С. 27–42.
78. Ольсевич Ю. «Желтое колесо» (механизм социально-экономической трансформации) // *Вопр. экономики*. 1997. № 5. С. 40–52.
79. Ольсевич Ю. Монетаризм в России: проблемы совместимости // *Вопр. экономики*. 1997. № 8. С. 24–37.

80. *Орешкин В.* Оттенки тени (российская нелегальная экономика). <http://www.Zfn.Nizhny.ru/archive/010417/715>, 2002.
81. Поиск эффективных институтов для России XXI в.: виртуальная мастерская. <http://www.Mpst.org/virtual/mast1.html>.
82. *Полтерович В. М.* Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и мат. методы. 1999. Т. 35, № 2. С. 3–20.
83. *Попов В.* Сильные институты важнее скорости реформ // Вопр. экономики. 1998. № 8. С. 56–70.
84. *Радаев В. В.* Российский бизнес: на пути легализации? // Вопр. экономики. 2002. № 1. С. 68–87.
85. *Рывкина Р.* Переходное экономическое сознание в российском обществе // Вопр. экономики. 1997. № 5. С. 71–89.
86. *Сакс Д.* Рыночная экономика и Россия. М.: Экономика; Лондон: ВВС МРМ, 1994. 331 с.
87. *Сивкова В.* Россию рвут на куски // Аргументы и факты. 2003. № 4. С. 4.
88. *Стиглиц Дж.* Куда ведут реформы (к десятилетию начала переходных процессов) // Вопр. экономики. 1999. № 7. С. 4–30.
89. *Стожко К. П.* Экономическое сознание. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2002. 426 с.
90. *Уильямсон О. И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция (1985). СПб.: Лениздат, 1996. 516 с.
91. *Федотова В. Г.* Модернизация другой Европы. М.: ИФ РАН, 1997. 255 с.
92. *Ходжсон Д.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003. 464 с.
93. *Холодовский К.* Политическая институционализация: процессы и противоречия // Мировая экономика и междунар. отношения. 1998. № 1. С. 42–48.
94. *Чижев И. В.* Путин: жуликам – особые условия // Аргументы и факты. 2004. № 1. С. 4.
95. *Шабатура Л. Н.* Онтогенез традиций. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2002. 264 с.
96. *Шаванс Б.* Эволюционный путь от социализма // Вопр. экономики. 1999. № 3. С. 4–26.

97. *Шаститко А.* Фридрих Хайек и неоинституционализм // *Вопр. экономики.* 1999. № 6. С. 43–53.

98. *Шаститко А. Е.* Неоинституционализм // *Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6, Экономика.* 1997. № 6. С. 3–21.

99. *Шестаков В. В.* Теневая экономика: Учеб. пособие. М.: Дашков и Ко, 2000. 52 с.

100. *Шпенглер О.* Закат Европы: В 2 т. М.: Мысль, 1998. Т. 2. 607 с.

101. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.

102. Эволюционная экономика и «мэйнстрим»: Докл. и выступления участников междунар. симпоз. Пушино, 29 мая – 1 июня 1998 г. М.: Наука, 2000. 220 с.

103. *Ясин Е.* Экономический рост как цель и как средство // *Вопр. экономики.* 2001. № 9. С. 4–14.

## Оглавление

Введение .....	3
Глава 1. Институты: теоретико-методологический анализ .....	7
1.1. Институты как правила игры .....	7
1.2. Формальные и неформальные нормы .....	14
Глава 2. Неформальные отношения в трансформируемой экономике .....	21
2.1. Неформальная экономика как проявление и причина институциональных конфликтов .....	21
2.2. Неформальные отношения как особый тип социальных связей .....	34
Глава 3. Изменение институтов во времени. Проблемы трансформации .....	53
3.1. Эволюционный и революционный пути трансформации институтов .....	53
3.2. Командная экономика как исходный пункт трансформации. Неформальные отношения командной экономики .....	61
3.3. Проблемы выбора модели рынка, вариантов и методов перехода к рыночным отношениям .....	68
Глава 4. Основные направления институциональных преобразований .....	83
4.1. Реформирование отношений собственности .....	83
4.2. Проблемы развития малого бизнеса и значение неформальных отношений .....	92
4.3. Проблемы трансформации экономического сознания .....	98
Заключение .....	108
Библиографический список .....	112

Каменских Нина Викторовна

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ И ПРОБЛЕМЫ  
ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУТОВ

Редактор Л. И. Кузнецова

Компьютерная верстка Н. А. Ушениной

Печатается по постановлению  
редакционно-издательского совета университета

Подписано в печать 21.04.05. Формат 60×84/16. Бумага для множ. аппаратов. Усл. печ. л. 8,0. Уч.-изд. л. 8,4. Тираж 100 экз. Заказ № 121.  
Издательство Российского государственного профессионально-педагогического университета. Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.  

---

Ризограф РГППУ. Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.