Жене Анне и дочери Наташе

Л.М. Григорьев

Экономика переходных процессов

Том 3

УДК 338.24.021.8
ББК 65.9(2Рос)-1
Г83

Григорьев Л. М.
Г83 Экономика переходных процессов. В 3 т. Т. 3. – М.: ОГИ, 2017. – 480 с.

ISBN 978-5-94282-817-2

Эта книга представляет собой третий том работ автора по трансформации российской экономики, опубликованных преимущественно за 2010—2017 гг. по проблемам собственности и контроля, социальной структуры общества и трансформации по нескольким странам, включая Россию и Бразилию.

Все три тома (и безусловно — данный) представляют собой единое произведение, несмотря на то, что публикации охватывают период от 1989 до 2017 годов.

Данная книга подготовлена не только как научная монография для коллег по цеху, но и как «книга для чтения» по истории и теории трансформации для широких масс экономистов и всех интересующихся теоретическими и практическими проблемами переходного периода и экономической политики в России. Она может быть полезна в университетах для преподавателей и студентов, для кого трансформация российской экономики и общества прошедших двух десятилетий представляет интерес.

© Л. М. Григорьев, 2017

Научный редактор Е. А. Макарова
Верстка Н. А. Заблоцките

Подписано в печать 26.09.2017. Формат 60x90 1/16.
Гарнитура Octava. Печ. л. 30.
Тираж 1000 экз. Заказ № .

Отпечатано в типографии ООО «Буки Веди»
119049, г. Москва, Ленинский проспект, д. 4, стр. 1 А
Тел.: (495) 926-63-96, www.bukivedi.com, info@bukivedi.com

Содержание

Предисловие — как читать три тома. 7

Вместо введения. Различие целей и смена интересов акторов в ходе трансформации (2017) 10

Раздел 5. Собственность и контроль

Введение к разделу «Собственность и контроль» 35

500 дней — на революцию сознания? (2010) 39

Возникновение институтов в процессе трансформации (2011) 52

Собственность и контроль — 20 лет спустя (2011) 67

Спрос элит на право: «эффект трамвая» (2012). 81

Нерешенный вопрос легитимности частной собственности в России (2016) 101

Раздел 6. Структура общества

Введение к разделу «Структура общества» 139

Средний класс России на рубеже этапов трансформации (2001) 142

Элиты и средний класс (2010) 28

Структура среднего класса в России: предварительный анализ для будущих исследований (2009) 194

Экономический кризис глазами среднего класса (2010) 218

«Структура» социального неравенства современного мира: проблемы измерения (2013) 242

Проблема социального неравенства в мире — интерпретация неочевидного (2016) 257

Социальное неравенство как проблема экономической стратегии России (2017) 271

Раздел 7. Драма трансформации

Введение к разделу «Драма трансформации» 297

Страны Балтии: в поисках выхода из кризиса (2010) 301

Украина: раздвоение трансформации (2009) 324

Второй старт трансформации украинской экономики? (2014) . . . 347

Трудный выход из трансформационного кризиса (случай Грузии) (2008) 375

Сценарии развития и экономические институты (2013) 401

Бразилия: в ловушке среднего уровня развития (2016) 433

Вместо заключения: Два дискурса российской экономической науки (2017) 449

Содержание тома 1 478

Содержание тома 2 479

Предисловие — как читать 3 тома

Издание третьего сводного тома работ по российской трансформации ни в коем случае не должно рассматриваться читателем как подведение автором итогов или издание «собрания сочинений». Это просто способ свести вместе основные свои статьи с тем, чтобы можно было работать дальше самому и всем желающим. Что до трансформации российских социально-экономических институтов, то впереди еще столько важного и интересного. Мы лишь надеемся, что драму 1990-х по остроте и тяжести шока и эмоциям истории превзойти не удастся.

Эта книга не создавалась как упорядоченный набор глав, как это делается при написании учебников. Автор не только имеет собственное представление о социально-экономических проблемах России, но в 2003 году издал свое представление о них, разделяя проблемы функционирования сложившейся экономики и проблемы трансформации. Но автор не считает себя специалистом по всем разделам экономической науки, так что не берет на себя ответственность комментировать многие явления современной жизни. По мере возникновения тех или иных проблем в мировой или российской экономике автор включался в их анализ. Таким образом, хотя статьи были написаны в разное время, но по «многомерному» (и мультидисциплинарному) плану.

Как построены три тома этой работы? Предисловие к первому тому не устарело, и автор не будет его продолжать, а вот введения к трем разделам ниже будут носить содержательный характер, дополняя и несколько обобщая изложенное в главах. Первые два охватывают работы, опубликованные в 1989—2009 гг. В них, изданных в конце 2009 года, главы организованы в четыре раздела:

1. — Общие проблемы трансформации — том 1.
2. — Проблемы приватизации — том 1.

3. — Проблемы формирования финансовой системы — том 2.
4. — Проблемы трансформации процесса накопления — том 2.

Третий том охватывает публикации 2001—2017 гг., из двадцати работ, вошедших в том, шесть опубликовано в 2016—2017 гг.:

5. — Собственность и контроль.
6. — Структура общества.
7. — Драма трансформации.

Вводная глава в третьем томе стоит вне разделов в силу того, что это лекция автора при вручении ему медали имени Василия Леонтьева в феврале 2017 г. и она относится ко всем семи разделам книги. Смысл подхода состоит в том, что интересы участников трансформации (и внешних наблюдателей) менялись, причем очень быстро — на каждом важном этапе. Соответственно, и анализ социально-экономической трансформации России нужно вести с учетом этого обстоятельства. С этой главой корреспондируют введения к трем разделам, затрагивая общие проблемы трансформации, иногда не развернутые в самих главах.

Последняя глава — «Два дискурса в российской экономической науке» — также стоит вне трех вышеуказанных разделов, по причине специфики содержания, относящегося ко всем разделам трехтомника. Речь идет о жизни научного сообщества и проблемах, над которыми оно работает.

Разумеется, было невозможно четко распределить статьи по темам. Так что теперь автор переставил бы некоторые главы по разделам, но практического смысла это не имеет. Когда готовились первые четыре раздела, автор не мог знать, о чем он будет писать дальше. Так что три раздела третьего тома охватывают многие проблемы российской трансформации общего характера.

Видимо, следует также изложить мотивы по ограничению тематики в данном трехтомнике. Ряд работ автора по ряду больших проблем российской и мировой экономики, по которым автор ведет исследования, не вошли в эти три тома. Но по региональным проблемам России были изданы две книги: «Самарская область: от индустриальной к постиндустриальной экономике» (в соавторстве с К. А. Титовым и др. — 2006 г.); «Российские регионы: экономический кризис и проблемы модернизации» (2011) под редакцией Н. В. Зубаревич, Г. Р. Хасаева, Л. М. Григорьева.

За последние годы по энергетике были изданы три «Прогноза мировой и российской энергетики» (2013, 2014 и 2016 гг.) и монография «Эволюция мировых энергетических рынков и ее последствия для России» (2015 г.) — все под редакцией А. А. Макарова, Л. М. Григорьева, Т. А. Митровой (ИНЭИ РАН — АЦ). В 2015 г. вышла работа «Энергетические субсидии в современном мире (страны «Группы двадцати»)» под редакцией Л. М. Григорьева и А. А. Курдина. В 2013 г. было издано учебное пособие «Мировая экономика в начале XXI века» под научным руководством Л. М. Григорьева, продолжение следует.

Приятная обязанность — поблагодарить соавторов всех трех томов «Экономики переходных процессов»: С. В. Алексашенко, А. З. Астаповича, Е. В. Буряк, С. В. Голяшева, Е. Т. Гурвича, О. В. Иванову, Н. А. Каминскую, С. В. Кондратьева, О. С. Корчагину, Е. С. Кононенко, А. Е. Косарева, А. А. Курдина, Т. М. Малеву, О. А. Милову, М. А. Овчинникова, В. А. Павлюшину, С. М. Плаксина, А. Л. Саватюгина, М. Р. Салихова, А. А. Салмину, Е. Г. Ясина.

Искренняя благодарность — научным редакторам книги: Татьяне Алексеевне Радченко и Екатерине Александровне Макаровой.

Особая благодарность — моим друзьям, которые в эти годы читали многие мои работы в черновиках и своей критикой и тонкими соображениями внесли неоценимый вклад в мою работу (о чем сказано в Предисловии к первому тому). Применительно к работе над третьим томом автор особенно признателен Александру Александровичу Астаповичу, Борису Викторовичу Кузнецову, Андрею Владимировичу Полетаеву (1952—2010), Александру Александровичу Курдину, Сергею Михайловичу Плаксину, Андрею Евгеньевичу Шаститко.

Вместо введения. Различие целей и смена интересов акторов в ходе трансформации (2017)[1]

Я искренне благодарен комитету за то, что меня удостоили такой премии. Честно говоря, я думал, что именно эту медаль мне не дадут. Те, кто в курсе моей биографии, знают, что одна из первых работ по приватизации России была написана еще в 1991 г., но что я изначально был против массовой ваучерной приватизации по строго научным соображениям. Так что моя лекция сегодня — это результат локального чуда демократии — очень приятно и интересно. Я был в сложном положении: как сравнительно коротко рассказывать[2] о реформировании России. И решил поговорить о проблеме интересов участников трансформации — акторов, как модно теперь говорить, — о подходе, который я развил в статье «Трансформация России: для людей или для элит?» (журнал «Полития», март 2015 г.).

Есть общее представление о том, что в России мы многого не сделали, но мне кажется, что главное — это недостаточно ясный учет смены интересов основных игроков внутри страны и ситуации с внешними игроками. В этой статье я взял шесть акторов (игроков) и посмотрел их интересы в 1990, 1996 гг., в начале и конце 2000-х гг. и так далее до 2014 г. (примерно в шести точках). Сложность трансформации и ее изучения состоит в том, что на каждом этапе акторы переопределяли свои интересы. Эти груп-

---

[1] Григорьев Л. М. Различие целей и смена интересов акторов в ходе трансформации // Россия 1917—2017: Европейская модернизация или особый путь? / Под ред. А. П. Заостровцева — Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр». СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2017, стр 215-237.

[2] В конце этого доклада есть список основных моих работ по трансформации, и еще несколько выйдет в нынешнем году.

пы (слои) даже состав свой меняли, поэтому я использовал такие простые термины, как интеллигенция, рабочие, поскольку на каждом этапе это были уже другие люди, но занимающие примерно то же место в обществе. И у них менялись интересы, менялось взаимодействие. Особенно тяжелым было воздействие транзиционного кризиса (минус 43% ВВП).

К сожалению, я не смогу за 30 минут показать даже ту логику, что есть в статье или в моих работах по российским реформам. Друзья, которые читали эту статью, говорили, что это больше похоже на техническое задание для исследования по нашему переходному периоду. Дальше я буду показывать слайды, но развивать свои идеи более широко.

Начнем с того, что мы все-таки недооцениваем специфику нашей истории. Представьте себе болото с лесами где-то в IX—X веках, через которое плывут норманнские корабли, потому что они не хотят платить Константинополю, они ходят в Азию, постепенно выбивают местных князей, осаживаются надолго... Мы иногда из почтения забываем, что Рюриковичи — это нормальная для Европы того времени норманнская династия, как в Нормандии, потом в Англии и т. д. Потом умные византийцы подарили нам христианство, так что у нас даже есть праздник Покрова по защите христианского города от наших предков-язычников. Мне кажется, что коварство константинопольских дворцовых интриг, сложности жизни имперской Византии (откуда и имперское раболепие), «брутальность» норманнов, длительное взаимодействие со Степью (печенеги—половцы и т. д.) формировали наших князей и дружины, их менталитет и национальную идентичность (включая былины) задолго до нашествия Батыя.

В результате исторического воздействия и необходимости выживать на перекрестке больших дорог мы, конечно, приобрели значительное своеобразие. Наша история отличается, как сказали бы инвестиционные банкиры, на два-три «стандартных отклонения» от большинства европейских стран, хотя мы от христианского корня и с норманнской династией. Мы всегда были под очень интенсивным внешним воздействием. В Англии после Вильгельма Завоевателя никто больше не высаживался с нашествием. У нас идея о том, что мы всегда отвечаем и во внутренних и во внешних отношениях, вечно придумываем что-то «асимметричное, но адекватное», — относится и к стране, и к нам лично.

Но мы даже не подозреваем, до какой степени хорошо приспосабливаемся, терпим, переделываем все приносное под себя. Мы себя недооцениваем, так же как мы недооцениваем специфику менталитета нашей страны.

Едва ли не главное — в нашей стране никогда не было сколько-нибудь устойчивого мира и безопасности. Напомню, что, по Ключевскому, веками 85 тысяч вооруженных ратников должны были стоять с апреля до октября на границе и охранять броды маленькой лесной страны — тут недалеко, верст 200 на Оке... Они не работали в поле, не участвовали в турнирах, хотя академик Ю. А. Пивоваров напомнил, что в Киев приезжали с Запада рыцари на турниры, но это, видимо, только в XI веке и до Схизмы. Зато у нас тренировка армии шла каждый год — большие войны, затем маленькие, пограничные и т. д. У нас никогда не было «необстрелянных» офицеров. Здесь мир был только как короткие промежутки между большими войнами. И это отчасти причина, скажем, «нервной» реакции элит на внешние вызовы, а также фаталистической реакции населения на то, что «вот опять кругом враги». Этот опыт естественно передается через историю и литературу и закреплен в культурных кодах. Это важно для поведения элит, взаимодействия с внешним миром по сей день.

Вот от этой страны 1533 г. (в два нынешних федеральных круга) и началось ее расширение. Следующее, что важно помнить про нашу страну, — это ее упрямство и поразительную способность к выживанию и относительно быстрому восстановлению после тяжелейших катастроф. В принципе, если оказаться на таком месте между Европой и Азией, когда у вас конфликты везде, — для начала надо еще выжить. После прихода Батыя с земель не очень богатых собирается двойная рента, происходит известное замедление развития. Еле спасли культуру — спрятали по монастырям. Потеря времени для развития и экономики, и городов, и дорог (римляне о нас не позаботились) была огромная, а догоняющее развитие стало нормой бытия.

Рисунок 1 показывает, откуда пошла будущая империя при Иване Грозном. Это Московское княжество с Новгородскими землями — два наших федеральных округа, земля бедная, мехов порядочно, но своих металлов нет, ни серебра, ни свинца, ни меди, ни железа по-крупному, а Степь — в 200 километрах на юг от Москвы. Борьба за выживание на этом месте, конечно, доминировала. Мы

анализируем тексты, события, но век за веком это было постоянное напряжение и постоянные расходы. Короли и нобилитет, дворяне и торговцы строили в Европе красивые соборы, замки и дома. А что у нас осталось из каменного строительства вне Кремля с тех времен? Английское подворье на Варварке, почти и всё. Отставание было намного больше, чем принято считать, если взять не только колебания доходов, но и потери активов и богатства, особенно людей, «человеческого капитала» при войнах и набегах. Так формировался тип личности, который во многом дожил до XX века и даже выдержал серию катастроф XX века. Эту страну и народ надо любить такими, какие есть, и адаптировать (модернизировать, реформировать) исходя из реалий, а не желаемой нормы.

Рис. 1. **Москва — центр княжества, 1533 г.; Москва — ЦФО и Россия, 2013 г.**

В проблемы работ по трансформации, которая началась в конце 1980-х — начале 1990-х гг. меня ввел Евгений Григорьевич Ясин. Он пришел в ИМЭМО в декабре 1989 г. и попросил помощи — тогда появилась первая идея программ (осенью 1989 г., говорят, была программа Гайдара—Мащица и др., но я ее так и не видел). У меня был и некоторый научный актив (капиталовложения, корпоративные финансы и деловой цикл), и опыт в полгода в США в 1979 г. по обмену эконометриками. Мой коллега тогда был единственным, кто умел делать сезонную очистку, а моя буду-

щая жена набила нам месячную статистику отраслей промышленности СССР за много лет.

Так, мы в феврале 1990 г. подсчитали, что пик промышленного производства в Советском Союзе пришелся на ноябрь 1989 г. Так потом и оказалось. В марте 1990 г. мы готовили бумаги для серии обсуждений в Вене и Будапеште, тогда была первая статья о приватизации с Сергеем Алексашенко и «500 дней».

Я убежден, что нечего стесняться — это был, конечно, провал элит Советского Союза в том, чтобы найти способ избежать столько тяжелого кризиса и распада. Думаю, что 1990 год был последним, когда можно было сделать если не мягкую, но «полужесткую посадку», — падение ВВП составляло еще только 2%. Еще можно было договариваться, и процесс по «500 дням», который вел Владимир Мащиц в команде Явлинского—Ясина, давал некоторые результаты при переговорах с другими республиками. Тогда еще не было такого отчаяния от кризиса, что нужно вырываться немедленно всем. А в 1991 г. падение ВВП составило 16% — это уже совсем тяжело. Тогда рухнули межрегиональные распределения, и стало ясно, что в Москве хаос, и тогда, конечно, местные элиты стали организовываться на выход. Н. В. Зубаревич говорит, что реформаторы «потерялись в пространстве», она имеет в виду, видимо, Россию. Но сначала меняющиеся политические элиты потерялись в пространстве СССР, потом они потерялись в своих республиканских пространствах (с учетом национальных меньшинств) — кто больше, кто меньше. И все не справились с защитой граждан от тяжелейшего кризиса.

Я собираюсь закончить в 2017 г. третий том «Экономики переходных процессов», где будут собраны мои ранее опубликованные и новые статьи по собственности, среднему классу и элитам. Может быть, решусь показать, как примерно могло быть выглядеть общество то ли Советского Союза, то ли одной России, если бы мы совершили трансформацию с очень низкими политическими издержками. Я понимаю, что это нереально. В данном случае я буду максимально реалистичен, потому что для фантастики у меня есть другой способ удовлетворения собственного любопытства. А пока просто отметим, что в то время никто не обсуждал то, куда мы идем. Получалось, что все по интуиции полагали: мы попадем из среднеразвитой страны плановой в среднеразвитую рыночную, да еще с эффективностью и демократией.

1990—1991 годы — картина примерно понятна: кризис, конечно, не был бы таким, если бы не распад страны и одновременно распад СЭВа. Я помню, как мы с Е. Т. Гайдаром сидели на переговорах с канадцами в декабре 1991 г.: в стране не было зерна, канадцы давали бесплатно зерно, не было денег заплатить за портовые сборы, топливо и вытащить свои суда с канадским зерном. В декабре 1991 г. мой старший товарищ, с которым я до сих пор дружу, столкнулся с нехваткой хлеба в Петербурге (это для местных жителей). Он нашел зерно, на память, в Саратове, созвонился по вертушкам и обменял «по бартеру» зерно на питерские телевизоры под новый 1992 год. Таково было состояние России на момент старта. Дестабилизация во многом шла от распада хозяйственных связей — экономики Грузии, Молдавии и Украины сжались еще больше.

Рабочие потеряли больше всех — вместо роли главного, квазипривилегированного класса они оказались безработными, доходы рухнули и потом еще несколько раз за десятилетие. Низкоквалифицированные держались на работе за малые деньги, более квалифицированные или уходили, или по десять лет ждали возобновления производства. Бедная часть интеллигенции выживала на «челночной» торговле. Но все происходило так быстро, высвобождавшие рабочие и учителя на местах не успели войти в мелкий бизнес. Их место в розничной торговле, услугах и ресторанах во многом стали быстро занимать мигранты из других районов РФ и республик бывшего СССР. При более организованной приватизации можно было бы поддержать «своих местных».

Фактор времени — длина транзиционного кризиса в 10 лет — сыграл свою драматическую роль. В Центральной и Восточной Европе кризис тянулся в общем лет пять (1989—1994), а у нас десять (1990—1999). Семьи не могут выдержать такого кризиса: минус 43% и 10 лет вниз. Люди не могут поддерживать новую демократию, не имея перспективы и надежды. Они срываются с места, теряют квалификацию, мигрируют и эмигрируют. Отсюда поток людей в Москву и большие города, с Дальнего Востока на запад страны, на Запад и тому подобное.

Массовая интеллигенция в СССР (учителя, врачи, инженеры) выросла на вложениях СССР в образование, науку, ВПК, но при низкой зарплате. Но она оказалась непропорционально велика для мгновенно сузившейся экономики (т. е. случился инсульт). Советский Союз подготовил по разным причинам огромное коли-

чество интеллигенции, особенно инженеров, медиков и учителей, причем очень приличного качества. В массе они были людьми порядочными, верящими в справедливость, патриотами и хорошими профессионалами, но не в бизнесе, правда. Они поругивали советские порядки, рассказывали анекдоты, занимались туризмом, поскольку за границу не особенно пускали. Они так ждали демократии и справедливости, но не думали, что приход демократии изначально будет «за их счет», а «справедливости» не прибавится. Заметная доля интеллигенции была ввязана в оборонку. Наука держалась на ощущении важности работы для страны, личной жажде открытий. Но экономически — на уравниловке, таланте и энтузиазме и — главное — на «дешевизне» ученого с интересной работой, как у Стругацких (на память): «Какие могут быть проблемы у человека, у которого есть интересная работа!» Как все, кто жил в то время, я знал гениев-бессребреников. «Эффективные менеджеры» еще не задавили гениев, поскольку надо было показывать результаты, а не отчеты! Но основная масса ученых жила, по сути дела, бедно, но чуть лучше среднего, в том числе академическая наука и все городки, где можно было сносно жить, но по нынешним понятиям, «очень умеренно». В этой ситуации этого хватало для того существования, зато, конечно, ходили на байдарках и много читали, поскольку не отвлекались на общественную (политическую) жизнь в связи с ее отсутствием... При низкой конкурентоспособности промышленности при открытии рынка, конечно, инженеры и рабочие стали избыточной рабочей силой, в том числе и избыточным стало само образование. Поскольку осуществить сколько-нибудь плавный переход не получалось, то ясно было, что большая часть отраслей не выдержит конкуренции. Нашей трансформации искренне помогали многие люди на Западе. Очень многие к нам отнеслись прилично в 1990–1992 гг., хотя они мало понимали нашу страну и пришли с советами слишком общими и правильными вообще. Нам, например, пытались помочь с денежным союзом республик, Мировой банк пытался помочь сохранить торговые связи. Пятнадцать политических независимых элит в целом ни с чем из этого не справились, ничего этого не сохранили, поэтому шло взаимное обрушение в стиле бессмертных «Фомы и Еремы». Там были эксцессы вроде запрета Грузии на торговлю с Россией (на мою память), и в Грузии обрушился туризм. Так что у нас ВВП упал на 43%, а в Молдавии, Гру-

зии, Украине падение ВВП было 60%. В Грузии исчезли поставки Ставропольского края для туристов, потому что исчезли в том числе и туристы. И на коммерческом уровне это не восстановилось. Массы негативных последствий можно было бы избежать, но это требовало очень большой координации, чего не получилось. Совершенно неясны были цели реформ. Все это было по умолчанию, по мечте каждого, но не сформулировано и не акцептовано, даже в программе «500 дней», но в ней хоть не было упоминания социализма. Ну нам сочувствующие коллеги говорили: «Ну, вы помяните социализм, и будет легче в продвижении Программы», но мы дружно отказались — не было веры. Хотя в то время было много реформаторов и прогрессивных людей, которые в 1989—1990 гг. «до последнего» писали об улучшении социализма. В «500 днях» мы все-таки радикально «отломились». Говорю это не в похвалу нам, а потому что это уже было такое состояние умов. В отличие от Центральной и Восточной Европы (там на энтузиазме освобождения приняли стандарт у ЕС — и все), у нас надо было бы достигать компромисса между надеждами разных слоев общества, регионов и наций — тяжелейшее дело. Спасти социализм было нельзя в это время, или надо было проводить намного более сложные реформы в СССР и раньше — не были готовы, и не было чувства угрозы. И миллионы людей потеряли нормальную жизнь — ретроспективно за хладнокровным изучением статистики и законодательства, институтов трансформации нельзя терять картину массы личных драм и трагедий. Надо было заниматься масштабным кризисом системы, а проблема была в том, что не было никакого образа, куда мы идем. То, что прошло в ЦВЕ, в более или менее однородных развитых странах, на минус 25%, в бывшем СССР в целом пошло много тяжелее. Кстати, стратегическую программу с таким образом будущего страны, который был привлекателен и реален, с тех пор так и не создали. Не было согласия в том, куда мы попадаем и куда хотим попасть, хотя политики, конечно, всегда обещали подъем. Я полагаю, что все хотели демократии, не очень понимая, какая из этого вытекает у всех ответственность, в том числе и у субъектов, и у объектов политики. Стоял ли вопрос о справедливости? Конечно, подразумевался, хотя никто не ждал все сразу у всех. На рис. 2 показано то, как наш ВВП относится к американскому за длительный период времени. Так что вопрос, скорее, — почему у некоторых так много, если у большинства так

плохо. Брошюра Е. Г. Ясина с соавторами 2011 г.[3] показала, что только 20% россиян к этому году жили лучше, чем в Советском Союзе (но не вполне те, кто жил в этом квинтиле до реформ). Еще 20% жили примерно так же, и 60% (!) — хуже, чем раньше. Разумеется, все квинтили граждан получили намного больше свободы слова, свободы передвижения и самовыражения, но большая доля хлебнула бедности после коллапса квазиэгалитарного общества.

В любом случае я считаю, что претензии к «народу», которые проскальзывают в дебатах, совершенно неверны и неприличны. Большая часть вынесла тяжелейший кризис, а наши эмигранты показали, что в институциональных условиях стран ОЭСР «россияне» (от всех народов) — отличные работники и тотально деполитизированы (кроме Израиля). Так что наши потери в этот период огромные: порядка двух миллионов людей в экономической эмиграции этих десятилетий обычно имеют высшее образование, успешно работают, следят за событиями в нашей стране и постоянно обсуждают, правильно ли уехали...

На рис. 2 показано, как Россия двигалась перед кризисом 2008—2009 гг. за предыдущие 125 лет. Состояние российской экономики после начала трансформации ухудшалось быстро, эйфория от демократизации и открытости быстро прошла. И принципиально важно, что трансформация шла по трем параметрам: идеология, собственность с рынком в придачу и распад страны. Пятнадцать центральных банков, печатающих деньги в 1992 г., — это кошмар денежной системы. Мы получили гиперинфляцию за 4000% — это был просто разнос. Реалии приватизации — десятки тысяч предприятий за три года и преимущественно даром. Доход Минфина, формально показанный в бюджетах за десять лет, составлял 123 миллиарда рублей, или порядка 11,7 млрд долларов (официальные доходы бюджета по курсу рубля по годам приватизации — см.: Экономика переходных процессов. 2009. Т. 1. С. 509—512). Несколько десятков предприятий в Аргентине и Бразилии принесли 45—65 млрд долларов. Мне друзья в Минфине тогда говорили, что содержание Министерства приватизации было дороже, чем доход от приватизации.

---

[3] Уровень и образ жизни населения России в 1989—2009 гг.: докл. к XII Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 5—7 апр. 2011 г. / Г. В. Андрущак, А. Я. Бурдяк, В. Е. Гимпельсон и др.; рук. авт. колл. Е. Г. Ясин; НИУ ВШЭ. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.

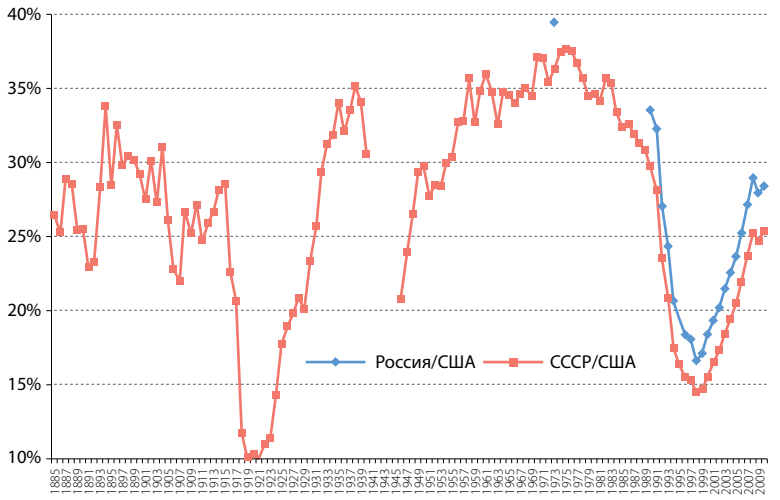

Рис. 2. **Соотношение ВВП СССР/России и США**

Я был один год председателем Комитета по иностранным инвестициям и приготовил программу о продаже предприятий. Я приводил к Е. Т. Гайдару иностранные компании, которые были готовы платить за некое предприятие примерно 50 млн долларов за 20% акций. Им казалось, что это очень дешево, что это хорошая сделка. Это не прошло, поскольку отклонения от ваучеров были запрещены (в чехословацкой «ваучерной» схеме их бы приняли «как родных» и продали бы). Я потом проверил, и оказалось, что то предприятие было куплено тем же иностранцем, но за 85% акций они потратили где-то 20 млн долларов через директоров и ваучеры. Т. е. мы отказались изначально от бюджетного дохода за проданные доли, что могло бы помочь макростабилизации. А потом отказались от всех приватизационных выигрышей, которые подарили «хватким и удачливым», потому что разумной стратегией при захвате предприятия по низкой цене была трата денег на защиту собственности. Новые собственники, выждав, когда нормализуется обстановка, при его продаже получали приватизационные выигрыши в стоимости активов (capital gains).

Претензии к приватизации обсуждаются давно — я, собственно, решил в свое время уйти из правительства потому, что она расходилась с моими базисными представлениями о смысле процесса. Не буду повторять свою логику разногласий здесь — все

опубликовано, например, в моей книге «Экономика переходных процессов». Здесь отмечу только два пункта: упущенная выгода продажи хотя бы части долей предприятий и тем самым снижения тяжести бюджетного кризиса; отсутствие широкого слоя собственников акций и через четверть века, что имеет, разумеется, и социально-политические последствия.

Я отпросился у Е. Т. Гайдара в августе 1992 г., потому что, во-первых, настал «паралич» (потеря) всех счетов всех совместных предприятий (СП) в России в ВЭБе. Во-вторых, в Законе о налогах (мне не присылали его на согласование по должности в декабре 1991 г.) забыли упомянуть вообще какой-либо специфический статус иностранного бизнеса в России, что обнулило все права СП в России (порядка 40 приличных предприятий). Гайдар выяснял у меня потом, как это вышло... И в-третьих, иностранцев исключили из приватизации. У меня есть статья 2001 г. в «Вопросах экономики» № 6 — нечего было делать практически.

Второе — крайне редко упоминаемое — отсутствие массового акционера имело сложные отдаленные последствия, отмечу лишь: явную обиду граждан на отсутствие даже видимости справедливости по результатам приватизации; отсутствие массового собственника как защиты от национализации; ненужные мировые рекорды по производству миллиардеров. Западный взгляд на нашу приватизацию сводится к радости и похвалам за радикальность расставания с социализмом. После чего все больше насмешек за появление массы миллиардеров, которые как бы объявились сами собой, а не из этой приватизации советских масштабных активов.

На рис. 3 красным обозначен относительный уровень самоубийств, а синим — уровень убийств... Главное — это ужасный шок начала 90-х гг., и близость графиков двух показателей, и второй шок после 1998 г. Я напомню, что норма самоубийств в расчете на 100 тысяч населения в пять раз больше в крупных промышленных городах, чем в Москве. Обратите внимание, что их динамика совпадает и на второй год после 1998 г. Это косвенный серьезный показатель состояния общества (кстати, городов, а не деревень) в ходе трансформации. На мой взгляд, некоторые политологи недооценивают тяжелейшие ситуации в семьях, когда выражают недовольство недостаточной зрелостью народа. У верхов интеллигенции после 1990 г. и особенно после 2000 г. произошел переход на вполне приличные контракты, но это совсем небольшая часть

гуманитариев. Потом показатели на графиках вышли на те нормы, которые были раньше в 1989 г., как это ни парадоксально (хотя всегда есть подозрение по качеству статистики).

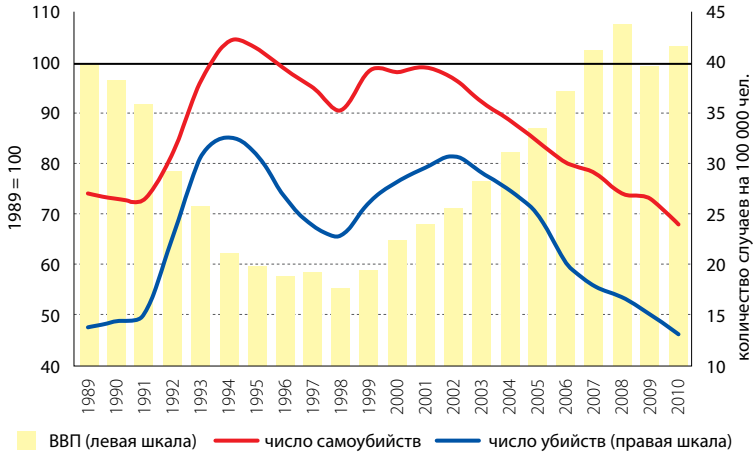

Рис. 3. **Уровень ВВП, число убийств и самоубийств в России**

Я попытался разложить это движение реформ по этапам. На каждом этапе акторы перераспределяют свои интересы, и необходимо (в науке и прикладном анализе) возвращаться к тому, что та или иная важная социальная группа представляет собой по составу, благосостоянию, достигнутым «групповым» успехам и новым «вожделениям». Т. е. нет интеллигенции, которая, получив кусок хлеба через двадцать лет мучительной трансформации, не захочет честных выборов, снижения коррупции и т. п. Нет финансовой элиты, которая всегда хочет политически или экономически одного и того же, и вряд ли есть единство интересов ее частей (например, по курсу рубля) — неустойчивые компромиссы надо все время восстанавливать.

Теперь к классике — к Манкуру Олсону. Так жаль, что он не дожил до Нобелевской премии, которой он достоин. Новая финансовая элита после слома государственной собственности — сначала «бароны-грабители» по определению. Вопрос — они стали потом «стационарными бандитами»? Меняется ситуация — проходят годы, дорожают их активы, — они опять хотят прихватить актив-другой?

Т. е. они опять «грабители», а потом осваивают новые захваты как «стационарные бандиты». А потом подумали-подумали и решили еще чего-нибудь приобрести. И мы понимаем, что те, кто захватывал большие активы в стране, оказались фактически между четырьмя типами претендентов, «хищников» с их точки зрения:

- соседи по джунглям (иные бароны);
- государство (которое хочет доходов);
- иностранные бароны, которых не пустили в приватизацию;
- наконец, бедное население (этак процентов 60—80), которое не просит ренационализации (и партии такой нет), но хочет «справедливости» и не признает раздачу национальных активов легитимной — ничего с этим не поделаешь.

Я не жалею тех, кто захватил большие активы, но отношусь к этому как к историческому факту. Кто против? Во-первых, были очень недовольны иностранные инвесторы. В 1996 г. на А. Чубайса на Западе стали «наезжать», что он не дал возможности купить ничего из нефти. То все были так счастливы от массовой мгновенной приватизации, то вдруг расстроились. Во-вторых, мы понимаем, что российский народ, как и многие другие народы, не любит крупных собственников, внезапно объявившихся неизвестно откуда. Это психологически понятно — и легитимность крупной собственности в стране не решена. Мы с А. А. Курдиным опубликовали об этом статью в январе 2016 г. в «Вопросах экономики». В-третьих, были блуждающие бандиты, которые стали стационарными. Если чуть зазеваешься, то они вдруг могут сыграть роль барона-грабителя в индивидуальном порядке, если не в общественном. И, наконец, было государство, которое спало-спало, раздало, думало, что счастье будет враз.

А что оно получило взамен? Мы понимаем, что, конечно, олигархи, видимо, мало что платили на аукционах в 1996 г. Но зачем, имея такие дефициты, влезли в историю с шестирублевым долларом на много лет, влезли в эти ГКО, безумные внешние займы. Что мы с этого получили? Экономический рост, инвестиции? Практически нет. Я не буду влезать в макроэкономику, это дело более или менее разобрано, мы это внутри страны не обсуждаем, нам неудобно. С такими долгами можно было остаться в стагнации — цены на нефть подскочили и помогли.

Я опубликовал это в своей книжке шесть лет назад и вынужден повторить, что все еще рано для объективного анализа. Те люди, которые делали революцию, те люди, которые получили активы, основные бенефициары, они слишком молоды и богаты. Как говорил Карл Маркс (на память): «Англиканская церковь легче перенесет нападки на девять из десяти ее догматов, чем на одну десятую своих доходов». Этого нельзя трогать, потому что у него миллиард, этого — потому что министр, этого неудобно тронуть, потому что он в тюрьме, а этого — потому что он умер. Эти люди будут у власти еще 10—20 лет. Я хорошо помню большую часть олигархов, когда они торговали компьютерами. Один из олигархов в частном разговоре признался мне в начале 1990-х: мы продавали продовольствие, пришедшее по бесплатной помощи, с наценкой, но мы «по-божески» его продавали. Так что сделать с крупной собственностью ничего радикального нельзя — я много раз обмозговывал разные варианты: общественные издержки были бы чудовищные, — надо искать «мягкие» варианты расширения социальной базы собственников.

Давление извне на страну создает проблему для людей, которые получили большие активы, создает угрозу отбора контроля. Отсюда для многих самым правильным стало продать все и бежать. Вы можете найти огромное количество наших миллиардеров на Западе, которые купили себе билет в западное общество, приобретя какой-нибудь клуб, например футбольный или другой. Приезжают профессора из университета, куда он дал грант, где есть профессор имени его. Приезжает прогрессивный иностранный профессор и рассказывает нам, что он «имени олигарха». Тот просто уехал и продал все. Другая возможность — это, сидя на Западе, управлять из офшоров. Причем все висит на офшорах, потому что эта вся приватизация не дала возможности держать все внутри. У меня есть такая статья про «эффект трамвая». Обычно все ждут, трамвай подходит, пробивается толпа, и все кричат: «Подождите, подождите, пустите меня», а как только человек заходит, то можно закрывать двери и ехать дальше. И олигархам надо наконец-то договориться, «закрыть дверь» и перестать кого-то «выкидывать в окно», но и перестать «впускать кого-то». Т. е. взять амнистию и уехать на «трамвае». Я опубликовал это пару лет назад. Нельзя бесконечно пускать кого-то или выкидывать кого-то, так как это создает неустойчивость. Естественно, в этой ситуации

возникает проблема с интеллигенцией, как со средней интеллигенцией, которая была когда-то. Кстати, кто такие были челноки в профессиональном плане? Значительная часть по профессии были учительницами начальных классов, инженерами и т. д. То есть это был все-таки образованный мидл-мидл-класс, опущенный почти до уровня бедности, который приспособился. У него не было шанса стать мелким предпринимателем внутри, потому что они не успевали выжить, в это время на их место уже вошел частично миграционный элемент (в торговлю, в ресторанный бизнес). Внутри бывшего Советского Союза произошло смешение слоев. Естественно, начался уход на Запад. Я когда-то опубликовал данные о том, что пару миллионов образованных людей мы экспортировали: это хорошо, если только пару миллионов. Полмиллиона видно сразу — говорят, 300 тысяч в Берлине, 300 тысяч в Лондоне. Это образованные люди, там нет сантехников, рубщиков мяса, водителей автобуса. Большинство из них остались еще гражданами России, но их нет здесь, их нет на политическом поле, они не прижаты, им не надо бороться. Говоря об отдушине, я повторю то, о чем говорил утром. Это 25-я глава первого тома «Капитала». Почему в Америке не сложилась европейская революционная традиция? Карл Маркс закончил обещанием неизбежного взрыва в 24-й главе, а в 25-й главе объяснил то, почему в Америке нет революционных движений. Потому что активный элемент создает газеты, профсоюзы и партии во время подъема, а во время кризиса «снимается» и уходит. Естественно, экспортировав такое количество образованных, здесь мы как-то выживаем потихонечку. В значительной мере остался сарказм, забота о том, чтобы пристроить детей. И тем самым на фоне огромного роста высшего образования, творческая часть, возможно, постепенно сужается. Как марьинорощинский мальчишка, не ставший хулиганом потому, что мама была учительницей, очень хорошо представляю себе этот процесс, так как я вырос среди учителей, физиков, военных и даже одного посла и одного художника — лауреата Государственной премии — все в одном школьном классе.

Политического влияния интеллигенции мало, но мы живучи до невозможности. Здесь в аудитории уже мало пожилых людей. Я хорошо помню конец 1950-х гг., когда появились дамы, которые учились в Институте благородных девиц, и они учили английскому языку. Наша живучесть как интеллигентского класса выше, чем

мы думаем, но мы должны думать о том, как мы выживаем и как мы общаемся с собственными детьми и приятелями. И мы должны создавать что-то новое и интересное на русском языке, если хотим сохранить его и свои позиции в мире. Это является одним из важных моментов. Если мы будем только стонать и говорить, что мы — то ли особые, то ли не особые, то из этого ничего не выйдет. Мы должны создавать новый культурный, научный и прочий продукт, мы должны продолжать доказывать, что мы интеллектуальная нация. И если мы хотим, как ни парадоксально, выжить, то мы должны, на мой взгляд, зацепиться за то, что мы являемся очень творческими людьми.

Понятно, что гастарбайтеры извне замещают нижний уровень, верхний как-то проседает, и значительная часть молодого поколения, вместо того чтобы стать рабочими, расширяет армии МВД, гвардии, МЧС. У нас, по оценке, до полутора миллионов охранников в стране. Они все спят на работе, возможно, они решают демографические проблемы страны. Важно то, что у них есть семьи, хорошая зарплата и им абсолютно не грозят ментальные проблемы, кроме скуки. А креативный класс сжимается до небольшой интеллигенции и нескольких замученных предпринимателей. Остальное — это собственники из-за рубежа, управляющие активами, юристы и армия, МВД, МЧС и нацгвардия, которые все это охраняют. Охраняют собственность, сложившуюся в результате нашей замечательной приватизации, от захвата всеми остальными, в том числе иностранцами. Олигархи прекрасно понимают, что в случае нормального либерального западного правительства быстро выяснится, что у них много недостатков при покупке и их быстренько выгонят и перекупят. Они боятся и держатся за эту политическую элиту в том числе потому, что она их защищает.

Важно отметить, почему мы — как страна — относительно хорошо переносим текущий кризис. Пропаганда начисто прозевала колоссальный бум товаров длительного пользования в 2010—2014 гг. Посмотрите доклад «Человеческое развитие в условиях спада экономики» АЦ 2015 г. и адаптацию (неофициальную, конечно) Целей устойчивого развития ООН к нашей стране (на 2030-й), которую мы сделали в докладе 2016 г. Мы понимаем, что часть этой нефтяной ренты ушла на пенсионеров, оборонку и частично выве-

зена, мы нашли все-таки то, что просочилось к населению, причем несколько шире богатых децилей. Мы — страна — перевооружили фонды домашнего хозяйства, особенно компьютерами, доступом к интернету, автомобилями. Поэтому мы относительно легче переносим этот кризис, чем прежние. Падение потребления большое, в значительной мере произошло сокращение потребления богатых. Когда падает продажа автомобилей с 3 миллионов покупок до 2 миллионов — это, конечно, не бедняки.

С малым бизнесом все не очень сложно. А в большом бизнесе не сформирован корпоративный контроль. Все толкуют про инвестиционный климат, но он нужен для фирм, у которых есть нормальная функция собственности, контроля, инвестирования, которые максимизируют что-нибудь для хозяина. Проблема российского бизнеса состоит в том, что здесь, в силу специфики контроля, нет нормальной функции инвестирования и контроля. Но для малого бизнеса, как всегда, нужно немножко кредитов, помещения и чтобы у него ничего не отнимали.

Но в ситуации коррупции и в ситуации такого формирования мы получили огромный слой малого бизнеса частично из мигрантов внутри или извне страны: я имею в виду торгово-ресторанный и прочие, которые, конечно, не полезут ни в какие схемы гражданского общества — только существуют. Ну кто может выйти протестовать по поводу выборов или всего что обсуждалось? Ну, учителя, ну, инженеры, ну, бюрократы сами против себя частично. Младшие эксперты против старших экспертов? Но огромная масса малого бизнеса попала в такую ситуацию, когда она находится в коррумпированной обстановке. Они интегрируются, но это вопрос поколений.

Я поставил на один график сразу добычу и цену нефти, НИОКР, военные расходы (рис. 4). Т. е. это один график, который исчерпывает любознательность политолога. Здесь есть все, что нужно знать политологу, чтобы написать страниц триста российской истории. Вот тут появился рост военных расходов, тут цены на нефть. Да, но каков кризис 1990-х! Мы все-таки не сознаем, что в 1990-е гг., ладно уж с политикой, но мы могли не выжить как страна и нация. Я читаю в основном книги по истории, но, по моим представлениям, мы были на грани развала. Идея нашего дальнейшего распада время от времени возникает. Она для нас теперь обострилась и даже, может быть, чрезмерно выразилась в ряде

действий политических элит. Но мы прошли через абсолютно немыслимый кризис... Причем глубина нашего кризиса меньше, а острота с точки зрения роли в мире, может быть, выше, чем в других странах постсоветского пространства.

Многие зарубежные политические элиты, не надо питать никаких иллюзий, нас не любили никогда. Да они и своих соседей не любили, но Россия была чужаком, и опасным, по впечатлению, действиям и нарушению равновесия время от времени. Я не сторонник пропагандистской шумихи о заговорах, но интересы есть интересы — различий в этом отношении наши реформы не отменяли, хотя мы отменили социализм.

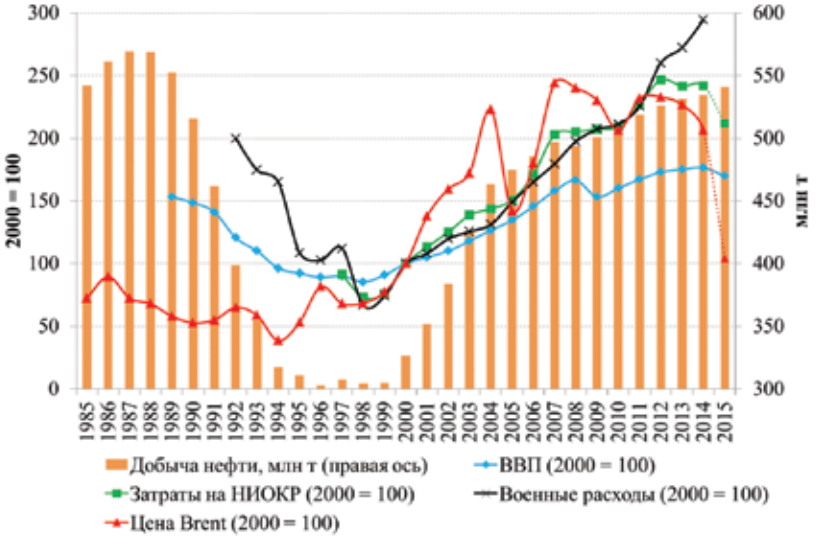

Рис. 4. **ВВП, расходы на НИОКР, военные расходы, добыча нефти и цены на Brent**

Сначала нас не любили, потому что была Схизма в XI веке, а потом нас не было на карте. Потом мы стали возникать, и первое эмбарго было против Ивана III. Есть переписка шведского и польского королей про санкции — звучат очень современно — вытащил из старых книг. Сначала был Иван III, а Иван IV и потом Петр реализовывали программу Ивана III, с его Софьей Палеолог и со всеми вытекающими отсюда претензиями на Третий Рим и т. п. Иван Грозный, кстати, держал Нарву 18 лет и нанимал датский

флот из четырех кораблей каперствовать в Балтийском море в пользу московского царя.

Появление нового гиганта-державы было никому не нужно. У нас не было металлов, мы экспортировали в основном меха (куницу — откуда гривна кун) и ввозили все металлы. Представляете, какое впечатление произвели в Центральной Европе при Петре солдатики Меньшикова? Они отвоевывали немецкие крепости у шведов по побережью нынешней Польши, Германии. У нас есть проблема, и у Советского Союза, и в какой-то степени у России (ненамного лучше): мы воевали почти со всеми соседями. Мы являемся континентальной империей, у нас нет прокладки из океанов. Правда, есть Ледовитый океан, там тоже идет соперничество, но все-таки там холодно. Единственная граница, где мы никогда не воевали, — это норвежская.

В 15—20 странах, которые нас окружают, раз в несколько лет проводятся парламентские, президентские и местные выборы. Всегда можно поговорить немножко о русских шпионах, о каких-то двусторонних проблемах... Надо к этому быть готовым. Это реальный фактор нашей истории, помимо геополитических разборок. И что бы мы сейчас ни делали, это может возвращаться эхом. Это реальная история, но она очень тяжелая. Так что фактор внешних элит в нашу эпоху значит очень много для страны с нашей историей. Только очень наивные люди могут думать, что показатели поддержки (по опросам) того или иного, даже очень неожиданного и необычного события равны 86% по причине пропаганды. Дело тут намного глубже, и фактор изменения интересов внешних элит к России по определению не может зависеть только от наших действий — тут история постарше и поинтересней.

Моя идея в 2008 г. — в тех программных работах — состояла в том, что государство не может «встать» на гражданское общество и бизнес. Вылезти по одиночке, вдвоем из глубокого колодца невозможно. Надо бы втроем прижаться спинами и ползти вверх. Насколько это актуально? Я думаю, что уже нет: государство «встало» на гражданское общество и бизнес, но не «вылезло» до конца. В стране с таким неравенством не может быть чистой либеральности. Хорошо, во время подъема за 2010—2014 гг. «просачивание» доходов заметно ниже верхних децилей. Все равно вы не можете сделать субсидирование и таргетирование на половину населения. Вы не можете сделать массу вещей, пока не сделаете

еще несколько шагов к более сбалансированной социально-экономической структуре. Внутри страны происходит перепад между регионами и слоями, как в ООН между Бангладеш и Италией, может быть исключая самые края. Это очень сложная страна, и в ней нельзя куда-то двинуться без поддержания равновесия между частями. У Уильяма Эшби есть такая теорема: нестабильность больших систем с большим количеством взаимосвязей. Большие системы стабильны, если мало связей между частями. Тогда дестабилизация одной части, если она мало передает, позволяет в конечном итоге стабилизировать систему, даже если какая-то часть нестабильна. Если связи масштабные, то дестабилизация любой части немедленно дестабилизирует всю большую систему. А мы являемся большой системой с множественными взаимосвязями. Поэтому нужно решать проблему договоренностей между элитами, социальными слоями, регионами, иметь колоссальное терпение, искать компромиссы.

Меня, бывает, спрашивают о том, как я сам перенес эти четверть века. Я должен сказать, что я выживаю вместе со всеми как гражданин, с массой неприятностей. Как экономист я все время придумываю что-нибудь, что бы такое сделать и помочь стране. А как историк я, конечно, наслаждаюсь всем вокруг, потому что многое понимаю ,— это феноменально интересно. Было, правда, очень плохо, когда понимал, что происходило что-то «не то», по моим представлениям.

Ниже у меня есть список работ по «транзишну». Это тоже не все, но я решил, что это часть моего «награждаемого лица» и должна быть предъявлена. В августе 1990 г. я написал, что у нас пройдут реформы и будет единое мировое хозяйство после реформ. А в августе 1991 г. выходит статья под названием «Экономика — новая фаза кризиса». Е. Гайдар писал в «Коммунисте», а я писал в «МЭиМО». Он писал на инсайдерских материалах, а я писал про Советский Союз так же, как писал бы про Мексику. Была у меня тогда статья, опубликованная, когда я был председателем Комитета по иностранным инвестициям. Я все написал о том, как надо было бы делать. Потом, уже в 2008 г., мы насчитали примерно 40—44 группы интересов, а это реалии. Здесь есть статья, которую я сделал в 2010 г. на историю «500 дней». А если бы я писал программу, то ради сохранения оригинальности и интеллектуальности страны писал бы ее от и для интеллигенции.

Статья о «трансформация элит», из которой я вычерпал часть этих подходов, отражает действительность сегодня, но все менялось у наших акторов, и все будет меняться. Будущее все равно стоит на «сплётке» (означает «интрига» в словенском языке). Нам нужна очень сложная национальная «сплётка» для завершения трансформации.

В заключение неполный список (рис. 5) моих работ по нашему транзишну. Страна меняется — я стараюсь помочь, руководствуясь обязательно принципом «не навреди», а потом — «реформируй». Во всяком случае, на всех этапах преобразований я придерживался вполне простых (не радикальных) взглядов. И не стесняюсь показать свои работы с самого начала.

Спасибо! Будущее важнее Истории!

В начале реформ

- К единому мировому хозяйству **(1990)**
- Без акционеров нет рынка (в соавт. с А. Вавиловым, В. Мащицем, В. Мусатовым, Б. Федоровым) **(1990)**
- Переход к рыночной экономике (программа «500 дней» в соавт.) **(1990)**
- Soviets Need a Unified Free Economy **(1991)**
- Проблемы приватизации в СССР (в соавт. с С. Алексашенко) **(1991)**
- «Все поделить? О проектах российских законов о приватизации» (в соавт. с Е. Ясиным) **(1991)**
- Экономика СССР: новая фаза кризиса (в соавт. с О. Корчагиной, О. Ивановой) **(1991)**
- Ulterior Property Rights **(1992)**
- Глазами инвестора **(1992)**
- Распределение собственности и контроля в процессе приватизации: последствия для иностранных инвесторов **(1995)**

Что писал потом

- Средний класс в России на рубеже этапов трансформации (в соавт. с Т. М. Малевой) **(2001)**
- Россия — десятилетие перемен **(2001)**
- Завершение первого периода реформ **(2001)**
- Трансформация без иностранного капитала: 10 лет спустя **(2001)**
- Коррупция как препятствие модернизации (в соавт. с М. Овчинниковым) **(2008)**

- Послекризисная структура экономики и формирование коалиций для инноваций (в соавт. с С. Плаксиным и М. Салиховым) **(2008)**
- Инвестиционный процесс: накопленные проблемы и интересы **(2008)**
- 500 дней на революцию сознания? **(2010)**

Еще писал

- Экономика переходных процессов (свод работ 1989—2009 гг.). В 2 томах **(2010)**
- Коалиции для будущего. Стратегии развития России (в соавт. с А. Аузаном, С. Афонцевым и другими — СИГМА) **(2007)**
- Запрос элит на верховенство права **(2013)**
- Программы приватизации 90-х гг. **(2009)**
- Российские регионы (экономический кризис и проблемы модернизации) **(2011)**
- Элиты — выбор для модернизации **(2011)**

И теперь

- Мировая экономика в начале XXI века (учебное пособие). Под редакцией Л. М. Григорьева **(2013)**
- Цели устойчивого развития ООН и Россия. Под ред. С. Н. Бобылева и Л. М. Григорьева **(2016)**
- Прогноз энергетики мира и России до 2040 г. Под ред. А. А. Макарова, Т. А. Митровой, Л. М. Григорьева **(2016)**
- Структура социального неравенства современного мира: проблемы измерения (в соавт. с А. Салминой) **(2013)**
- Трансформация России — для людей или для элит? **(2015)**
- Нерешенный вопрос легитимности частной собственности в России (в соавт. с А. А. Курдиным) **(2016)**
- Социальное неравенство в мире — интерпретация неочевидных тенденций **(2016)**
- Russia in the System of Global Economic Relations **(2016)**

Рис. 5. **Работы Л. М. Григорьева по вопросам переходной экономики**

Раздел 5

Собственность и контроль

Введение к разделу «Собственность и контроль»

На старте процесса трансформации стоит тяжелый выбор приоритетов, что, в каком порядке и с какой скоростью проводить: либерализацию экономики с открытием внешней торговли; макростабилизацию; приватизацию государственной собственности. Это сложная для той острой ситуации проблема. Однако в долгосрочном плане — для трансформации хозяйства и общества — ключевой вопрос будущего социального устройства — это вопрос о собственности и контроле над принятием основных хозяйственных решений: доходы трудящихся, налоги и прибыли, капиталовложения и финансирование государства и гражданского общества со стороны бизнеса.

Именно характер приватизации (см. Раздел 2 в томе 1) в конечном итоге определяет общество, которое появляется из землетрясения трансформации. На основе передачи собственности образуется финансовая элита страны, которая располагает деньгами для политических лидеров, партий и клубов, а также СМИ. Новорожденная финансовая система, естественно, заинтересована в собственной стабильности контроля внутри страны визави политической элиты, государства (т. е. той части политической элиты, которая находится у власти), различных общественных течений и вовне, откуда, кстати, столько покупок «респектализирующих активов» олигархами из развивающихся стран (спортивных команд) на Западе, их грантов респектабельным университетам (финансируемых, по сути, из приватизационных капитальных выигрышей). Ей могут угрожать внутри страны левые или популисты, а также внутренние и внешние соперники за контроль над недавно приобретенными активами. Ну, тут еще и не без «первородного греха» приобретения дешево национальных активов, которые не только стоили громадного труда людей, но и приносят в конечном итоге большие доходы новому владельцу. Но мы здесь не по пово-

ду морали пишем. Хорошее хозяйствование — управление такими активами и реинвестирование — можно рассматривать как оправдание приватизации.

Как процесс формирования собственников связан с условиями перехода контроля, так и дальнейшее функционирование всего хозяйственного комплекса связано с характером сложившегося корпоративного контроля. Это относится и к МСБ, и к среднему национальному и иностранному, и крупному частному национальному бизнесу самой страны, государственному бизнесу и иностранным компаниям. Складывается национальный стиль управления, который влияет на массу критически важных хозяйственных решений: горизонт планирования и оценку рисков, ожидаемую («закладываемую») норму прибыли, распределительные правила между заработной платой, доходами собственников (во всех формах) и капиталовложениями. Наконец, характер приватизации и сложившийся тип корпоративного контроля и управления определяет этику бизнеса (включая элемент коррупции), отношения с властями, направления воздействия на формирование деловой среды (налоги) и т. д.

Чем адекватнее сформирована среда, четче правила корпоративного контроля, увязанные с приобретением (получением) активов при приватизации, тем стабильнее поведение собственников и менеджеров компаний после приватизации. И успех приватизации — это поведение собственников и менеджеров в хозяйственных вопросах, «эффективный хозяин» (не путать с «эффективным менеджером» из теорий управления). Мы не будем повторять дискуссию по поводу собственности и контроля — об этом написано довольно много[4].

Рональд Коуз получил Нобелевскую премию в 1991 г. в возрасте 81 года, так что наступление эпохи Нобелевских премий за институциональные работы и курсов по институционализму пришло позже, чем получали образование многие экономисты, вовлеченные в подготовку реформ в постсоциалистическом пространстве. Как это повлияло на реформы и их результаты — интересная тема для докторской диссертации по философии.

Но одно замечание, видимо, необходимо — о роли теоремы

[4] См.: Black B., Kraakman R., Tarassova A. Russian Privatization and Corporate Governance: What Went Wrong? // Stanford Law Review. 2000. Vol. 52. P. 1731—1806

Коуза в истории обсуждения российской приватизации. Напомним, что есть много формулировок теоремы, но мы используем ту, которую дал Р. И. Капелюшников в 1990 г.: «Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то аллокация ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода»[5].

Основная ошибка обычно состоит в подчеркивании «оптимальности... независимо от первоначального распределения прав собственности» — автору приходилось слушать ссылки на нее не раз в различных формах в течение четверти века. Упускают, естественно, два критически важных условия: четкая спецификация прав собственности и нулевые трансакционные издержки. Здесь начинается проблема — приобретение активов при низкой спецификации прав (и слабой правовой системе) означает существенные сложности для приобретателя. Претенденты на активы (кто бы они ни были) могут рассматривать ситуацию как удобную для изменения статуса активов, перекупки, оспаривания прав приобретателя легальным или нелегальным (силовым) способом. Это объективно переключает фокус приобретателя на защиту своих прав на активы (иногда на годы), нежели на хозяйственную деятельность в наступивших, наконец, условиях свободного рынка. В любом случае низкие трансакционные издержки перераспределения собственности бывают раз в истории при снижении спецификации прав собственности. Если «бароны-грабители» (по Манкуру Олсону) распределили активы между собой, то издержки реаллокации становятся высокими, особенно при неустойчивости прав собственности, — хозяева защищают вновь приобретенное, а ждать их превращения в «стационарные бандиты», может быть, придется очень долго. Потом становится очень тяжело изменить ситуацию, о чем во многом наша завершающая статья в Разделе 5. Это становится резко негативным фактором в корпоративном контроле, препятствующим капиталовложениям. Этот экскурс важен, поскольку многое объясняет в реалиях ряда приватизаций и подчеркивает гениальность Рональда Коуза. Специфика трансформации собственности в России изложена в Разделе 2 тома 1

[5] Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). Ответственный редактор — д. э. н., профессор В. Н. Кузнецов. М.: ИМЭМО АН СССР, 1990. С. 18—19.

и ниже в данном разделе. Здесь стоит добавить, что технология приватизации была разработана политиками, а не экономистами. Интересный взгляд на ту эпоху дал ведущий специалист Мирового банка 1984—2000 гг. в области приватизации Джон Неллис в своей работе под непереводимым названием «Present at the Confusion»[6].

В данном пятом разделе книги мы фактически продолжаем тематику первых двух разделов в первом томе — проблемы трансформации, как они складывались в течение четверти века. Подчеркнем итоговый вывод в главе с А. А. Курдиным в сжатом виде: существующая система собственности и контроля в большом бизнесе неэффективна, но не существует способа ее реформирования как набора действий за короткий период. При такой попытке общественные издержки были бы слишком велики. Для обсуждения пути выхода на магистраль необходимо — как минимум — согласие на наш диагноз.

---

[6] Nellis J. Present at the confusion // Russian Journal of Economics. 2016. Vol. 2. P. 402–429; https://www.cgdev.org/doc/Privatization/John%20Nellis.pdf

500 дней — на революцию сознания? (2010)[7]

Серьезный объективный исторический анализ двух десятилетий российской трансформации, разумеется, еще невозможно провести. Слишком молоды участники, слишком много оснований скрывать истинные мотивы действий основных акторов или легкомысленное отсутствие таковых. Слишком много вложено ресурсов в создание легенд или их предотвращение. Документированная стереоскопическая история впереди — так что в данный момент мы можем только сформулировать вопросы, по которым терпеливые студенты будут изучать и накапливать материалы.

«Лаборатория будущего»

Собственные мысли по поводу программы двадцатилетней давности также не могут быть надежно изолированы как от знания о последующем развитии событий в России, так и от мемуарных элементов. В скоротечную эпоху двадцать лет охватывают событий и перемен на столетие. Так поможем «старому монаху Пимену» в его деле хронографа — вернемся на двадцать лет назад и посмотрим, насколько нам понятна программа «500 дней» и ее смысл, можем ли мы оценить ее роль и последствия. Не затрагивая особенно политические рамки событий, попробуем сформулировать несколько положений о той экономической программе, которая дала надежду на трансформацию в 1990—1991 гг.

Программа заняла определенное место как политический и интеллектуальный продукт, особенно в части трансформации от социализма к рынку, возможно, как попытка спасти единое экономическое пространство от распада. Наконец, в программе заложена высокая скорость преобразований, но с подготовкой законов и даже вниманием к институциональной основе. Она оказалась оттертой потоком событий, войдя теми или иными элементами в другие программы, действия или просто став обучающим материалом для сторонников и противников рыночных и демократических преобразований. Когда ее обсуждали, то посмеивались над предла-

[7] Григорьев Л. М. 500 дней — на революцию сознания? // ЭКО. 2010. № 10 (436). С. 6—20.

гаемой скоростью — потом действовали еще быстрее, но результат и сейчас (спустя семь тысяч дней) еще далек от неясной надежды на будущее рубежа 1980—1990-х гг.

Наивность ранних программ трансформации неизбежна, но последующие программы и действия во многом зависят от этой «лаборатории будущего».

«Заказчики»

Принципиальный момент ситуации лета 1990 г. — программа пишется для трансформации СССР, для двух ведущих лидеров, нашедших на тот момент волю объединить усилия. На ее первой странице написано главное: «Рабочая группа, образованная совместным решением М. С. Горбачева и Б. Н. Ельцина». Наша группа сидела в «Сосенках» по Калужской дороге, а другая группа, работавшая для правительства СССР, — в «Соснах» по Рублевке (правительственные дачи: «Сосны» — от СССР, а «Сосенки» — от РСФСР). Любая программа трансформации предполагает наличие власти, а для радикальной программы — устойчивой власти. Для реализации продуманной сложной программы нужна власть огромная.

Главное, наверное, в истории программы — шанс на совместные действия элит: «центральной» и «провинциальных». Практически это был последний шанс — больше он не представился, и программа застопорилась, кризис продолжился, трансформация была отложена на год. Политологи пусть отдельно расскажут нам, что это было не две группы, а три или четыре — старый советский ослабленный центр, российские провинции и союзные республики двух типов — с осознанным и выраженным желанием независимости и без оного.

В политологии эту ситуацию рассматривать приходится как временный альянс двух или нескольких конкурирующих политических лидеров и представленных ими элит. Группа авторов — это представители советского «протосреднего» слоя, которые с большей или меньшей адекватностью (что предмет отдельного анализа) отразили настроения и профессиональную подготовку своего протокласса. В Центральной и Восточной Европе позднее эти группы стали частью новой элиты. В тот же момент это была связка элементов политических элит, ищущих выхода из социального тупика и экономического кризиса, с элементами интеллектуального «класса» — интеллигенции.

Наличие «объединенного» заказчика психологически изолировало большую часть группы на даче, куда политические ветры пробивались довольно туго. Была встреча с Б. Н. Ельциным на старте. Ощущение соревнования с другой командой, с союзным заказчиком, было, но хотя оно было больше психологическим и интеллектуальным, все понимали, что мы-то пишем программу радикальных преобразований страны. Н. Рыжков приезжал с целью объединить усилия, но успеха не имел, так как предыдущий опыт «объединения» 1989 г. помнили как неудачный. Однажды вызвали нас с докладом к М. С. Горбачеву. Продержали целый день — было довольно интересно, но при обсуждении приватизации лидер както уставал. Ощущение двойственности заказчика и его растущего раздвоения было, но на саму программу не влияло — процесс такой работы имел свои внутренние законы.

В конечном итоге, полагаю, исчезновение заказчика на радикальную трансформацию было связано с борьбой политических элит (за власть), в которой интеллектуальные круги всегда оказываются потерянными в событиях. А дальше — как кому исторически повезет. Программа для заказчиков свою роль сыграла. Думаю, она была элементом самообразования элит: что ждет страну, что ждет их — какие варианты выгодны активным властным группам того времени, присматривавшимся к будущим переменам. Возможно, мы написали программу-материал, который был использован будущей политической и финансовой элитой для планирования своих действий. Заказчики же лета 1990 г. имели слишком конфликтные интересы — трансформация с минимум потерь для граждан страны не была приоритетом.

«Писатели»

Программа «500 дней» была написана дюжиной людей в августе 1990 г. в двух томах[8] под официальным руководством С. С. Шаталина. Десятки людей реально помогали, но не меньше (особенно ведомств) помогало и команде Н. И. Рыжкова — Л. И. Абалкина, которая работала параллельно. Думаю, что сутью нашей команды была готовность работать над переходом к рынку в прикладном плане — не тратя время на обсуждение общих проблем и целей. Это, конечно, заслуга Г. А. Явлинского и Е. Г. Ясина.

[8] Григорьев Л. М. 500 дней — на революцию сознания? // ЭКО. 2010. № 10 (436). С. 6—20.

В практическом плане это была группа реформаторов-энтузиастов (на тот момент), которой практически руководили Григорий Алексеевич Явлинский и Евгений Григорьевич Ясин. Явлинский после заезда в январе-феврале 1990 г. в Польшу приехал уже «с драйвом» на программу. В конце марта при очередном заезде в «Сосны» он показывал мне свой длинный текст, который повлиял на программу (позднее он с коллегами превратил его в брошюру «400 дней доверия»).

Работа над программой шла примерно до конца августа 1990 г. Практически в любой момент у команды был некий текст, пригодный для показа высоким заказчикам. Е. Г. Ясин раза два в неделю переписывал его по мере поступления новых компонентов. Так что общий план наполнялся кусками — новыми и переписанными. Думаю, финальный вариант имел уже двузначный номер.

В начале двадцатых чисел августа по неизвестным мне причинам возникла некая угроза — на Шестой даче появились автоматчики в штатском из охраны Б. Н. Ельцина. Охранники молча стояли в коридоре, ничего не произошло, но все это придало ощущение важности и таинственности происходящему. Позднее мне сказали, что и дискетка с обновляемым докладом регулярно отправлялась в Москву на резервное хранение в какое-то издательство. В такие политические тонкости я не встревал. Понятно было, что конкурирующая команда ждала очередной «манифест», а вышла полная программа в два тома, от которой отмахнуться было нельзя.

Писала программу, конечно, интеллигенция, уставшая (каждый на своем уровне) от советского строя и неэффективной экономики, причем не самого высокого ранга (два академика, два доктора, остальные — люди молодые и даже не все кандидаты наук). Знания об устройстве рыночного хозяйства были весьма ограниченными — по образованию речь идет о самоучках разной степени продвинутости. Так что образ будущей экономики собирался по частям и скорее из элементов. Правда, приятной и реалистичной картины будущего российского капитализма нет и по сей день.

Команда была собрана по человеку — тут не было единого ядра изначально. А. Б. Чубайс и Е. Т. Гайдар приезжали поговорить. Тогда не было ясно, что тут же закладывается определенное соперничество внутри интеллектуальных кругов демократии. Хотя в будущем на экспертном уровне команды в основном перемешались. Из состава той первой команды в разных правитель-

ствах в конечном итоге вышли (с пересечениями) два вице-премьера, пять министров, два председателя комитетов Госдумы, три замминистра и первый зампред ЦБ. Так что команда была востребована и в индивидуальном качестве, хотя вместе потом работать уже почти не пришлось — только малыми группами, больше с Е. Г. Ясиным.

К августу 1990 г. в Москве накопилось некоторое количество ученых, из Академии в основном (ЦЭМИ — ИМЭМО — ИМЭПИ АН), которые понимали, что происходит в мире и что надо идти на трансформацию, чтобы не застрять в кризисе. Так что ощущение кризиса и чувство общего горизонта было важно для команды. Мой собственный выбор был достаточно прост: как исследователь мировой экономики и экономики США я понимал дистанцию, которую надо догонять на базе рынка. Как человек, проживший всю жизнь среди нестареющих студентов, я считал, что должен быть с теми, за кем будущее[9]. Я не рискнул включать в свои книги те куски, что сам создал для программы, поскольку все было переписано Е. Г. Ясиным, «уварено» в общем котле, да и формально разделить интеллектуальные права участников было бы невозможно.

Е. Г. Ясин пришел в ИМЭМО за помощью в декабре 1989 г. — надо было помогать; так постепенно и собиралась та ранняя группа экономистов-реформаторов.

В том узком коридоре времени события ускорялись, как вода в каньоне. Но реальное положение вещей в политике нам — «рядовым» начала реформ — было непонятно. В общем, пришлось «брать риск на себя» — риск оказаться не только в центре интеллектуальной борьбы идей и партий, сторонников реформ и консерваторов (буквально) советского строя. По фактической истории Советского Союза для авторов программы ухода от социализма риск, конечно, был. И мы сами, и наши друзья, и родственники этот риск сознавали и неохотно обсуждали (мы с женой сыграли свадьбу в августе 1990 г.). Во всяком случае, не помню никакого расчета на признание или «вознаграждение». Оных, естественно, и не было — общий принцип был соблюден: поиск виновных, наказание невиновных и награждение непричастных.

---

[9] Что тогда знал автор, теперь легко посмотреть в моей работе «Экономика переходных процессов» (в двух томах). — М.: изд-во МУМ, 2010. Туда включили ряд работ, написанных еще в 1989—1992 гг., до того как опыт реальных реформ начал воздействовать на наше сознание.

Общее воспоминание о работе над «500 дней» — это тяжелая и нервная работа, но хорошее настроение на фоне общего чувства в стране: «Мы ждем перемен!» Приятное ощущение интеллектуального вызова — и еще никакой «гонки за капиталом», энтузиазм и альтруизм были еще живы.

«Прощай, социализм»

Важный вопрос — это цели реформы. В команде вопрос о расставании с социализмом если и обсуждался, то до меня. Идея движения к демократии, рынку, частной собственности и конкуренции была естественной: «Главная цель реформы — экономическая свобода граждан и создание на этой основе эффективной хозяйственной системы, способной обеспечить динамичное развитие народного хозяйства и достойный уровень благосостояния гражданам страны, преодолев отставание от других стран»[10]. Для лета 1990 г. — хороший пример свободы слова в стране и ясности в головах группы авторов, пишущих для генсека КПСС.

Уже недавно в работе ИНСОРа — «Россия в XXI веке»[11] — возникла проблема выбора пути страной сегодня. Оказывается, мы в стране никогда не обсуждали достаточно широко, в какое общество хотели бы трансформироваться. По умолчанию потом часто принимались нормы англосаксонских стран, хотя они находятся в естественном конфликте с континентальным правом. В этом отношении первая программа, широко распространенная и доступная элитам и интеллигенции, директорам предприятий, выступила, возможно, в качестве «second best» по сравнению с широкой дискуссией в обществе.

В странах Центральной и Восточной Европы все было довольно просто: образец был рядом — в Западной Европе. Поэтому легко было двигаться в европейское правовое пространство. «500 дней» не давала, пожалуй, ясного образа будущего, но предлагала бегство от замучившего всех кризиса примерно в том же направлении.

Как в ЦВЕ, так и в СССР вопрос об издержках трансформации был обсужден минимально. Трудности кризиса были настолько ощутимы в конце 1980-х, что никому не приходило в голову, что ВВП рухнет скоро на 43%. Все стыдливо уходили от осмысления

[10] Переход к рынку. Концепция и программа. Ч. 1. — М.: 1990. С. 13 (далее ссылки на эту работу будут даны в тексте с указанием страниц).

[11] Россия XXI века: образ желаемого завтра. М.: Экон-Информ, 2010.

логики приватизации — появления имущественного неравенства и его последствий. Неявно предполагалось, что нормализация экономической системы и выход из кризиса «советской системы» будет настолько плодотворным, что перекроет издержки трансформации. Отчасти так и произошло у соседей (но не у всех) в ЦВЕ.

«Скорость преобразований и жесткий диктатор»

Программа реально обосновывала сроки преобразований — предложено было три варианта на выбор, причем в тексте ДО целей реформы (с. 11). Естественно, авторы были против отката и против: а) медленного приспособления, б) «отката до 1984 г.» и за в) радикальные сроки — за полтора-два года. Конечно, это во многом был пример быстрых решений в Польше, но больше — осознание опасности затягивания кризиса.

Для целей анализа процесса реформ важен, скорее, тот простой факт, что летом 1990 г. в отношении «постепенных преобразований» уже было совершенно ясно: «Возможность действия подобным образом почти исчерпана, так как при этом варианте действий продолжится процесс дезинтеграции экономической системы, появятся десятки автаркий...» (с. 11).

Программа «500 дней» предлагала жесткий график проведения реформ — даже слишком жесткий и быстрый. По сути дела, такой темп мог быть реализован только «диктатором» при минимальном сопротивлении субъектов и объектов. Программа предложила второй том с законами — которые, кажется, толком не анализировались. Это определенный сигнал о том, что меняется система хозяйствования сверху путем введения новых правил игры. Альтернатива состояла в таком развале управления, в котором бюрократия переключилась бы от государственных функций к личному обогащению.

Теперь мы понимаем, что в реформах скорость скорости рознь. Одно дело — быстрый старт и решительные действия, другое дело — разрыв скоростей движения важных элементов реформ, которые должны быть скоординированы при разных скоростях по самой природе вещей. Речь идет, разумеется, об институциональных преобразованиях и обеспечении долгосрочной устойчивости реформ. Скорость строительства проверяется устойчивостью конструкции при землетрясении, а не на банкете по случаю открытия. Программа пыталась выйти с идеей органи-

зованной трансформации до наступления экономического коллапса, но политики свой шанс упустили.

«Это все еще СССР»

Программа «500 дней» писалась еще в Советском Союзе и для трансформации всей большой страны. Насколько помню, жесткой постановки о распаде республики еще не ставили — про это знают Григорий Явлинский и Владимир Мащиц.

Россия прошла за двадцать лет реально три трансформации: от советской системы к демократии; от общенародной к очень частной собственности и распад страны. Эти две первые были неизбежны и необходимы. Но транзиционный кризис оказался намного тяжелее там, где страны и их экономические комплексы распались. Был ли шанс у нас на две, а не три трансформации?! Издержки распада много выше ожидаемых — в 1990 г. казалось, что распад то ли немыслим, то ли мы блокировали свое сознание.

Труд в попытку сохранения большой страны, в обсуждение различных комбинаций соглашения между республиками был вложен существенный. В программе «500 дней» относительно медленных преобразований было написано прямо: «Политические последствия выбора этого варианта действия — окончательный распад Союза, столкновения на национальной почве в этнически неоднородных районах. Неподчинение закону будет охватывать все сферы жизни общества» (с. 12). Грустно признать, что так все и произошло.

Свою роль сыграла вера большинства республик, что они теряют в торговле с Россией (все «кормили всех»), хотя при пересчете товарных потоков по мировым ценам в плюс выходили, насколько помню, только Россия и Азербайджан. Разумеется, шансы на сохранение Союза на новой основе были, наверное, невелики. Но если эти шансы были — пусть для части республик— то, скорее, в 1990 г. Программа, видимо, была последней попыткой «убежать от распада». Однако более или менее организованное движение к рынку требовало бы от новых республиканских элит намного большего доверия к Москве и друг другу и особенно понимания огромной стоимости раздельной трансформации. Но тогда у национальных элит все было так просто — им будущее казалось сытым, просто потому как свободным, а свои выигрыши были явно колоссальными.

«До острой фазы кризиса»

Наши расчеты начала 1990 г. показали, что пик промышленного производства в СССР был достигнут в ноябре 1989 г. и оттуда пошел спад. Падение ВВП страны в 1990 г. составило примерно 2% (это уже кризис), а в 1991 г. ВВП упал еще на 8%, что уже тяжелейший кризис (не менее 2008—2009 гг.). Потом в 1992 г. ВВП упал уже на 19%. С учетом денежного навеса, явной инфляции и угрозы замыкания областных рынков нужно было что-то радикально менять именно тогда, когда получили сигнал и поняли проблему. По сути реформы опоздали намного больше, но именно «500 дней» оказались на границе между коллапсом плановой экономики и стихийным пришествием рыночной.

В реальной жизни Е. Т. Гайдар начал осуществление реформ с января 1992 г. (подготовка шла с ноября). Так что старт реформ пошел как раз на 500 дней позже начала нашей работы над одноименной программой. Это, конечно, слишком поздний старт — до катастрофы 1991 г. начать ничего толком не удалось. За полтора года нарастания экономических трудностей и разбалансировки сложного народнохозяйственного комплекса СССР усилилось желание республик «спастись в одиночку». Недоверие к центру и потеря координации в работе предприятий постепенно запускали сжатие производства в рамках планового хозяйства до того, как менеджеры могли использовать те или иные методы рыночной адаптации.

Время — это, пожалуй, основной фактор, который был еще у «500 дней» и которого не было практически в 1992 г. Пусть пессимисты и оптимисты судят о качестве времени, но старт реформ на 500 дней раньше шел бы в иных условиях.

«Приватизация и стабилизация, институты»

Весной 1990 г. Г. А. Явлинский предлагал решить «загадку» стабилизации через приватизацию. Это была его новелла, она довольно много обсуждалась. Элементы этого подхода были в Чехословакии, где за ваучер надо было все же заплатить двухнедельную зарплату. В СССР огромные номинальные сбережения оказались зависшими в Сбербанке просто потому, что товарная масса в последние годы 1980-х просто была недостаточной — отсюда и кризис дефицита. Оттянуть часть этих средств назад в бюджет по существу путем продажи различных активов населению было идеей правильной, хотя и не решающей вопрос макростабилизации.

Вообще необходимость личного участия граждан, затрат их личных средств и принятия ими какого-то риска в ходе реформ был важен и недооценен. Сама по себе раздача (особенно в малых размерах) не привязывает так человека к активу, как инвестирование на свой страх и риск. Проблемой этого подхода было то, что скорость продаж активов требовала решимости, законодательства, управления. Фактически такой подход должен был бы подтолкнуть малую приватизацию, приватизацию квартир, дач, транспортных средств — запустить розничную торговлю. Думаю, акции крупных предприятий физически не успели бы попасть «в работу» на первом этапе, но в этом и не было бы нужды.

Главным все же был упор на предпринимательство и свободу коммерческой деятельности. Если бы удалось осенью 1990 г. хоть частично либерализировать розницу и прочее, то мы приблизились бы к польскому варианту, в котором либерализация шла в два этапа (шокотерапия премьера Лешека Бальцеровича была на втором).

Сам раздел по разгосударствлению начинал с главного (и до сих пор актуального): создания условий для главной фигуры — предпринимателя. Принципы разгосударствления были достаточно общие, но и сейчас выдерживают критику для первого этапа: «...участие широких слоев трудящихся; разделение функции управления и собственности; платность; разнообразие форм и подходов, включая региональные; ориентация на ликвидацию монополий; приоритет предприятиям, проявившим инициативу в разгосударствлении» (с. 57). Программа намечала оценку активов, определение структуры внутреннего управления и структуры собственников. По сути это было близко к идее приватизации крупной собственности индивидуально — в стиле Западной Европы и Латинской Америки (с. 64). В ряде аспектов, включая разделение собственности и управления («корпоративный контроль» в частном и государственном бизнесе), программа «500 дней», по всей видимости, все еще не выполнена.

В начале 1990-х годов институционализм еще только пробивал себе дорогу в экономической теории. Теперь цитата «из Коуза или Уильямсона» так же важна в любой статье, как цитаты из «Маркса и Ленина» до 1990 г. В начале периода массовой рыночной трансформации значительная часть экономистов оперировала в явной или скрытой вере к тому, что макроэкономика

важнее институтов, рынок все сделает сам и ему не надо мешать. Теперь мало кто в этом сознается — проверка возможна только путем анализа наличия в тексте той или иной программы или закона определенных положений, необходимых для создания институциональной основы. Программа «500 дней» выглядит вполне прилично в этом плане.

Короткий пример — закон о банкротстве во второй части программы «500 дней», который сделан нами с Антоном Кожиновым (в 1990 г. — студентом четвертого курса) на базе обзора таких же законов в ОЭСР. Мы предлагали базисный подход — банкротства как регулятор финансовых проблем слабых фирм (а также граждан). Представитель Госплана в рабочей группе тогда требовал, чтобы приобретатель активов при банкротстве предприятия платил бы все долги полностью и брал на себя все обязательства банкрота. А в реальной жизни потом, в 1990-е годы, использовался странный вариант закона, который просто стимулировал перекупку предприятий. В известном смысле экономика только через двадцать лет стала дозревать до нормального регулирования в этой области.

«Протопрограмма и последующие реформы»

Разумеется, программа «500 дней» оказала влияние на все последующие программы и реальные реформы. Она оказалась первой полной программой, в которой обсуждались именно проблемы перехода к рынку, частной собственности и конкуренции. По структуре она охватывает и институты рынка, и либерализацию коммерции и цен, и открытие экономики страны, и макроэкономические проблемы. Одна из причин ее относительно узкого распространения — в политической и интеллектуальной конкуренции. Трудно было бы обсуждать принципы и положения (тем более применять) программы, разработанной для СССР, но уже в условиях его роспуска. Всякое поколение (в кризис это год-два) хочет быть первооткрывателем.

Условия реальных реформ, особенно страна и глубина кризиса, были уже совсем другими. Либерализация и открытие страны оказались, по-видимому, схожими. Макростабилизация шла в иных условиях, а приватизация — и вовсе иным путем. Практического сравнения программы «500 дней» и реалий реформы 1991—1994 гг., в которые были заложены институциональные основы российской экономической и социальной си-

стемы, наверное, никто не проводил. Это упражнение требует много времени, усилий и объективности, что непросто в ситуации обостренной борьбы за славу и собственность — ключевые проблемы после каждой революции. Каждый победитель пишет свою историю.

Исключение составляет интереснейшая работа «Реформы по Гайдару: 500 дней спустя», подготовленная Е. Г. Ясиным с коллегами еще в 1993 г.[12] В какой-то мере эта работа показывает различия практической программы в реальных условиях: «Подводя итоги, следует сказать, что, безусловно, экономическая ситуация, сложившаяся в России к исходу 500 дней реализации реформы "по Гайдару", является более определенной, нежели она была в начале этого периода. И в этом — главная заслуга правительства и политики Гайдара. Мы уже живем в существенно иной экономике. Вместе с тем следует признать, что России не удалось одержать победу в схватке со временем. Радикальные реформы, обострив кризис, пока не вырвали экономику из выбитой колеи наиболее вероятного развития»[13].

«Что было бы…»

В истории один час решал судьбы царств. Год, точнее пять кварталов, прошедших от лета 1990 г. (программы «500 дней») до старта реформ осенью 1991 г., — это «вечность» в политике и в экономическом кризисе. Может быть, конфликт лидеров был тем сапогом, который наступил на «бабочку Брэдбери» в 1990 г. и изменил ход истории. Программа «500 дней» предлагала путь выхода из кризиса социалистического хозяйства через реформы. Транзиционный кризис сам по себе не ожидался в больших масштабах. Видна попытка программы максимально быстро дать новый институциональный толчок для всех экономических агентов.

В общем, можно представить себе необходимые политические условия, чтобы программу «500 дней» можно было бы запустить в ход в 1990 г. Но основные требования относятся к целям и интересам, доверию и способности элит к координации и ограничению своих претензий. Реалистичность этого варианта развития событий явно невелика, но оставим ее для историков

[12] См.: «Избранные доклады» Экспертного института. — М., 1999. — С. 179—205.

[13] Там же. С. 185.

и политологов. Мы можем оценить только преимущества старта рыночных преобразований на 500 дней раньше.

Рискну сказать, что при прочих равных условиях (т. е. при тех же элитах и даже том же поведении) несколько пунктов ВВП из 43%, возможно, «не упали бы». Распад Союза шел бы совсем иначе, может, как-то более цивилизованно, не так жестко к людям. Несколько сотен тысяч людей из бывшего СССР оказались бы в лучшем положении и, может быть, работали бы себе дома (строили бы свою нехитрую демократию и рыночную экономику), а не мотались бы по всему миру гастарбайтерами разного рода. Это ведь очень много — так что нам есть о чем пожалеть.

Возникновение институтов в процессе трансформации (2011)[14]

Двадцать лет трансформации российского общества, экономики и государства постоянно заставляют возвращаться к сравнению замысла и результата, интересам участников процесса на старте и теперь, эффективности и издержек перехода. Эта необъятная тема остается открытой для анализа, причем со временем возможностей открывается все больше по той простой причине, что укрепление элиты у власти, «закостенение» институтов снимает непосредственную угрозу политического конфликта и переводит анализ и дискуссию в плоскость научно-историческую. Разумеется, всегда есть канал воздействия идей и дискуссии на текущую политику, но степень непосредственного воздействия со временем снижается[15]. Только масштабный социально-экономический кризис мог бы поставить заново вопрос о целях, формах трансформации, ее бенефициарах и ее проигравших. Для ответа на эти вопросы когда-нибудь понадобится большая работа «История российской трансформации», на наш взгляд, ее время еще не пришло[16]. Точнее, идет попытка написать ее разными течениями современников, апологетами и критиками справа и слева — как замысла, процесса, так и собственно результата трансформационных процессов. Многие вопросы постепенно проясняются, хотя дебаты идут в весьма своеобразной форме — стороны, реально расходящиеся во мнениях, редко общаются, спорят по существу или выступают с разбором аргументации друг друга. Круг авторов сравнительно узок, все они связаны общей историей 1990-х, теоретической или практиче-

---

[14] Григорьев Л. М. Возникновение институтов в процессе трансформации // В кн.: Пути России. Будущее как культура: прогнозы, репрезентации, сценарии / Под общ. ред.: М. Г. Пугачева, В. С. Вахштайн. Т. XVII. М.: Новое литературное обозрение, 2011. С. 276—293.

[15] См., в частности, работы автора (в соавторстве): Россия XXI века: образ желаемого завтра. М.: ИНСОР, 2010; Концепция модернизации уголовного законодательства в экономической сфере. М.: Либеральная миссия, 2010.

[16] См. введение к работе: Григорьев Л.М. Экономика переходных процессов: В 2 т. М.: МУМ, 2010.

ской деятельностью в 1989—2011 гг. Можно сказать, что дебаты обезличены, часто идут намеками и очень осторожно, чтобы «не осложнять жизнь» всем участникам дебатов. Видимо, это специфика эпохи — негласный консенсус об осторожности в анализе. Не исключено, что стороны боятся давать аргументы радикальным практическим участникам современных процессов: скажем, за или против государственного вмешательства. Попытки властей применить аргументы сторон могли бы ухудшить ситуацию в институциональном развитии, превратив научные аргументы в политические лозунги или приведя, скажем, к новому перераспределению собственности[17]. Наша задача — наметить подходы к анализу российской трансформации, выделить ключевые точки, расширить возможности объективной оценки современного состояния институциональной базы российской общества, экономики (и государства)[18].

Динамика интересов

Трансформационные процессы в России прошли целый ряд этапов, от старта реформ до «рокировки» 2011—2012 гг.[19] Разные слои общества на каждом таком этапе оказываются (или могут оказаться) перед конфликтом интересов, а элитные группы — в борьбе за власть или устойчивость в новых комбинациях и коалициях. Мы не готовы в данной работе охватить этот сложный процесс в полной (даже крупно) структуре общества и поэтапно. Мы хотели бы наметить подходы к этой проблеме с позиций двух важных игроков советского периода: интеллигенции и номенклатуры — и приведем несколько рамочных соображений и примеров.

Историки работают с прошлым определенным образом, что было бы правильно применять и экономистам: «Существует два чистых типа классического исторического исследования: рекон-

---

[17] См.: Григорьев Л. М. Собственность и контроль — 20 лет спустя // ЭКО. 2011. № 7; Он же. Российская приватизация и собственность: прошлое, настоящее и будущее // Господство закона в России. М., 2009.

[18] См.: Григорьев Л. М. Проблемы собственности: от перестройки до передела // Пути России: двадцать лет перемен. М.: МВШСЭН, 2005; Он же. От недоразвитого социализма к латиноамериканскому капитализму // Нефть России. 2005. № 11. С. 5—8.

[19] Полетаев А. В., Савельева И. М. История и Время. М.: Языки русской культуры, 1997. С. 622—623.

струкция и интерпретация прошлого... интерпретация — используется в основном для понимания мотивов действий исторических персонажей»[20]. Мы полагаем, что 20-летняя история трансформации в России (и не только в России) еще не прошла обработку руками добросовестных историков — не «реконструирована». Пока доминируют текущие властные и коммерческие интересы, проще говоря — основные бенефициары трансформации. Но ее реконструкцию все же нужно завершить в разумные сроки и спокойно перейти к интерпретации.

Необходимость трактовки сослагательного наклонения в истории диктуется двумя крайностями в дискуссии о недавнем прошлом (важное отличие от обычной истории). Без трактовки «бы» применительно к анализу исторического процесса трансформации дебаты регулярно заходят в тупик в связи с двумя типами ошибок. Критики того или иного процесса или его результата часто склонны довольно легко предлагать свои развилки для событий в прошлом как вполне реализуемые, но упущенные (по ошибке, небрежению или коварству участников) возможности. В этом случае «бы» превращается в альтернативный путь развития, который был как бы «сознательно» упущен при поворотах истории (или «автору помешали вывести на него»). Даже при полном доверии к искренности и бескорыстности авторов таких концепций мы должны относиться к ним с осторожностью. Оценивать развилки истории должны историки с полным и максимально объективным знанием — тогда это наука, а не политическая борьба, апология или сведение личных счетов («мемуарная литература»).

Осторожность в этой сфере не означает запрета на обсуждение развилок в прошлом — во всех странах и мировых проблемах есть критически важные события, законы, революции, которые протекали в свою эпоху под воздействием массы случайных или субъективных факторов. Глубина анализа участников событий, их интересы, логика рассуждений показывает огромные возможности понять ход истории, что в ней было неизбежного, что — логичного (но с множеством подвариантов), а что — достаточно случайного. От убийства Юлия Цезаря, опоздания (на один день) армии Чичагова к переправе Наполеона через Березину, эффекта харизмы

---

[20] Григорьев Л. М. Введение // Экономика переходных процессов.

ряда диктаторов и т. п. частных явлений (частично случайных) история становится менее прямолинейной, но не теряет логики[21]. Пересмотреть историю нельзя, а понять, реконструировать и интерпретировать — можно. Мы полагаем, что теория и история трансформации России и постсоветского пространства еще не вышла из периода реконструкции и выработки конвенции историков и экономистов по «стилизованным фактам»[22]. Она подвержена апологиям и защите осознанных интересов и часто профилактической защите от определенных тем или глубокого анализа — «как бы не получилось неудобных результатов».

В нашем случае важно не впадать в противоположную крайность и пытаться выдать фактически сложившийся ход истории за неизбежную непреодолимую логику, единственность исторического процесса. Естественно, критики событий часто злоупотребляют «пересмотрами» истории или поиском злодеев. Но защитники (чаще участники и бенефициары) того или иного хода и исхода событий склонны считать реализовавшийся вариант единственно правильным или необходимым. В этом плане дискуссия в России идет как диалог без обратных связей, что является доказательством того, что российская трансформация еще не стала объектом нормальной науки. Она еще остается в промежуточной стадии: уже не опасна политически для сложившегося общества, властных элит, но все еще опасна для репутаций действующих лиц — основных персонажей трансформации[23].

Задача данной работы относится к созданию прочных оснований для дальнейшего объективного анализа — перевода «чувствительной» сферы в рациональный исследовательский процесс. В этом плане важно обсуждать как объективную, так и субъективную программу участников трансформации на ее основных этапах, особенно на старте трансформации.

---

[21] Пример рассмотрения развилок истории можно найти в блестящей работе Доминика Ливена, главы департамента истории Лондонской школы экономики: Lieven D. Russia against Napoleon. L.: Penguin Books, 2009.

[22] Стилизованные факты — информация об объекте исследования, лежащая в основе (экономических) теорий, которая в научном сообществе не оспаривается.

[23] Степень безопасности трактовки недавней истории для общества также трактуют все по-своему — нужна большая уверенность в прочности общества и легитимности власти и собственности, чтобы вести дебаты о целях, путях и результатах трансформации.

В дискуссии по 20-летию реформ часто упускается роль короткого начального периода, в ходе которого хозяйственная жизнь, действия всех экономических агентов выходили из-под контроля плановой системы и начинали некую собственную жизнь в институциональном хаосе. В Новой институциональной школе принято подчеркивать важность единства формальных и неформальных институтов, которые определяют реальное поведение агентов (причем и те и другие имеют средства воздействия для их выполнения).

Успех или неуспех транзиционных усилий можно измерить относительно нескольких различных референтных точек. Можно мерить относительно уровня успехов — социальных, уровня развития, макроэкономических — других стран, достигнутых за годы трансформации. Эта работа ведется многими агентствами, рассчитывается по множеству индикаторов[24]. У этого подхода масса преимуществ — статистическая сравнимость, обилие информации. Но несколько существенных недостатков делают все «таблицы прогресса», которые показывают успех тех или иных стран, зависимыми от того или иного представления (причем в параметрах) о том, что есть успех и что есть мера успеха трансформации. В частности, принятие законов и степень либерализации обычно считается показателем успеха. Но потеря уровня производства, деиндустриализация, эмиграция образованного населения не учитываются. Условия старта трансформации были совершенно неравнозначны по странам (особенно по предшествующей истории XX века), положение общественных сил было различным, уровень достигнутого технологического прогресса и эффективность экономики были чрезвычайно разными[25]. Глубина и длительность транзиционного кризиса, определявшаяся целой сложной системой факторов, во многом влияла на исходные шаги по созданию рыночных и общественных институтов. Но именно степень учета глубоких социальных, технологических и институциональных отличий стран в огромной мере определяли успех трансформации в различных странах.

---

[24] См. работы Всемирного банка и Европейского банка реконструкции и развития.

[25] Перепад уровней развития (и характера стартовых институтов) нужно считать от Словении и Чехии до Румынии (среди новых членов ЕС) и до Закавказья и Центральной Азии в бывшем СССР. См.: Григорьев Л., Салихов М. ГУАМ. Пятнадцать лет спустя. М.: Регнум, 2007. Гл. 1.

Появление институтов из «пены»

Мы уже однажды подчеркивали невозможность институционального вакуума — идет его заполнение по мере заключения сделок: «Возникает законный вопрос об источнике правил поведения в начале реформ — в условиях “периода неограниченных институциональных возможностей”»[26]. Видимо, будет разумным предположить существование по крайней мере трех источников введения правил в условном институциональном вакууме:

- инерционная имитация старых форм поведения, попытки традиционных экономических агентов зацепиться за старые связи и формы контрактов;
- хаотическое формирование новых типов отношений путем проб и ошибок, в частности осваивание свободной территории новыми субъектами рыночных отношений, не имевших опыта (во всяком случае легального) коммерческой деятельности;
- активное внедрение готовых форм поведения из смежных областей, которые новые агенты импортировали в контактах как с иностранными агентами, так, в частности, и агентами из экономического подполья. Последний частный случай, правда, означает переход не от старых законов и институтов к новым законным институтам, а к «жизни по понятиям».

В данном случае мы можем для примера показать трудность формирования системы заключения простых товарных сделок (оставим собственность на будущее). Речь идет о моменте, когда плановые сделки по фиксированным извне ценам (контрактам) прекращаются. Агенты сделок считают выполнение старых (долгосрочных плановых) контрактов невыгодным и бесполезным. Исчезает практически контрактное видение будущего — предприятия промышленные, транспортные и торговые оказываются без гарантий сбыта и поставок, без информации о спросе. Что отличает сделки в момент до создания новой системы контрактов (формализации института рыночных сделок) и как они влияют на формирование таких ключевых элементов институциональной среды, как выполнение контрактов, информация о цене, достоверность, повторяемость и т. п.?

---

[26] Григорьев Л. М. Вопросы формирования классификации проблем экономической политики // Проблемы становления экспертного сообщества России: экономисты. МОНФ. № 145. М., 2003.

Представим себе момент заключения первых сделок по новым правилам. Такие сделки отличает:

- сделка по товарам — неопределенность по оплате и способам (надежности) передаче денег. Решение задачи — предоплата (та же неопределенность) или (де-факто) гарантии третьих лиц;
- инфорсмент контрактов — появление неформальных (несудебных) гарантов;
- нарушение системы поставок — при сужающемся в кризис воспроизводстве — переход постоянных поставок в разовые (повторяющиеся) поставки. Потеря долгосрочности старых контрактов — товарных;
- оппортунистическое поведение (в различных вариантах) при высокой вероятности того, что это последняя сделка для самого агента или последняя с этим контрагентом;
- смена профиля деятельности с учетом изменения спроса: от производства к торговле, компьютерам и продовольствию, банковскому делу;
- отмена контроля цен — гонка с инфляцией — перезакладывание и быстрое обесценение — быстрый обратный уход в товары;
- потеря ликвидности — отсутствие кредита — переход к наиболее краткосрочным операциям, привлечение любых (включая теневые) ликвидных активов;
- отмена трудовых контрактов, по сути дела, — инфляция съедает номинальный личный доход при отсутствии индексации, гарантия занятости исчезает, поддержание минимальной занятости на предприятии оказывается в зависимости от позиции распорядителя активами;
- открытие внешних рынков — импорт и его переоценка внутри — источник первоначального накопления;
- норма прибыли при сделке (обеими сторонами) закладывается со всеми возможными премиями на инфляцию и риски;
- спрос на услуги теневых структур — инфорсмент контрактов, кредит, взыскание долгов, защита от конкуренции и грабежа — имитация функции (выпавшей) власти.

Данный пример показывает, как на старте реформы неопределенность будущего, риски сделок, отсутствие действующих

институтов создают систему сделок, крайне далеких по своим характеристикам от обычной рыночной контрактной рутины. Для нас в данном случае важно то, что характер формирования института сделки на старте шел практически через создание неформальных отношений, на которые потом уже накладывались формальные правила. Это, наверное, тривиально для истории человечества и институтов, но при внезапном формировании институтов в ходе по существу «институционального кризиса», видимо, нужно задуматься о том, как именно подобные правила закрепляются и влияют на параллельно возникающие институты и на их развитие впоследствии. В ряде случаев сложившиеся неформальные институты «выглядывают» довольно откровенно из-за (или из-под) позднейших формальных законов, а в других — они выжили под конфликтующими с ними новыми формальными правилами.

Мера успеха

Что лежит в основе меры успеха трансформации страны и общества? И где в этой системе категорий находится человек, социальные группы, общество? Трансформация не проводилась ради отчетов международных организаций или серии статей в научных журналах — она проводилась ради людей, живущих в эпоху трансформации, и ради их будущего. Так что важная мера успеха этого процесса — что стало с людьми, освобождавшимися от коммунистического режима и плановой экономики. С нашей точки зрения, важно избегать взгляда на трансформацию с высоты исторического процесса — можно скатиться к известной формуле: «двуногих тварей миллионы — для нас орудие одно». Кстати, как ни странно, но либеральные взгляды, столь ориентированные на человека по своей сути, в сфере трансформации экономики были во многом достаточно безразличны к судьбам индивидов, ставших вольной или невольной частью этого процесса[27].

Фактически успех трансформации оценивался больше не участниками процесса, у которых от масштабов и грандиозности ломки всего уклада жизни (от экономики и политики до религии и норм морали) объективность оценки могла быть смещена. Выборы, гражданские конфликты, судебные процессы и прочие

[27] Проблемы социальных издержек трансформации практически не обсуждались.

формы политического процесса влияли, конечно, на оценку успеха «на земле». Но объективный научный анализ также оказался смещенным от участников к зрителям. Скорее, заинтересованные наблюдатели (международные организации, академические круги ряда развитых стран) извне оценивали успех или трудности трансформации стран посткоммунистического развития[28]. Но мы полагаем, что просвещенный наблюдатель (даже самый порядочный и глубокий) оценивает параметры трансформации, ее издержки и успехи, опираясь на свой исторический опыт, свои представления о «норме» (причем представления своего времени). В частности, огромную роль как в трансформации, так и в ее оценке сыграл тот исторический казус, что Нобелевские премии за работы институционалистов были даны после (отчасти вследствие) массовой трансформации начала 1990-х гг.

Переход к росту, стабилизация бюджетов, подавление инфляции, техническая эффективность предприятий — масса параметров оставалась длительное время доминирующей в оценке процессов трансформации. Во многом внешние оценки трансформации практически игнорируют состояние общества и масштабы социальных потрясений для реальных участников процесса, регистрируя успех по параметрам формальных институтов рынка и внешних признаков демократического процесса. Во многом такие оценки делаются искренними людьми, ориентированными на глобальный процесс развития. Вполне возможно, что именно эти оценки и останутся в будущем доминирующими. Такие оценки необходимы, но совершенно недостаточны для современников и участников процесса. И вопрос о критериях успеха трансформации остается открытым.

До сих пор трудно оценить простой параметр — счастливы ли люди, прошедшие этот тяжелый неожиданный (непредвиденный) путь. Но со временем появляется новая мера — соответствие реальных достижений страны и общества представлениям основных групп этого общества, его ведущих сил, политического класса, финансовой и политической элиты и не в меньшей степени — элиты интеллектуальной, интеллигенции, гражданского общества. Можно говорить о целом ряде принятых и игнорируемых критериев успеха трансформации в каждой стране.

---

[28] Достаточно упомянуть индексы трансформации ЕБРР и т. п.

Обычно упор делался на **(1)** восстановление роста экономики как показатель нормализации работы системы (в отсутствие мирового кризиса). Действительно, ряд стран Центральной и Восточной Европы вышли на экономический рост начиная с 1994—1995 гг. Однако быстрый переход к росту отражал как большую готовность системы к перестройке к рынку (польское частное сельское хозяйство и розничная торговля), так и отсутствие тяжелых макроэкономических дисбалансов (Чехословакия). Чистые эксперименты и простые сравнения тут найти трудно — и уж понятно, что тройная трансформация (включая распад страны) на территории бывшего СССР была заведомо более сложной. Число стран, которые легко перешли к рынку по данному критерию, весьма невелико. Даже в 2011 г. многие страны бывшего СССР еще не достигли уровня ВВП до начала трансформации, а в России этот уровень близок к 1990 г.

Другим критерием, на который делают упор наблюдатели, является **(2)** создание институтов рыночной системы, причем формальных институтов. Сложность создания таких систем для каждой страны (с учетом истории национальных институтов) была несколько облегчена копированием законов ЕС и постепенным переносом их в десять стран, потом вступлением их в ЕС. Правда, после этого обнаружилась огромная разница в неформальных институтах «севера» и «юга» Восточной Европы. Фактически достижение этого критерия на практике со временем стало более или менее всеобщим (если не считать оценок от наблюдателей) для большинства стран в трансформации (более двадцати пяти). Но остаются огромные различия в неформальных институтах, особенно в характере демократии, масштабах коррупции и т. п. Так что формирование институтов рынка важно, но даже выполнение двух наиболее употребительных критериев оказывается явно недостаточным, чтобы поставить точку и объявить трансформацию завершенной.

Можно предложить еще несколько важных критериев, которые в совокупности будут указывать на полноту, глубину и устойчивость общественной трансформации и успешное включение страны в современное экономическое развитие. Хотя экономический кризис в ходе перехода, видимо, был неизбежен, но степени потерь человеческого и технологического капитала (в мирное время) могли быть совершенно различными в зависимости от характера трансформации в каждой из стран.

(3) Технологический критерий состоял бы в сохранении уровня сложности рабочих мест, конкурентоспособности высокообразованной части населения, поддержании процесса образования, научных исследований — плюс шаг вперед в деле защиты индивидуальных прав интеллектуальной собственности (против различных форм государственной и номенклатурной).

(4) Человеческий критерий был бы совсем прост: способность сохранить человеческий капитал и способность к его воспроизводству, удержать интеллектуальную часть населения (и молодые поколения) в стране и дать им работу, цель и достойное существование, несмотря на неизбежный транзиционный кризис и структурные изменения.

(5) Элитный критерий было труднее всего реализовать, но и его нельзя игнорировать. Речь идет о смене и укоренении новой (старой) элиты, политической и финансовой (собственников основных активов). В каком-то смысле этот подход предполагает не просто смену элит, а установление других критериев ее формирования и воспроизводства (не «наследственных» и не «номенклатурных»), что крайне важно для содержательной работы демократии[29]. Но это предполагает поддержание динамичной вертикальной мобильности в широком смысле слова (не просто в рамках эффективного рынка труда), преобладание меритократии, формирование новой государственной (политической) элиты на базе интеллектуальной элиты и интеллигенции (обычно бывшей оппозиции советскому режиму)[30]. Включение страны в мировой прогресс на базе устойчивого высокотехнологического роста (от достигнутого ранее уровня), с устойчивой демократией и консенсусом элит, эквивалентно утверждению о создании системы работающих формальных и неформальных институтов рынка и демократии[31]. На фоне реальной истории трансформации это звучит вполне утопично, но несколько стран смогли это сделать или

---

[29] См.: Higley J., Burton M. Elite Foundations of Liberal Democracy. NY: Rowman à Littlefield, 2006.

[30] См.: Григорьев Л. М. Элиты и средний класс // SPERO. 2010. № 13; Он же. Элиты — выбор для модернизации // Russia: the Challenges of Transformation. NY: University Press, 2011.

[31] См.: Хигли Дж. Элиты, внеэлитные группы и пределы политики: теоретический ракурс // Элиты и общество в сравнительном измерении. М.: Росспэн, 2011.

близки к этому от своего стартового уровня (Словения и Китай). Но в любом случае отсчет успеха или неудач трансформации должен идти от этого уровня — от «удачной трансформации».

Процесс трансформации от плана к рынку и от советов к демократии, ее радикальность в политике и экономике предполагает динамизм социально-политических процессов. Важно понимать, что формирование новых общественных слоев, выделение новых классов собственников не может происходить при одном и том же наборе целевых ориентиров и ценностных критериев трансформации. Одно дело — люди советского периода, без демократических институтов и опыта жизни в условиях рынка. Другое дело — люди, быстро и тяжело приобретавшие опыт рыночной экономики, гражданского общества и демократии в ходе транзиционного кризиса, причем в ряде случаев до десяти лет и более. В еще большей степени это относится к новой буржуазии, бюрократическому аппарату, тем общественным слоям, которые прошли через наибольшие трансформационные изменения. На каждом крупном этапе трансформации объективное положение общественных слоев меняется, могут меняться их интересы визави, меняется их степень осознания своего положения и своих интересов. Тем самым образуется источник сюрпризов для политиков и наблюдателей, которые обнаруживают конфликты интересов там, где было некоторое согласие. Соответственно, одни участники процесса оказываются в выигрыше, который надо осознать и удержать, тогда как другие ощущают себя проигравшими и должны принимать трудное решение о признании поражения или же о возобновлении борьбы за свои интересы на следующем этапе.

Принципиально важно, что на каждом этапе (часто со сменой в течение всего нескольких лет) речь идет о смене целей и критериев для многих игроков и для групп интересов в ходе трансформации. Для людей критический аспект этих изменений по целям и условиям существования — открытость государственных границ и возможность выбора между продолжением адаптации на родине до достижения приемлемого уровня трансформации и выходом из игры при эмиграции. Этот фактор оказался особенно важным в российском случае (частично и для других республик). Спрос на квалифицированную рабочую силу и интеллектуальные ресурсы в странах развитых демократий был достаточно высок, чтобы предложить индивидуальное решение проблем экономической состо-

ятельности, личной безопасности и демократической среды (даже без участия в процессе) для миллионов представителей среднего класса бывшего СССР.

Можно говорить также о снижении уровня ожиданий, разочаровании многих и тем самым изменении критериев успеха трансформации при затяжке транзиционного кризиса. Потеря надежды для участников процесса сказалась на конечном результате процесса. Выдавленные за рубеж кризисом представители среднего класса и интеллектуалов оставляли пространство в общественной жизни и политике для оппортунистических групп, которые имели намного меньше шансов на адаптацию за рубежом и искали устойчивости (ренты) внутри страны.

Возникает естественный вопрос: а сколько таких этапов было с изменением объективных условий, критериев успеха для трансформации и поведения соответствующих социальных сил? По нашей оценке, это пять этапов:

1. период назревающего кризиса советской экономики и режима — 1988—1991 гг.;
2. институциональный хаос (1992—1994 гг.) и формирование нового капитализма — 1992 — лето 1998 г.;
3. крах «стабильности» и новая адаптация — новое разочарование — лето 1998 — 2001 г.;
4. 2002—2008 гг. — частичная запоздалая компенсация (потребления и госрасходов) за первое десятилетие на растущей нефтяной ренте;
5. 2008—2011 гг. — мировой кризис, обострение проблем модернизации и выхода на мировой уровень, угроза общественной стагнации.

Стартовым наивным представлением о целях реформ для интеллектуальной элиты (менее определенно — для интеллигенции) был выход на западные стандарты демократии при сохранении качества рабочих мест, но с лучшей оплатой за счет ликвидации неэффективной плановой экономики. Для номенклатуры это был поиск путей трансформации общества с максимальным сохранением своего положения: поскольку удержать прежнее общество было невозможно, надо было найти пути самосохранения.

Внешняя легитимизация нового режима в какой-то степени шла в обмен на распад... Неважно, был ли распад СССР сознательным (за-

говор элит) или естественным (во многом неизбежным) процессом. Третья трансформация (после политической и экономической) — распад СССР — была явной частью приемлемости новой элиты и нового общества для мирового сообщества. Она снимала угрозу войны в целом (резкое ослабление одного из противников), и в частности вооруженного (фатального) конфликта мирового социально-идеологического характера. В этом пункте цель трансформации для участников процесса в Центральной и Восточной Европе отличается от российской ситуации. Там освобождение от доминирования «социалистического лагеря» и даже приобретение государственности (с новой элитной ролью для бывшей оппозиции) предполагало радикальную смену элит для решения всех задач момента.

В российских условиях номенклатура собиралась сохранить свое положение, стала готовиться к этому еще при М. С. Горбачеве в конце 80-х гг. и начала процессы установления контроля над собственностью со стороны менеджмента еще до кризиса 1990—1998 гг. Институциональное проектирование в какой-то форме всегда присутствует на уровне активных агентов трансформации, но оно ограничено пониманием процесса и способностью принимать долгосрочные решения. При хаотической среде и постоянной смене коалиций реализация того или иного плана адаптации для семей и фирм оказывалась чрезвычайно сложной, особенно в период революций.

Этапность трансформации обусловлена объективно — например, разделением на тех, кто сумел удачно провести свои операции при приватизации, и тех, кто не сумел. Потери человеческого капитала при десятилетнем кризисе оказались чрезвычайно тяжелыми, а расслоение приняло латиноамериканский характер.

Полное исследование динамики трансформации с учетом фактора меняющихся интересов групп на каждом этапе могло бы стать реконструкцией процесса. Как ключевые акторы (социальные группы или/и кланы из политологии) проходили эти этапы, что стояло для них на повестке дня в годы нарастающего экономического кризиса конца 1980-х гг. или в период после краха 1998 г.? Это очень сложная задача, которую, однако, придется решать для реконструкции истории. И на каждом этапе необходимо рассмотреть положение и интересы социальных слоев. Это позволит более основательно обратиться к интерпретации ло-

гики поведения акторов исторического процесса в этот важный период жизни страны.

В прошедшие два десятилетия выявились социальные группы, выигравшие и проигравшие в переходной обстановке. По всей видимости, экономически проиграла интеллигенция (средний слой среднего класса), но это требует специальной дискуссии и рассмотрения состояния протослоев в 1980-х гг. и нынешнего положения («отцов и детей»). Картина будет смешанная, причем значительная часть экономического успеха реализуется вне страны — надо найти решение, как мы включаем российский финансовый и человеческий капитал за рубежом в итоги трансформации[32]. С точки зрения трансформации — какие издержки и потери страны и общества являлись неизбежными, а какие являются «чистыми издержками модели» трансформации.

Критерии успеха трансформации будут, по сути, меняться в отношении веса пяти предложенных индикаторов на каждом этапе. Со временем поворот к росту и установление формальных институтов демократии и рынка окажутся необходимыми, но недостаточными для характеристики состояния общества.

Разумеется, хочется привести еще пять-шесть важнейших показателей состояния экономики: по доминирующим неформальным институтам (коррупция и судебная система), по гражданскому обществу и демократии, — чтобы достаточно полно показать ситуацию в стране. Но предложенные здесь три индикатора (третий — пятый) достаточны для того, чтобы сказать, удалась ли трансформация для нынешних поколений, сложились ли основания для прогресса в рамках сложной конкуренции XXI века. По завершении «реконструкции» истории двух десятилетий можно будет подумать об интерпретации.

---

[32] Расчеты показывают, что 20—25% населения страны живет лучше, чем в советские времена // Уровень и образ жизни населения в России в 1989—2009 годах. М.: НИУ ВШЭ, 2011.

Собственность и контроль — 20 лет спустя (2011)[33]

Дебаты 2010—2011 гг. о характере будущих реформ в основном концентрируются вокруг наиболее очевидных проблем — экономический рост, бюджет, нефтяные цены, курс рубля; в социальной сфере — неравенство и коррупция. На этом фоне вопросы о собственности ушли на второй план. И тому есть несколько нетривиальных оснований. Частные собственники нервничают — любая дискуссия на эту тему способствует процессам перераспределения, огосударствлению. Любое обсуждение проблем собственности и корпоративного контроля в нашей стране небезопасно. Даже вопрос о коррупции с теоретической точки зрения носит намного более частный характер. А признание негативных итогов двадцатилетнего переходного периода могло бы поставить вопрос не об улучшении и «доработке», а о фундаментальных проблемах сложившихся институтов.

Незащищен и нелегитимен

Российский «Капитализм-два», сформированный за 20 лет, готов защищать себя от попыток радикальных изменений извне или изнутри. Политическая и финансовая элиты сосуществуют в сложной конфликтной среде, при запутанных правилах игры, различии целей кланов и групп. Но их объединяет необходимость поддержания своего положения в обществе и контроля над ситуацией. В отличие от других общественных групп, у правящей элиты всегда два набора целей: позитивные программы и собственная устойчивость[34]. Посторонним трудно понять, что стоит за многими решениями элит: долгосрочный расчет или предотвращение угроз собственной устойчивости.

История двадцати транзиционных лет, приватизации, искусственных банкротств, огосударствления и бесконечного рейдерства — то частного, то чиновничьего — показывает, что трансформация собственности была центральным элементом перехода от

[33] Григорьев Л. М. Собственность и контроль — 20 лет спустя // ЭКО. 2011. № 7.

[34] Григорьев Л. М. Элиты и средний класс // SPERO. 2010. № 13.

плана к рынку. Разумеется, без либерализации нет рынка, а без поддержания макроэкономической стабильности рыночная экономика работает «со скрипом». Но именно институты собственности, корпоративного контроля (не управления), устойчивость прав собственности и конкурентная организация рынка образуют ту систему, которая определяет характер рыночной экономики. Можно было прийти к этому выводу в начале пути, но институционализм как ведущее направление современной теории еще не получил тогда своих Нобелевских премий.

Разумеется, в условиях неопределенности приходится полагаться на инстинкт реформаторов и советы знатоков. Но инстинкт толкал к спешке, а «знатоки» извне были больше макроэкономистами с неоклассической верой в самоформирование адекватных институтов рынка. Автор в 2005 г. утверждал: «Российская программа осталась единственным и уникальным зигзагом истории, у которого теперь невозможно найти авторов. В сущности, проблема приватизации — это краткосрочное экстраординарное ослабление спецификации (старых) отношений при передаче новым собственникам с последующим ужесточением спецификации. При индивидуализированной приватизации многие факторы: условия передачи, цена, регуляторы, среда, конкуренция — удерживают собственников и менеджеров “в колее”. Если провести передачу прав владения вне адекватной среды и вне обязательств, то не видно способа сложить в разумные сроки те отношения корпоративного контроля, которые обеспечивают нормальное функционирование рынка»[35]. При официальном успехе в 1990-е гг. программа оказалась «сиротой», и было очень трудно «...уйти от мистической единственности российского трансформационного процесса. Из-за близости всей истории российские и зарубежные исследователи часто склонны анализировать не выбор, который делался участниками, и компромиссы, на которые они шли, а свойства и последствия процесса как единственно возможного и как бы подаренного нам богиней истории»[36].

На ранних стадиях реформ именно институтам собственности, утверждению прав собственности, их обеспечению и закреплению уделено было минимум внимания. Это было особенно опасно в стране, где институт частной собственности (в отличие от Цен-

[35] Проблемы собственности: от перестройки до передела // Пути России: двадцать лет перемен. — М.: МВШСЭН, 2005.

[36] Там же.

тральной Европы) никогда не был достаточно прочен и традиционен. Предположения о саморазвитии институтов, естественно, реализовались, но не в смысле самостоятельного их развития и приближения к англосаксонским (предпочтительно) или европейским типам и нормам. Они сформировались под неустойчивость среды, под отсутствие обязательств новых собственников, под низкую (и едва ли не снижающуюся) легитимность приобретения контроля и владения крупной собственностью.

На что повлияет бесконечный передел

Практически постановка вопроса о приватизации в процессе обсуждения различных программ в 2011 г. имеет несколько сравнительно самостоятельных аспектов — все их рассмотреть в одной статье трудно. Мы остановимся на нескольких: влияет ли новая приватизация на отношения собственности в стране, особенности российского капитализма (крупная собственность), характер корпоративного контроля и на что он влияет, воздействие на развитие финансового центра; выскажем, наконец, несколько соображений по практической реализации программы приватизации крупных предприятий.

Таблица 1

Доля частной собственности в транзиционных странах, 2000–2009 гг.

Страна	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Венгрия	80	80	80	80	80	80	80
Польша	70	75	75	75	75	75	75
Словакия	80	80	80	80	80	80	80
Эстония	75	80	80	80	80	80	80
Латвия	65	70	70	70	70	70	70
Литва	70	75	75	75	75	75	75
Болгария	70	75	75	75	75	75	75
Румыния	60	70	70	70	70	70	70
Россия	70	70	65	65	65	65	65
Украина	60	65	65	65	65	65	60

Источник: European Bank for Reconstruction and Development. Transition Reports.

Таблица 1 показывает, что доля частной собственности в России несколько меньше по сравнению с соседями и снижается в последние годы. В целом наличие секторов экономики со значительным присутствием государства в первые годы перехода от 70-летнего господства государственной экономики (и 60 лет планирования и коллективизации) не должно вызвать больших проблем. В России это может быть объяснено ее большим ОПК, рядом инфраструктурных отраслей, которые и в ЕС были приватизированы последними. Многие сложные технологические комплексы, переданные в случайные руки почти даром, просто выпали из производства, специфические производственные активы были утрачены.

В современной экономике могут конкурировать только вполне устойчивые компании с потенциально эффективными активами, финансовой базой и эффективным корпоративным контролем, который предпочтительно обеспечивается частным сектором или какой-то комбинацией собственников. В переходных экономиках соображения передачи предприятий в руки эффективных собственников должны бы преобладать над интересами бюджетов (во всех случаях и при всех обстоятельствах). В ряде стран, например в Польше, сохраняются государственные предприятия, которые в конкурентном окружении могут вести себя вполне «рыночно».

Критическим моментом в оценке ситуации является наличие устойчивых прав собственности, стабильного регулирования и особенно конкуренции. Долгосрочные цели собственников — поддержание высокой капитализации, стабильности бизнеса, дивидендов. Но для этого нужна уверенность в устойчивости основных параметров институциональной среды в долгосрочном плане. Это и есть основа корпоративного контроля — связующего звена между собственником и менеджментом. Только тогда собственники могут предъявлять требования к менеджменту — в части распределения доходов, инвестиционной и долговой политики, т. е. корпоративного управления.

Объявление «новой приватизации» как отличной от «старой» практически означает прощание с попытками защиты «последней-предыдущей». Приватизация 1990-х гг. осталась вне развернутого анализа и критики при широко распространенном мнении, что она не удалась и не дала желаемых результатов. Можно было бы ограничиться констатацией, что российская приватизация ока-

залась одним из наиболее слабых оснований в формирующейся институциональной базе нового общества. Непрочность прав собственности, незащищенность бизнеса, — таковы обычные оценки сегодняшней ситуации. Причину можно искать в текущем рейдерстве или ползучем огосударствлении бизнеса, что выглядит как бы новым явлением. Но проблема глубже: когда встает вопрос о путях дальнейшего развития страны, экономики и общества, то недостаточно констатировать общую неудовлетворенность. Необходимо напомнить, что лежит в основе сложившегося за 20 лет механизма хозяйствования, почему волны передела меняются по форме, инструментам и новым претендентам, но не прекращаются.

Первая особенность — масштабы программы приватизации на ближайшие годы достаточно невелики по сравнению с массой частной собственности в стране (65% национальных активов). Речь идет о десяти крупных компаниях и множестве малых ГУПов. Отметим, что разница в доле частного сектора — 65%, 70% и даже 80% — не столь существенна. Частные рентоориентированные предприятия ненамного отличаются от государственных. Увеличение поля частной собственности, рыночной экономики будет в большей степени зависеть от изменения среды и характера корпоративного контроля и конкуренции в целом, определяющих как внутренние цели и поведение предприятий, так и их взаимодействие со средой, чем от того или иного процента.

Второй аспект — это цели обсуждаемой приватизации: мы просто пополняем частный сектор или пытаемся изменить характер российского капитализма, корпоративный контроль в особенности? Основные черты российского капитализма — сверхконцентрация собственности (и миллионеров) и вытекающее из этого отсутствие массового распределения собственности среди представителей среднего класса. Этот вопрос, не решенный при начальной приватизации, и ныне не снят с повестки дня: некоторое количество игроков на бирже («клавишников») и держателей паев не влияют на поведение менеджмента компании — к «эффективным миноритариям» их не отнесешь. Широкие массы населения не признают такое положение вещей легитимным (для крупной собственности), и это нельзя считать совершенно безобидным[37].

[37] Российская приватизация и собственность: прошлое, настоящее и будущее // Господство закона в России. М., 2009.

Реально нет социальной силы, которая ставила бы вопрос о национализации. Но отсутствие легитимности толкает собственников в офшоры, а любые действия (налоговые или популистские) чиновников против крупных компаний не имеют серьезной поддержки в обществе. Более того, **именно отсутствие миллионов держателей акций, рассчитывающих на повышение курсов и дивиденды, делает жителей страны безразличными к тому, кто и как руководит крупными частными (и государственными) компаниями. А эта тема — едва ли не основная в массовой деловой прессе на Западе.**

Длительное господство квазискрытых частных собственников (явный хозяин за ширмой номинальных владельцев) и офшорный характер номинальных владельцев делают Россию, видимо, **единственной страной с доминированием номинальной иностранной собственности[38]. Бизнес вынужден «про запас» создавать резервы надежной и легальной собственности на Западе с тем, чтобы в случае «экспроприации» не остаться ни с чем.**

Специфика рыночного хозяйства в том, что его механизмы призваны обслуживать бизнесменов и перемещать легальные средства из мест, где их не употребляют в дело, туда, где их ждут и защищают. Переводы среднего бизнеса за рубеж в 2010—2011 гг. (часто по «миллиону» у. е.) — характерный знак недоверия к правовому режиму. Создалась необычная для мира финансовая система «с двумя легкими»: у фирмы ликвидные активы как внутри страны, так и снаружи. Заметим, что эта ситуация укрепляет возможности зарубежного заимствования в долг (есть залоговые активы), но при этом ограничивает возможности проведения кредитно-денежной политики и регулирования со стороны ЦБ (теория такого положения не учитывает).

Следует сознавать, что с экономической точки зрения утечка инвестируемых капиталов из страны — это сокращение нормы накопления и вывоз сбережений, не находящих себе применения внутри страны по причинам неустойчивости прав собственности.

---

[38] Это особенно заметный фактор — вместо борьбы за права собственности в России новые хозяева переводят номинальные владения в офшоры в массовом порядке. Перепродажи российских активов идут за границей, IPO — на западных биржах, в большинстве контрактов предполагается арбитраж Стокгольмского и иных западных судов: так надежнее для партнеров.

Страна недавнего «развитого социализма» создала колонию зарубежных собственников с огромными состояниями примерно за то же время, что арабский Восток освоил столицы и курорты стран ОЭСР после повышения цен на нефть в середине 1970-х гг. В рамках приватизации возникали и возникают скрытые соучастники, которые являются претендентами (за «услуги» при приватизации или в рамках деятельности) на часть дохода. Если эти представители местной администрации или правоохранительных органов (что распространено) оформляют (на родственников) свое участие в бизнесе, то это можно считать достижением — в смысле легализации участия и претензии на доход. Конечно, с моральной точки зрения это спорно, но **для экономики всякая легализация лучше нелегального контроля.** Большой объем требований на доход от различных неформальных соучастников контроля вместе с коррупцией является способом перераспределения чистого дохода фирм и граждан: от инвестиций (или сбережений в финансовой системе) к потреблению «третьих лиц» и снижает норму накопления страны[39]. **От нелегальных поборов с бизнеса нет способа избавиться вне широкой программы борьбы с преступностью, которая, судя по американскому опыту, занимает годы, если не поколения.**

Общественное внимание более всего привлекает неустойчивость прав собственности как малых, так и крупных фирм. Постоянные попытки захвата собственности с помощью налоговых органов, часто даже судов, вызывают неконтролируемое бегство капиталов[40]. Неустойчивость прав собственности ведет также к снижению горизонта планирования при инвестировании, сокращая долгосрочные, рискованные или низкорентабельные проекты, но к ним относится огромная доля инфраструктурных проектов. И в общем при размерах России дороги и жилье, трубы и сети не должны бы быть «высокорентабельными» — дороговато станет. Параллельно в проекты закладывается более высокая норма прибыли, чтобы они окупились за более короткие сроки. Норма

---

[39] См.: Григорьев Л. М., Овчинников М.А. Коррупция и развитие. М.: ТЭИС, 2008.

[40] См.: Григорьев Л. М., Курдин А. А. Уголовное преследование экономической преступности и экономическая активность // Концепция модернизации уголовного законодательства в экономической сфере. М.: Либеральная миссия, 2010.

прибыли в нашей стране должна быть достаточно велика, чтобы удовлетворить больше претендентов, нежели на Западе: скрытые «соучастники в прибылях», резервные капиталы на борьбу за активы (судебные и иные) и страховые средства (все чаще — вторая фирма) на Западе. Вместо концентрации ресурсов страны на восстановление, реструктуризацию и развитие бизнес занят самострахованием, географическим распределением рисков.

Бесконечный передел активов прошел несколько стадий: первичная приватизация, банкротства, потом рейдерство и захват представителями власти (целиком или долей). На каждой стадии эксперты находят заинтересованные группы, специфические механизмы и т. д. Но суть проблемы лежит в слабости прав собственности в принципе и в ощущении нелегитимности многих состояний и контроля крупных активов. Отсюда проистекает такая форма защиты собственности, активов, как офшорный контроль. В Китае подобное наблюдалось на ранней стадии модернизации, во второй половине 1980-х и 1990-х гг. Там шла «карусель» вывоза внутренних средств в Гонконг и обратно для инвестирования в Китай в качестве иностранных средств.

Все должно иметь пределы — устоявшийся капитализм эффективен (ради чего и проводились реформы 1990-х) именно при долгосрочном решении бизнесом проблем на микроуровне. В противном случае бизнес занят выживанием, перекладывая на общество, государство и бюджет решение экономических проблем страны. В нынешней ситуации борьба с коррупцией и ограничение давления на бизнес — это некий несложный договор, через который прошла европейская цивилизация. Суть договора — в том, что бизнес решает свои проблемы и платит за устойчивость института собственности от посягательств извне и изнутри: ранее требовалась защита от экспроприации левыми и всяких неправедных методов, используемых мошенниками, менеджерами-узурпаторами и т. д. В странах с рынком и демократией это естественное состояние, оно постоянно корректируется законодателем для обеспечения справедливой игры для всех участников.

Цели приватизации и эффективность бизнеса

Проблема следующего этапа развития отношений собственности — обеспечить их устойчивость не ради справедливости, а ради эффективности. Предприниматель, рискуя своими вложениями,

обеспечивает инвестирование в модернизацию, причем постоянно и повсеместно. Такой ресурс инноваций и выхода страны на постиндустриальное развитие мы используем слабо, и по некоторым признакам, включая жалобы и поведение самих бизнесменов (особенно в форме вывоза капитала), ситуация ухудшается. Усиление рентоориентированного поведения чиновников, отход бизнеса от риска сложных долгосрочных проектов — это те факторы, которые веками тормозили развитие Испании и Латинской Америки[41]. Эти страны их преодолевают вслед за Северной Америкой и Европой. Это изученная и понятная проблема — здесь придется терпеть и исправлять институты рынка и собственности, чтобы избежать застоя и новой перетряски.

Среди важных аспектов приватизации выделяется связь собственности и развития акционерного капитала, биржи и — на языке текущего момента — Московского финансового центра (МФЦ). Ситуация сложная: в стремлении как-то стабилизировать отношения собственности в 1990-х гг. была применена крайне редкая схема обязательного и всеобщего «блокирующего» пакета. Проблемы такой «экзотики» выявились еще во время подъема 2000-х гг., когда основные держатели акций бросились скупать у миноритариев акции до уровня пакета в 75% — как из соображений свободы рук собственника по принятию важных решений, так и для слияний и поглощений в особенности. Так что новые более высокие доходы во время подъема снова ушли из инвестиционных ресурсов компаний к миноритариям. Видимо, это было одной из причин медленного роста нормы накопления в 2000—2008 гг. Нами отмена «блокировки» предлагалась еще в 2003 г.[42]

Стремление к блокирующему пакету создает ситуацию крайне малого «free float» акций — потенциально до 25%, поскольку остальные удерживаются для корпоративного контроля. Конечно, в жизни все не так жестко, но очень высокая доля акций, необходимая для полного контроля над компанией, ограничивает выпуск акций, ликвидность бирж. Для сравнения обратимся к таблице 2: в континентальном варианте первые голосующие пакеты варьи-

---

[41] См.: Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: Олимп-Бизнес, 2004.

[42] Григорьев Л.М., Гурвич Е.Т., Саватюгин А.Л. Финансовая система и экономическое развитие // МЭиМО. 2003. № 7.

руют в пределах 45—55% (исключение во Франции может быть связано с малой выборкой). В англосаксонском варианте первый пакет падает примерно до 14% (кроме гигантов с еще меньшим порядком). Зато возрастает роль второго и третьего пакетов, которые в ряде случае и в Европе могут играть заметную роль. Конечно, наша страна — не Альбион, но надо ли нам столь заботиться о держателях вторых пакетов 1990-х гг.?

Таблица 2

Распределение голосующих пакетов в акционерных компаниях развитых стран в 1990-х гг., %

Страна	Кол-во компаний	1-й голосующий блок			2-й блок		3-й блок	
		мин.	средн.	макс.	средн.	макс.	средн.	макс.
Австрия	50	10,0	54,1	100	7,8	34,0	2,6	21,0
Бельгия	140	8,4	55,9	99,8	10,3	44,3	4,5	18,3
Германия	372	0	49,6	100	2,9	45,2	0,6	32,0
Испания	193	5,0	40,1	98,0	10,5	36,1	3,5	24,3
Италия	214	2,1	52,3	100	7,7	34,0	3,5	26,4
Нидерланды	137	0	42,8	99,9	11,4	58,5	4,0	44,9
Франция	40	0	29,4	72,7	6,4	19,7	3,0	8,5
Швеция	304	1,6	37,6	93,4	11,2	41,2	5,6	27,9
В среднем	—	—	45,2	95,5	8,5	39,1	3,4	25,4
Великобритания	207	3,4	14,4	78,9	7,3	26,3	6,0	25,7
США—NYSE	1309	0	8,5	92,9	3,7	40,1	1,8	25.0
США—NASDAQ	2831	0	13,0	99,5	5,7	48,8	3,0	24,1

Источник: The Control of Corporate Europe, Oxford, 2001. P. 318, Table AIII. 1.

В любом случае акции в огромной массе распылены (особенно в США и Англии), что оставляет больше простора финансовым рынкам. Больше оборот — больше надежность цены акций, больше внимания акционеров к управлению компанией. Вполне понятно, что три англосаксонские биржи контролируют порядка двух третей и более оборота двух американских бирж и Лондон-

ской биржи[43]. Так что этот элемент корпоративного контроля выглядит — наряду с пробками на дорогах — также препятствием для развития МФЦ.

В принципе реформаторам финансового сектора следует вспомнить, что в любом кредите всегда две стороны (особенно это заметно во время кризиса). Нельзя реформировать отношения собственности без влияния на банки, биржу и прочие институты. Но и финансовый сектор нельзя реформировать, игнорируя характер корпоративного контроля у заемщиков в реальном секторе. В частности, многие институты в стране строились под англосаксонскую традицию, достаточно либерально. Но тогда надо решить, хотим ли мы европейский тип контроля (в общем — 50%+1!) или англосаксонский (14%+7%+6%)[44]. Над этой проблемой надо по крайней мере задуматься и вспомнить, зачем вводили блокпакет, установить его роль сейчас и возможные аспекты и проблемы при отмене. Без этого серьезный финансовый центр создать будет трудно, хотя это — не единственное препятствие.

Есть еще и чисто практическая проблема данного периода — как приватизировать конкретный набор предприятий (десять крупных и пара тысяч мелких ГУПов). Но в принципе разработка такой программы продажи госпредприятий обычна для министерств и ведомств — рутинная консультационная работа банкиров, юристов и экономистов за 2—5% стоимости проданного. Не видно никакой сложности в прикладном плане, кроме того, ясно, что любые варианты не решат общей системной проблемы. Такая логика включения этих проблем в Программу правительства РФ понятна — нужны средства в бюджет. Правда, намечены и иные прикладные цели приватизации, но часто необходим выбор — одновременно они не решаются.

Например, потребность в привлечении внебюджетных инвестиций в развитие акционерных обществ на основе новых технологий носит конфликтный характер с увеличением доходов бюджета. А улучшения корпоративного управления следуют за

---

[43] Григорьев Л., Салихов М. Место и роль США в международной финансовой системе // США в поисках ответов на вызовы XXI века / Под ред. Э. В. Кириченко. М.: ИМЭМО РАН, 2010.

[44] Для полной ясности введем абсурдный пример: запрет биржи при англосаксонском владении акциями. Но англосаксонская биржа вряд ли совместима с блокирующим пакетом.

корпоративным контролем, а не происходят самостоятельно. Сокращение государственного сектора экономики полезно в целях развития и стимулирования инновационных инициатив частных инвесторов. Правительственная программа такого ограниченного размера не может повлиять на социально-экономическое развитие и модернизацию — она не затрагивает основного объема собственности в стране, не влияет на характер корпоративного управления как в частных, так и в государственных компаниях. **Проблема в том, чтобы изменить поведение всех больших компаний.** Институт независимых директоров может быть укреплен для этой цели, однако тогда он должен быть защищенным, но контролируемым «экс пост».

Соображение, что максимизация доходов — не единственная цель приватизации, выглядит разумно, но важнее было бы оценить ситуацию в стране в целом и в сфере управления собственностью. Важно на этом этапе не просто «дозволить прагматизм», а определить приоритеты правительственной программы: доходы Минфина, качество управления и инвестиции после приватизации, социальные аспекты и прочее. Вероятно, все эти цели по-разному будут поставлены для каждого из крупных предприятий (табл. 3). В одних случаях — это доходы компаний для инвестирования (привязанные к проектам), причем это могут быть и облигации, а в других — доходы бюджета.

Схемы приватизации десяти больших фирм заведомо различны и должны строиться под цели. Нужно продумать пункт о реальном контроле фирм, особенно частично приватизируемых (менеджмент, региональные власти и т. д.). Главный вопрос — готово ли государство (министерство) идти на конфликт с укоренившимися «принципиальными агентами» (нет проблемы выяснить ситуацию для десятка фирм) ради максимизации дохода или ужесточения инвестиционных требований. Если нет необходимости максимизации дохода (цена на нефть растет), лучше сосредоточиться на инвестиционной программе после приватизации — здесь стоит ввести жесткие правила. Надо учесть опыт приватизации энергомощностей РАО ЕЭС, где возникли серьезные проблемы именно при инвестировании.

Повышение эффективности после приватизации потребует решений прикладных и прагматичных — вряд ли можно написать правила для всех предприятий. Выбор приоритетов — доход или

устойчивое существование малых ГУПов — это вопрос оценки их значимости. Приватизировать их без всякого анализа деятельности будет заведомой ошибкой в значительной доле случаев (по развитию). Кстати, вряд ли там получишь что-то заметное в бюджет.

Таблица 3

Крупнейшие потенциально приватизируемые компании и банки

Компания	Приватизируемая доля, %
Банк ВТБ	75,5
«Совкомфлот»	100
«Объединенная зерновая компания»	100
«Федеральная сетевая компания ЕЭС»	79,11
Сбербанк России	57,58
Нефтяная компания «Роснефть»	75,1
«РусГидро»	57,9
Россельхозбанк	100
«Росагролизинг»	99,9
РЖД	100

В конце 2007 г. федеральные и региональные власти контролировали примерно 40% рыночной капитализации российского фондового рынка по сравнению с 24% в 2004 г. (данные компании «Тройка Диалог», 2008 г.). К началу 2008 г. «глубина концентрации собственности» в руках государства (в рамках базы «Эксперт 400») составила порядка 40—45%, в 2009 г. этот показатель оценивался различными экспертами уже на уровне 50%. По экспертным оценкам, доля государства в экономике России возросла как в результате действий компаний смешанного сектора на рынке корпоративного контроля, так и вследствие косвенных антикризисных мер государства.

Наконец, с точки зрения максимизации дохода и эффекта необходимо не общественное обсуждение, а закрытая работа специальной комиссии. Большинство крупных компаний в списке останется под контролем государства — фактически там может идти

речь о привлечении дополнительных средств в капитал. Хотя для инвестиций можно было выпустить облигации — в частности, конвертируемые в акции через определенный срок. Всякая публичность приведет к соответствующей реакции как текущих собственников и участников, так и потенциальных покупателей. Больше гласности — меньше доходов Минфина.

Можно воспользоваться приватизацией как поводом и вернуться к оценке состояния и качества собственности, корпоративного контроля в стране. В перспективе, как мы видим, должны измениться роль и значение, соотношение крупной — частной и государственной, малой и иностранной собственности. Кто какие задачи модернизации решает, на какие средства, с какими стимулами?! Как мы видим будущую структуру собственности и капитализации (эти вопросы активно обсуждались до глобального кризиса)? Есть у российских граждан шанс на массовую акционерную собственность?

В целом приватизация сама по себе хорошая основа для постановки проблем «модернизации» отношений собственности в стране до того типа, который работает в ЕС и Латинской Америке, Азии — странах с высокими нормами накопления и работоспособным частным финансовым сектором.

Спрос элит на право: «эффект трамвая» (2012)[45]

Под «эффектом трамвая» в обыденной жизни мы понимаем общеизвестную ситуацию, когда толпа ожидающих пытается задержать отъезжающий трамвай и протиснуться в его двери. Но как только человек из очереди проникает внутрь, его объективное положение и субъективное ощущение резко меняются. Теперь он надеется на скорое закрытие дверей и отъезд трамвая от остановки. В ряде случаев пассажиры начинают торопить водителя: мол, всех не дождетесь, закрывайте двери и поехали[46]. Глубокое различие в интересах одних и тех же субъектов в зависимости от того, где они находятся — вне или внутри трамвая, представляется возможной моделью оценки своего положения группами интересов, в том числе новой элитой, а также спроса элит на право.

Веками — в широком смысле слова — спрос на право формировался в практической деятельности человечества. Мы не будем рассматривать в этой работе, как складываются общественные отношения и как общественный договор реализуется через сложную эволюцию законов, неформальных отношений, нарушений и реорганизаций. Достаточно констатировать, что для развитого демократического общества господство закона естественно и навязывается всей системой принуждения. В этих условиях закон изменяется в процессе политической конкуренции, и выигрывает тот, кто в состоянии победить на выборах или в суде. Нарушителя законов, особенно базисных, эффективно карают по мере выявления и поимки: вспомним недавнее дело Б. Мэдоффа о создании крупнейшей в истории США финансовой пирамиды, что привело к убыткам свыше 50 млрд долларов.

При обсуждении законодательства в демократическом процессе обычно идет борьба за изменения, выгодные тем или иным группам интересов. Победители решают свои проблемы, создавая правила для всех, включая себя. Другими словами, их выигрыш в данной конкурентной ситуации приемлем для осталь-

[45] Григорьев Л. М. Спрос элит на право: «эффект трамвая» // Вопросы экономики. 2012. № 6. С. 1—15.

[46] Это можно наблюдать в Москве на любой трамвайной остановке.

ных как общее правило. В мусульманских обществах, например, нарушение действия обычных демократических конституций, коррупция приводят к спросу на шариатское право со стороны широких масс бедноты, поскольку оно дает надежду на справедливость.

Это подчеркивает важность постановки вопроса: кто предъявляет спрос на право, какой социальный слой? Вряд ли можно сомневаться во всеобщем спросе на действенность уголовного законодательства, но даже трактовки подходов к праву бюрократии и бизнеса в России весьма различаются[47]. Различие интересов определяет спрос на специфические положения права. И при устоявшейся системе его институтов (формальных и неформальных) мы имеем дело не со спросом вообще и не на право вообще, а со спросом групп интересов на его специфические элементы.

Эти общие положения выступают исходным пунктом любого анализа права, в том числе с точки зрения его соответствия общественным интересам, т. е. взвешенного по фактической переговорной силе различных групп влияния. Наша задача находится на пересечении двух проблем, каждая из которых сложна сама по себе. Первая — роль элит в спросе на право, а вторая — формирование такого спроса в периоды глубоких общественных трансформаций.

Элиты и спрос на право

При рассмотрении спроса элит на право мы полагаем, что речь идет не о вопросе политологии, а о фундаментальной проблеме политэкономии. Сужение рамок исследования — субъекта спроса на право — до элиты не упрощает нашу задачу по нескольким причинам.

Во-первых, композиция конкретной элиты не всегда ясна, поэтому актуален вопрос о достижении консенсуса среди ее групп. Во-вторых, интересы элиты необязательно устойчивы и могут (как и у других групп и слоев) эволюционировать со временем. В-третьих, часто неочевидны способ и процесс воспроизводства элиты при различных условиях, что особенно важно для «эффекта трамвая».

---

[47] См.: Верховенство права и проблемы его обеспечения в правоохранительной практике. 2-е изд. / Под ред. В. М. Жуйкова, А. Г. Федотова, Е. В. Новиковой и др. М.: Статут, 2010.

Для целей данной работы мы ограничим задачу исследования проблемой собственности и спроса властвующей (правящей) элиты на устойчивое право в этой сфере[48]. Такую элиту мы понимаем, по Р. Миллсу, как объединение политической и финансовой элит. Под последней мы имеем в виду верхний слой высшего класса, где принимают важнейшие экономические решения и сохраняют прямой или косвенный контроль над основными активами (с учетом коллективных форм владения и дисперсии собственности).

При таких упрощениях главный вопрос — единство элиты в постановке проблемы права, его устойчивости, качества и верховенства. Расколотая элита не может эффективно реализовывать позитивные программы, поскольку находится (в виде отдельных групп) в состоянии борьбы за свое существование. Здесь мы исходим из простой идеи, что элита в отличие от всех (или большинства) других групп не только имеет некую позитивную программу, но и одновременно озабочена сохранением своего положения, анализирует влияние изменений в институтах или политике на свое доминирующее положение и соотношение позиций элитных групп.

Важнейший прикладной вывод в связи с этой двойственностью состоит в том, что элиты в принципе не функционируют на базе чистой рациональности. Они вынуждены (заинтересованы) постоянно контролировать воздействие происходящих событий и предлагаемых законов на свое положение. Изменение положения других слоев при переменах в правовой среде носит обезличенный характер, часто не вполне очевидный для объектов действия закона. Многие общественные слои лишены возможности адекватно анализировать динамику ситуации, предвидеть события и их последствия. Напротив, элиты отлично (в смысле не точности оценок, а внимания и улавливания контекста) понимают ситуацию, располагают средствами ее мониторинга, анализа, воздействия и предотвращения нежелательных последствий.

Отметим важный аспект эволюции интересов элиты, связанный с закреплением контроля, предотвращением конфликтов по коренным вопросам прав собственности. Одно дело — борьба за собственность, иное — ее легитимация. Как во всяком сообществе,

[48] См.: Higley J., Burton M. Elite Foundations of Liberal Democracy. N. Y.: Rowman & Littlefield, 2006.

ключевой вопрос — правила воспроизводства элиты. В устоявшихся демократиях эта проблема не всегда решалась так просто, как в недавнем прошлом. Рузвельтовские поправки в законы о наследовании обусловили огромные изменения в характере воспроизводства финансовой элиты. В последнее десятилетие в странах с развитой рыночной экономикой критика корпоративного менеджмента, чрезмерных бонусов, недостаточной ответственности собственников и менеджмента компаний привела как к судебным процессам, так и к резкому ужесточению регулирования и надзора. Под давлением политической элиты и гражданского общества положение финансовой элиты заметно (хотя не коренным образом) меняется. Но правила наследования, банкротства, слияний и поглощений, контроля и его смены, во всяком случае пока, не претерпевают системных изменений.

Обращаясь к истории, столь популярной в последнее время у экономистов, можно сказать, что если правящая элита утрачивает контроль над обществом и собственностью (из-за проигранных войн, революций), то возникает вопрос о правилах перераспределения (захвата) собственности, признания контроля и права распоряжения, открывающих путь к пользованию и владению ею. Исторические примеры и подход М. Олсона указывают на важность проблемы перехода от исходного хаоса отношений собственности и неустойчивости форм, масштабов и норм изъятия текущего дохода производителей к стационарной эксплуатации ресурсов[49]. Видимо, можно выделить повторяемость (при гигантском фактическом разнообразии) нескольких взаимосвязанных шагов: захват права собственности на ресурс (в случае «блуждающего бандита» это само по себе единственное и достаточное условие его использования); закрепление контроля над собственностью на ресурс; легитимация контроля (владения); переход к стационарному контролю и распоряжению на базе легитимного владения ресурсом.

---

[49] «При анархии нескоординированное конкурентное воровство „блуждающих бандитов“ подрывает стимулы к инвестированию и производству, в результате мало что остается как населению, так и бандитам. Обеим сторонам будет лучше, если бандит утвердится в качестве диктатора — „стационарного бандита“, который монополизирует и упорядочит воровство, придав ему форму налогов» (Olson M. Dictatorship, Democracy, and Development // American Political Science Review. 1993. Vol. 87, № 3. P. 567).

Создание институтов в периоды глубоких общественных трансформаций

Исторически мы знаем масштабные случаи привнесения извне правовых систем в новые государства и континенты. Норманнское завоевание Англии в XI веке изменило систему права, оказав огромное влияние на весь мир. Монгольские и турецкие завоевания сопровождались установлением новых сводов законов, а колонизация Америки и территорий на других континентах — привнесением английского и испанского права. Эти случаи, конечно, в некотором смысле более простые: победитель устанавливает свои правила игры. Освобождение крестьян в 1861 г. в России — тоже часть исторического опыта. Нечто подобное, хотя с меньшими изменениями базовых институтов, мы наблюдали после Второй мировой войны в Японии и Германии, потом — в Южной Корее. В них происходили масштабная пересадка англосаксонских элементов, дробление собственности и т. п. Но все же японская и немецкая культуры в совокупности с исторически унаследованными институтами породили гибриды, адаптированные к условиям этих стран. Отсюда система больших японских и корейских (патерналистских) компаний, покоряющих мир, отсюда специальные фонды поддержки партий (штифтунги) в Германии и др. Гибридизация происходит, видимо, при взаимодействии двух «сильных» систем институтов. Пример создания заново института собственности в радикальном варианте показал, пожалуй, советский режим с его плановой экономикой в ходе социалистического эксперимента, начиная от Октябрьской революции 1917 г. до распада СССР в 1991 г. Обобществление доходов в Китае имело глубокие исторические корни и не столь отличалось от предыдущего режима.

Во всех этих случаях новые системы конструировал «реформатор», под которым мы понимаем группу лиц или некий орган (обычно по сути неформальный), который вырабатывает систему новых институтов от имени новой власти. Новая власть — по логической цепочке — это либо колониальная администрация плюс некие деятели, обеспечивающие учет местных прежних институтов, либо представители новой элиты, формирующие для себя и общества систему новых формальных институтов. До известной степени «реформатор» выбраковывает старые институты, формирует новые и пытается добиться их системного соответствия, сознательно

(в лучшем случае) или бессознательно[50]. Отметим, что «реформатор» как группа лиц, работающих над содержанием реформ, относится скорее к интеллектуальной элите. Он редко сам обладает легитимностью принятия решений при выборе институтов (хотя такие короткие периоды в отдельных странах могут быть и были) — это прерогатива новой, возникающей «из пены трансформации» властной элиты. Но «реформатор» не может сам решить комплексный вопрос об институтах, и в нашем представлении он расщепляется на агента-реформатора, видимого, гласного, и «принципала» — субъекта или группу, участвующую в процессе принятия решений. Отметим, что на старте реформ начальные решения (о характере институтов, приватизации, либерализации и т. п.) носят волевой характер. Еще нет закона, по которому можно принять легитимные решения, — революционеры (или победители в войне) принимают «насильственное» (не по методам, а по сути) решение, каким будет общество и как будет трансформироваться собственность.

Проблема институционального проектирования при трансформации — важный элемент всякой реформы. Для наблюдателя она может проводиться бессистемно, что повышает ее социальные издержки, порождает колебания в формулировании цели, ломку методов, несоответствие фактических результатов ожидаемым и пр.[51] В трансформационные периоды институты возникают под воздействием как практической коммерческой деятельности экономических агентов, так и активности «реформатора». Мы уже отмечали, что нет вакуума в институциональном проектировании снизу, абсорбции (см. ниже точку зрения С. Пейовича) опыта институтами, т. е. не может быть перерыва в создании институтов до их закрепления в правовых актах[52].

---

[50] Степень осознания реформаторами смысла и конечной цели своей деятельности, сути институционального проектирования, его инструментов, социальных издержек и социальной ответственности — предмет отдельного исследования, как исторического, так и теоретического. Его суть сводится к ответу на вопрос: знал ли «реформатор» изначально о социальных издержках и побочных эффектах своей деятельности, вероятности провала и пр., а если нет, то на чем основывал свои действия?

[51] См.: Тамбовцев В. Теоретические основы институционального проектирования // Вопросы экономики. 1997. № 3.

[52] Григорьев Л. М. Возникновение институтов: интересы и мера успеха в процессе трансформации // Пути России. Историзация социального опыта. М.: НЛО, 2012.

В своей работе «Элементы теории реформ» академик В. М. Полтерович справедливо констатирует, что «накопление, казалось бы, положительных изменений может привести к неэффективной институциональной конструкции... Второй тип траекторий возникает в результате целенаправленного институционального строительства, он характерен для реформ, проводимых организациями, и в частности государством». Было бы полезно еще раз обсудить вопрос, откуда организации могут знать предпочтительный путь проектирования. Но, как заключает автор, «естественный отбор и реформы дополняют друг друга»[53]. Отметим, что субъект реформы остается немного размытым, но вполне благонамеренным.

Мы предлагаем довольно простой тезис. Конечный отбор (селекцию) институтов реальной жизни как при естественном отборе для закрепления в правовой системе при трансформации, так и при проектируемой реформе осуществляет «реформатор». Независимо от формы своей организации — конституционная комиссия, «рабочий центр» или группа советников, этот орган фильтрует все (все свои!) знания об институтах в окружающем мире, вырабатывает решения и представляет их «принципалу» как представителю реальной власти на момент принятия решений.

С нашей точки зрения, «захват власти» той или иной элитой происходит достаточно рано (как при оккупации в истории), чтобы и проектирование, и отбор внешнего опыта, и анализ собственной практики осуществлялись с учетом «вкусов и интересов» новой правящей элиты. Она может быть слабой и невежественной или вполне сильной и целеустремленной (всякое бывало), но обычно достаточно умна, чтобы оценить свои интересы и предпочтения на коротком горизонте. Разумеется, новая власть (элита) так или иначе именует их общественным благом и целями развития, независимо от того, верит ли она сама в это (что трудно проверить современникам) и действительно ли знает пути достижения столь важных и долгосрочных целей. Свои интересы элита понимает всегда!

«Реформатор» в нашем смысле — это функция (во многом постоянная до завершения реформ), выполняемая агентом власти, а не сама власть (он осуществляет процесс выработки решений, во многом определяет выбор типа создаваемых институтов, коррек-

[53] Полтерович В. М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007. С. 54—55.

тирует проводимую политику, оценивает ее результаты). Решающий выбор должны сделать те, кто представляет реальную власть — «принципала», как, например, Александр II визави Комиссии по реформе крепостного права[54]. Данный момент, на наш взгляд, часто упускают при анализе процесса трансформации на постсоветском пространстве, где реформаторам, по сути, вменяется, что они действовали в неких (довольно общих) интересах общества и формирования рыночной экономики и демократии. На лозунгах во всех постсоветских странах было написано именно это, но там совершались разные действия, формировались различные институты и были получены нередко противоположные результаты.

Принятие элитой трансформирующегося общества тех или иных положений — процесс сложный. Забегая вперед, напомним, что всякая элита сама состоит из кланов и групп. Отношения между политической и финансовой (собственники) элитами редко бывают простыми, за исключением их совпадения в лице мистера Дарси у Джейн Остин. Конфликты между элитами резко усложняют формулирование целей реформ и их методов, создание системы политических сдержек и противовесов, учет интересов собственников в долгосрочном периоде и т. д.[55] Эта проблема сравнительно недавно (в 1980-е гг.) нашла свое отражение в научной литературе как «договоренности (settlements) элит»[56].

О легитимности собственности

Легитимность собственности дает основания для инвестирования и устойчивого развития экономики. Вопрос легитимации контроля и собственности можно считать ключевым с точки зрения завершения любого масштабного трансформационного процесса, включающего изменение всей системы собственности или системную смену собственников. Задача трансформации — создать поли-

---

[54] См.: Гаман-Голутвина О. В. Политические элиты в России: вехи исторической эволюции. М.: Росспэн, 2006.

[55] См.: Гаман-Голутвина О. В. Взаимодействие политических и экономических элит России: историческая ретроспектива и современное состояние // Вестник Фонда развития политического центризма: Россия в условиях трансформаций (историко-политологический семинар). ФРПЦ. 2001. № 10. С. 38—47.

[56] Burton M. G., Higley J. Elite Settlements // American Sociological Review. 1987. Vol. 52, № 3. P. 295—307.

тические и экономические институты, обеспечивающие не просто некий экономический рост, а динамичное развитие, конкурентоспособность институтов в современном высококонкурентном мире. Естественно, в общем случае элита будет стремиться легитимировать, закрепить на практике и в законе систему институтов, которая ее устраивает на данный момент, но может как стимулировать, так и тормозить развитие. Причем это связано с возможным оппортунистическим поведением элит (или кланов властвующей элиты), защищающих свое положение.

Разнонаправленность двух векторов интересов элит — реализация позитивной программы и сохранение своего доминирующего положения — может проявиться если не в прямом конфликте, то в его угрозе в будущем. Как следствие, возникают задержки при проведении реформ из--за попыток кланов просчитать или скорректировать обсуждаемые меры или законы, чтобы минимизировать или снять будущие угрозы. Затягивание решений в области реформирования институтов может создать дополнительные проблемы для институциональной системы и снизить потенциал развития страны.

Еще одна сложная проблема, которая затрудняет обеспечение устойчивости прав и поддержку элитами правового государства, — масштабный пересмотр отношений собственности при революциях и трансформациях. Колоссальные выгоды захвата собственности перевешивают как моральные нормы, так и интересы развития. Совпадение интересов элит и экономического развития на ранних стадиях трансформации надо доказывать отдельно, причем на каждой стадии заново. Дело в том, что это не длительный исторический процесс формирования отношений собственности и распределения — теперь агенты хорошо информированы, понимают свои цели, а главное, ограниченность периода «открытых активов», т. е. широких возможностей для их захвата.

Дж. Бьюкенен изложил исходную проблему формирования прав собственности следующим образом: «Все это можно назвать действительной базой для возникновения прав собственности. Обе стороны принимают соглашение о распределении прав, которое в себе несет дополнительное соглашение о том, что индивиды будут действовать, не нарушая условий. Таким образом, обе стороны могут уменьшить свои личные усилия по захвату и защите; в конце концов, полная стоимость блага X может быть получена без затрат. Соглашение по правам двух сторон представляет собой договорную

интернализацию внешних эффектов, существовавших в додоговорном состоянии. Особое распределение прав, которое появляется при первом „прыжке“ из анархии, прямо связано с относительной возможностью распоряжаться благами и относительной свободой поведения отдельных людей в существовавшем прежде естественном состоянии»[57]. Картина трансформации института собственности и самой собственности, конечно, совершенно иная. Более того, трудно провести границу между общественными элементами, которые создавали правила и использовали их при приватизации[58].

Д. Бромли ввел понятия товарной и институциональной трансакции. Вторая подразумевает действия, направленные на изменение «правил игры», а не на обмен товарами в рамках существующих правил[59]. Представляется продуктивным исследовать (в будущем) процесс формирования институтов рынка и частной собственности с этой стороны. Новые отношения собственности и ее распределение в наше время не могут возникнуть из простых отношений, проб и ошибок, легитимации скачка из хаоса. Здесь речь идет о «реформаторе», выражающем интересы «принципала», который мог санкционировать создание правил передачи и пользования собственностью. Можно допустить, что ни тот ни другой не сознавали последствий их введения на протяженном временном горизонте, но у этой проблемы есть два аспекта.

Во-первых, в России «принципал» (который диктовал направления реформ при переходе власти) вполне понимал свою стартовую цель — сформировать элиту собственников — и санкционировал создание правил именно с учетом приоритета данной цели (в других странах формулировались иные цели)[60]. Во-вторых, как

---

[57] Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Дж. Бьюкенен. Соч. Т. 1 / Фонд экономической инициативы; гл. ред. кол.: Р. М. Нуреев и др. М.: Таурус Альфа, 1997. Гл. 2.

[58] Напомним, что в России в отличие от стран Центральной и Восточной Европы продолжаются споры о политическом характере приватизации, но практически не было судебных процессов о нарушении ее правил, конфликте интересов, манипулировании стоимостью и других типичных проблемах приватизации, хотя было приватизировано 50—60 тыс. предприятий.

[59] Bromley D. Economic Interests and Institutions: The Conceptual Foundations of Public Policy. N. Y.: Blackwell, 1989.

[60] Мы сознаем, что используем термин «принципал» из смежной области — в теории правила отражают характеристики действующих лиц с точки зрения информированности и правомочий (в том числе права первого хода).

«реформатор», так и «принципал» имели все необходимые ресурсы, чтобы на каждом этапе осознавать последствия своей деятельности и вносить коррективы при желании и необходимости. Соответствующая тематика спроса на право рассматривается в ряде интересных работ[61].

Самый важный случай для современников — постсоциалистическая трансформация собственности (и рыночной экономики и общества в целом). С. Пейович в своей статье 1994 г. анализирует инновации в институциональных изменениях в процессе трансформации исходя из конкуренции различных правил[62]. Из добровольных попыток и договоренностей возникают примеры «успехов» и «провалов», которые ведут к тому, что первые (успехи) копируются другими индивидами и в итоге институционализируются. Это характерно, по-видимому, для оптимистического периода трансформации. Но, во-первых, при естественном процессе селекции нужно уточнить способность рынка институтов отличать (особенно быстро) успешные договоренности от провальных; во-вторых, строго говоря, нет априорной уверенности, что будут выбраны правильные институты с точки зрения целей развития экономики в долгосрочном плане.

При естественном отборе институтов должны присутствовать субъекты, которые введут инновации в контрактах и договоренностях, потом они же и им подобные копируют те или иные договоренности, наконец, они сами закрепляют предпочтительные типы или взаимодействуют только в их рамках, что и фиксируют те или иные договоренности. Процесс селекции неизбежно включает дополнительные аспекты: интересы активно действующих индивидуумов как в инновациях, так и в их копировании и закреплении; критерий (и горизонт) оценки успеха или провала. Надо учесть еще два важных обстоятельства: фактор эволюции интересов групп и индивидов на разных стадиях процесса; постепенное выделение влиятельных индивидуумов или групп — видимо, «победителей» первого этапа трансформации.

---

[61] См., в частности: Pistor K. The Demand for Constitutional Law // Constitutional Political Economy. 2002. March; Hendley K. Rewriting the Rules of the Game in Russia: The Neglected Issue of the Demand for Law // East European Constitutional Review. 1999. Vol. 8, № 4.

[62] Pejovich S. The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat: The Case of Eastern Europe // KYKLOS. 1994. Vol. 47. P. 524.

Так мы оказываемся перед цепочкой взаимосвязанных событий, в которых «победитель» этапа попытается, вероятно, закрепить правила, позволившие ему выиграть, чтобы продолжать выигрывать. Но вполне вероятно, что при достаточно большом выигрыше (который, возможно, трудно удержать) «победитель» может проявить оппортунистическое поведение и постарается изменить правила игры, ослабив конкуренцию, чтобы закрепить выигрыш и предотвратить угрозу потерь и утраты позиций. Отбор институциональных договоренностей может идти в соответствии с общим правилом успеха, но это необязательно наилучший институт с точки зрения демократии или эффективного рынка. Поэтому естественная селекция договоренностей не всегда обеспечивает успех для общества, формирование эффективной рыночной системы.

Вмешательство «реформатора» существенно меняет ситуацию, но и оно требует пояснения. Во-первых, он должен действовать в общих долгосрочных интересах, что может не соответствовать действительности. Во-вторых, быть очень знающим и прозорливым, включая способность прогнозировать формирование институтов и их взаимодействие (что непросто). Скорее мы предположим, что «реформатор» либо переносит институт извне, либо пытается его отыскать в добровольных хаотических попытках и сделках, либо имеет свою явную или скрытую повестку дня.

В последнем случае селекция институтов может оказаться артефактом. К «реформатору» также относятся: вопрос о времени действия — до, одновременно или после начала массовых трансакций и контрактов в обновленной институциональной среде; проблема интересов, материальных или престижных (власть и слава), толкающих его на оппортунизм. Затем требуется классифицировать индивидов, осуществляющих сделки и договоренности в рамках «продолжения» действия или же стартующих заново. Наконец, при трансформации возникает вопрос о социальных интересах, расслоении самих реформаторов (включая их переход в собственники), изменении интересов игроков на каждом шаге.

Двухсекторная модель ввоза—вывоза капитала

В своей статье «Доход и демократия» Д. Асемоглу с соавторами пришли к выводу, что экономический кризис (значительное падение ВВП за пять лет) вероятнее приведет к подрыву диктатор-

ских режимов, чем демократий[63]. Разумеется, этот результат получен на данных послевоенного периода и отражает в основном реалии Латинской Америки и распад социалистической системы. Защита прав собственности при этом, естественно, должна обеспечивать возможность устойчивого во времени инвестирования. При слабой защите прав собственности формируются огромные издержки по ее «текущей защите», возникает естественная реакция на угрозы — вывод капитала.

Мы исходим из рационального поведения капиталиста при сравнительно открытой экономике (ввоз—вывоз капитала). При колебаниях инвестиционного климата он пытается поддержать (максимизировать) доход при ограничении рисков. Но риск захвата собственности государством или рейдером, внезапного изменения «правил игры» (налоги), судебного преследования не отражается простой линейной функцией. Мы полагаем, что бизнесмен пытается одновременно максимизировать доход в России (дома) и сохранить капитал для семьи и ведения бизнеса за границей, т. е. он создает двухсекторную (двухстрановую) фирму. В ней часть активов оставлена в России для максимизации дохода при высоких рисках, а часть выведена за рубеж как низкорисковый капитал для «непотопляемости». По нашему мнению, такая модель поведения достаточно широко распространена в России, включая заграничные счета индивидов, покупку низкодоходной недвижимости в Испании, Болгарии и т. д. Раз вступив на путь диверсификации рисков, бизнесмен автоматически сокращает объем инвестиций дома, повышая тем самым стоимость кредитных ресурсов внутри страны и выводя сбережения за рубеж в форме долгосрочных, обычно прямых (частично ликвидных) вложений.

Заметим, что такая форма оптимизации рисков и управления активами имеет большое значение для любых макроэкономических моделей, поскольку фирмы и граждане самостоятельно осуществляют арбитраж и способны достаточно эффективно принимать решения, которые могут совпадать или идти вразрез с намерениями денежных властей страны. Дело, разумеется, в масштабах проблемы, но все показатели вывоза капитала указывают на его большую величину. Отметим, что в данном случае нужно учитывать именно валовой вывоз капитала в рамках модели на

[63] Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A., Yared P. Income and Democracy // American Economic Review. 2008. Vol. 98, № 3. P. 808—842.

микроуровне. Ввоз капитала (даже если это те же агенты) осуществляется с целью извлечения высокой прибыли по совершенно другим (спекулятивным) правилам, хотя может быть частью той же стратегии агентов по балансированию своих рисков и доходов.

Для анализа бегства индивидуального капитала можно предложить следующую модель. Бизнесмен располагает значительными активами, позволяющими маневрировать их размещением дома или за границей. В первом случае норма прибыли и риска намного выше. Вопрос заключается в том, как бизнесмен оценивает риски потери бизнеса дома на горизонте Т лет: от давления государства, рейдерства или резкого ухудшения «правил игры» (налоги, доначисление «старых налогов»). Эти вероятности он складывает в рисковую переменную для данного горизонта. Из прибылей дома (и в офшоре) он вычитает всю сумму платежей теневой экономике, скрытым соучастникам бизнеса, плату за протекцию и при коррупции. Естественно, пока высокие домашние прибыли окупают все риски и нелегитимные расходы, а перспективы выглядят более или менее надежно, бизнесмен будет вести бизнес в России. Но при этом он может стремиться перебазировать все большую часть активов в низкорисковые зоны ради сохранения своего здоровья, благополучия и устойчивости семьи. Тогда сумма дисконтированных по риску прибылей в домашней секции фирмы будет постепенно снижаться. Можно представить себе скачок неопределенности для бизнеса, когда норма дисконтирования резко увеличивается и зарубежные прибыли (при низкой норме дохода) становятся достаточно ощутимыми или перевешивают домашние[64].

$$Outcom\ (T) = \sum_{i=1}^{T} \frac{Pf_i(h) - Costdef_i(h)}{(1+R)^i} - \sum_{i=1}^{T} \frac{Pf_i(off) - Costdef_i(off)}{(1+R)^i} \quad ,$$

где: *Outcome (T)* — дисконтированный чистый доход предпринимателя за *T* лет; *Pfi* — ожидаемая прибыль каждой секции фирмы от активов в периоде i; *h* — обозначение внутренней секции фирмы; *off* — обозначение зарубежной секции фирмы; *T* — горизонт оценки рисков в годах; *Costdefi* — ожидаемые неформальные платежи, взятки, содержание политических

[64] Естественно, в данный посткризисный период ставки процента в мире низкие, как и норма дохода за рубежом. Подъем в Азии или более поздний подъем в ЕС и США могут привести к смещению выгодности вывоза капитала даже при снижении рисков дома при определенном сочетании параметров модели.

проектов — издержки защиты в периоде i; $R = R(risk) = R(reid, grab, taxes)$ — ставка дисконтирования, где *risk* — агрегированный показатель риска; *reid, grab, taxes* — вероятности подвергнуться неблагоприятному воздействию: соответственно рейдерской атаке, мошенничествам/хищениям/вымогательству, налоговым искам — в отдельном году (в долях единицы).

Итак, мы рассматриваем: прибыли от активов дома и за рубежом минус прямые издержки защиты, дисконтированные по рискам потери капитала, судебного иска или рейдерства в обозримом будущем T. Мы вычитаем «внешние прибыли» только для удобства, можно просто сравнивать две части уравнения (делить одно на другое и пр.). Когда показатель Outcome становится отрицательным, это означает, что зарубежных прибылей (всегда положительных) недостаточно для покрытия ожидаемых потерь дома. Это серьезный повод для смещения пропорций капитала внутри фирмы в пользу офшорных активов (снижение издержек дома) или просто прекращения рискованных домашних операций.

Разумеется, мы сознаем, что для олигархов подобное поведение довольно затруднительно просто в силу масштабов капитала, и многие бизнесмены решают эту проблему совершенно иначе. Альтернативное решение приемлемо индивидуально на микроуровне, но оно не благоприятствует принятию риска, развитию инноваций, модернизации страны. Речь идет о сращивании бизнеса с властью (на местах или выше), извлечении «окологосударственной» ренты или получении протекции в обмен на содержание (обычно) скрытых соучастников и большие неделовые расходы (которые, кстати, потом могут оказаться предметом судебного иска). Кроме того, сращивание с властью — дело тонкое и селективное, большая часть бизнеса, как показывают истории масштабных коррупций, несет платежи за протекцию, которая ставит бизнес в положение нарушителя закона и поэтому не может гарантировать иммунитет от судебного преследования и иных рисков, особенно при смене политических режимов, распространении демократии или проведении политики «чистых рук».

«Эффект трамвая» и поведение элит

Теперь можно вернуться к «эффекту трамвая» и поведению элит. Мы исходим из того, что по окончании определенной эпохи от

периода «блуждающих бандитов и баронов-разбойников» (разумеется, длительность этой эпохи зависит от исторической и национальной специфики) финансовая элита обретает контроль над основными активами (в том числе постсоветскими) и больше нуждается в защите своего домена, его регулярной эксплуатации, чем в новых разборках и захватах. Точнее, захваты теперь можно перенести на биржу, осуществлять с помощью сговоров, перейдя в тот «счастливый мир» правового капитализма, который описывает жизнь магнатов XX в. в развитых демократиях — правовых государствах[65].

Можно представить, как элита «в трамвае» закрывает двери, т. е. блокирует на данный момент вход в элиту через государство или любые явные нарушения правил правового государства. Отказ от захвата бизнеса, от искусственной криминализации сопровождается как улучшением законодательства в экономической сфере (улучшением инвестиционного климата де-юре), так и резким улучшением практики применения права (улучшением инвестиционного климата дефакто). Конечно, это должно относиться и к большим компаниям и владениям, и к среднему и малому бизнесу на региональном уровне. Это естественное завершение периода массового перераспределения активов 1990-х гг., прошедшего по правилам, далеким от справедливости или, особенно, от логики установления господства эффективных хозяйствующих субъектов[66].

Но мы полагаем такой переход неизбежным с исторической точки зрения, причем установление защиты прав собственности и создание условий для инвестирования и роста в России зависят от того, как скоро и насколько радикально будет запрещено подрывать чужой бизнес или взимать взятки с тех, кто находится вне защиты «трамвая». Пассажиров оного, мы полагаем, прямо или косвенно амнистируют или любым иным способом обеспечат легитимность прошлых действий бывших «баронов», а ныне ответственных хозяев и двигателей прогресса и модернизации страны.

Но чтобы закрыть двери «трамвая» и установить общий правовой режим, нужно решить несколько непростых задач:

---

[65] См.: ДеЛонг Дж. Б. Бароны-разбойники // Очерки о мировой экономике / Под ред. Т. Малевой, А. Ослунда. М.: Гендальф, 2002. С. 179—208.

[66] См.: Григорьев Л. Программы приватизации 1990-х годов // Экономика переходных процессов. Т. 1. М.: МУМ, 2010. С. 479—523.

- установить и соблюдать норму для улицы и для всех, кто потом будет в «трамвае»;
- достичь консенсуса среди его пассажиров;
- действительно «закрыть двери» и блокировать попытки оставшихся втиснуться в него;
- пожертвовать (отцепить) частью вагонов, чтобы «трамвай» наконец двинулся с места;
- «на улице» должны сознавать, что: а) «трамвай» ушел; б) больше нет возможности сесть в него; в) существуют только общие правила вертикальной мобильности;
- убедиться, что основные влиятельные акторы приняли данную завершающую реформу затянувшегося процесса трансформации собственности (проблема внешней легитимности).

При обсуждении возможных реформ в цикле 2008 г. А. Шаститко продемонстрировал требования к изменению институтов уже реформаторам (в приведенном нами значении термина), по сути, с санкции элиты, предполагая ее решимость обеспечить развитие страны. Но тогда возникают довольно серьезные требования к самой организации институциональной перестройки на позднейших этапах: «выбор технологии, обусловливающей последовательную модернизацию институтов, — скорее исключение, чем правило. Подтверждение тому — не только экономическая история последних двух столетий, но и соотношение между стратегиями с точки зрения вероятности их реализации. Экзогенны ли вероятности?..»[67] Решимость властей (правящей элиты) изменять «правила игры» при неизбежном нарушении тех или иных интересов — важный аспект ситуации.

Рассматривая вопрос о роли элит в создании «порядка ограниченного доступа», нобелевский лауреат Д. Норт с соавторами указывает: «Наша парадигма больше внимания уделяет вопросам насилия и организационных структур внутри элит»[68]. По сути, об-

---

[67] Шаститко А. Е. Институциональная среда предпринимательской деятельности // Общественные науки и современность. 2008. № 2. С. 24—35.

[68] Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б. В тени насилия: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности: Доклад на XIII Международной научной конференции НИУ ВШЭ, 3—5 апр. 2012 г. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012. С. 5. См. также: Вопросы экономики. 2012. № 3.

суждается вопрос об уменьшении насилия, упрощении доступа различных слоев общества к политической (и экономической) жизни. В этом подходе важно, что «развивающиеся общества ограничивают насилие посредством манипулирования со стороны политической системы с целью создания рент, чтобы обладающие властью группы и лица поняли, почему им выгодно воздержаться от насилия»[69]. Фактически это обратная задача — предложение амнистии и ренты элитным «пассажирам трамвая», чтобы выкупить у них для общества максимум свободы доступа.

Следующее замечание касается способа действий элит для сохранения своего положения, в частности путем насилия, включая раздел и извлечение более высокой ренты в результате договоренности между «лидерами вооруженных групп» (по сравнению с конфликтом)[70]. Добавим, что здесь необходим внешний гарант поддержания хрупких политических соглашений между не доверяющими друг другу группами. Их лидеры просчитывают варианты развития событий на длительных периодах и могут рассматривать такие соглашения как перемирие для укрепления перед будущим неизбежным конфликтом. Высокие ставки выживания элитных групп и соответствующие риски могут оказаться более важными, чем рациональный расчет рент, так сказать, «стационарных» вооруженных лидеров[71].

Наконец, авторы заключают: «На уровне элит важнейшим результатом станет рост уверенности в том, что верховенство права для элит (так! — *Л. Г.*) будет реализовано беспристрастно и в итоге возникнут институты, в которых отношение к элитам будет более справедливым и личностно нейтральным, т. е. все более широкий круг элит будет жить по одинаковым правилам»[72]. В некотором смысле это обещание беспристрастного суда (Гаагского?) над элементами элит.

В данной работе мы стремились показать, что правящим элитам многих стран необходимо перейти к правовому решению проблем в целом для страны, иначе возникает угроза как ее развитию,

---

[69] Там же. С. 8.

[70] Там же. С. 9.

[71] Личная история руководителей, смещенных в ходе «арабской весны» 2011—2012 гг., не слишком обнадеживает потенциальных лидеров, которые хотят отказаться от власти (насилия) в обмен на ренту и «покой».

[72] Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б. Указ. соч. С. 15.

так и их положению в стране в долгосрочном плане. Мы исходим из того, что элиты становятся «стационарными» и хотят максимизировать время своего пребывания наверху политики, финансов и общества. В докладе Норта с соавторами решается иная задача — уговорить «неудачные» (неэффективные) элиты отойти от дел на предложенных условиях, расширить доступ граждан к политической и экономической жизни[73]. Для нас это замечательный ракурс исследования — открытие дверей «трамвая» для добровольного выхода пассажиров или максимально свободного обмена пассажирами между ним и «очередью на остановке». Полагаем, это относится к разным стадиям развития и разным ситуациям: где-то элита может начать исход, а где-то, наоборот, она укрепляется и адаптируется. Отход правящей элиты от открытого контроля может быть и вынужденным, под давлением общественных протестов.

В нашу задачу не входит описание внезапно наступающих внешних изменений — цель работы состоит в анализе поведения элиты, которая уже в «трамвае». Можно предложить еще одну назидательную модель рисков пребывания элиты в «трамвае» при открытых дверях: из них можно выпасть, о чем идет речь в работе Норта с соавторами. Думается, что многие элементы элиты внутри «трамвая» это сознают: время от времени представители бизнеса и интеллектуальных элит призывают установить правовой порядок в той или иной стране.

Мы полагаем, что несколько факторов могут препятствовать закрытию дверей «трамвая» элитой и введению ею жестких правил (выполнение законов) для всех, кто остался снаружи, т. е. для всего бизнеса, бюрократии и т. д. Во-первых, это непрерывное давление со стороны различных «своих» субэлит, гипоэлит, которые пытаются продлить период «открытого сезона перераспределения активов», чтобы успеть в «трамвай» (прицепить еще вагон), пока его двери не закрылись. Они и ряд пассажиров «трамвая» время от времени полагают возможным поделить часть активов того или иного пассажира или группы вовне для создания своих крупных состояний. Во-вторых, сложные взаимоотношения между финансовой и политической элитами, которые еще не решили вопрос о характере и композиции правящей элиты. В-третьих, не-

[73] Примером неудачной попытки «уговорить» арабские элиты на трансформацию можно считать работу: Arab Elites. Negotiating the Politics of Change / V. Perthes (ed.). L.: Boulder, 2004.

завершенная борьба кланов в связи с обсуждением программных вопросов совмещения двух целей — характера развития страны и одновременного сохранения контроля[74]. В-четвертых, нерешенность проблемы легитимации собственности и безопасности, т. е. предоставления обществом и элитами взаимных гарантий господства закона (по сути, амнистии за прошлые нарушения при захвате активов).

В частности, пассажирам «элитного трамвая» нужна уверенность, что эти позитивные с точки зрения развития страны изменения институтов надежны и сохранятся надолго, но и неожиданные дальнейшие перемены не затронут ядро таких пассажиров[75]. Обычно правящие элиты не готовы принять идею потери контроля в обмен на беспристрастность и даже ренту (своего рода элитную пенсию). Решимость отсечь тех своих сторонников (или влиятельных членов конкурирующих элит), кто хотел бы сесть в «трамвай» или прицепить к нему еще пару вагонов, — также вопрос политического мужества и мудрости правящей элиты. Выраженный и реализуемый спрос элиты на верховенство права — это долгосрочный выбор курса на устойчивость общества и положения самой элиты.

---

[74] См.: Григорьев Л. Элиты и средний класс // SPERO. 2010. № 13.

[75] В Испании это было сделано с помощью знаменитого Пакта Монклоа.

Нерешенный вопрос легитимности частной собственности в России (2016)[76]

Институт частной собственности существует в России уже почти 25 лет, однако легитимность сложившихся за это время прав частной собственности, как и легитимность самого института, остается под сомнением. Несмотря на смену поколений и повышение жизненных стандартов, многие социологические замеры показывают, что большая часть населения России до сих пор негативно относится не только к приватизации 1990-х годов и ее итогам, но и к частной собственности как таковой. Оптимистические прогнозы относительно адаптации людей к новым реалиям не сбываются. Авторы анализируют причины и последствия нелегитимности прав частной собственности в настоящее время, сравнивают различные инструменты их легитимации и приходят к выводу о нецелесообразности дискреционного вмешательства в этот затянувшийся процесс и предпочтительности акцента на снижение неравенства и обеспечение функционирования формальных институтов без исключений и привилегий.

В современной науке и экономической политике значимость прав собственности и их защиты для экономического развития страны не подвергается сомнению. Но сейчас, когда мы осмысливаем итоги 25-летней трансформации российской экономики, остаются важные вопросы для анализа[77]. В широком смысле они включают оценку «глубины и остроты» проблемы неустойчивости прав собственности, а также характер воздействия этой неустойчивости на социально-экономическое развитие.

Предмет исследования нашей работы — один из фундаментальных аспектов защиты прав собственности, актуальный именно для России: нелегитимность крупной частной собственности, т. е. слабость или отсутствие неформальных институтов защиты прав на нее в отношении крупных частных собствен-

---

[76] Григорьев Л. М., Курдин А. А. Нерешенный вопрос легитимности частной собственности в России // Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 36—62.

[77] Дуткевич П., Саква Р., Куликов В. (сост.) Четверть века после СССР: люди, общество, реформы. М.: Издательство Московского университета. 2015.

ников. С точки зрения экономической науки и практики применительно к этой ситуации нужно рассматривать следующие проблемы:

- сохраняется ли нелегитимность крупной частной собственности или по мере смены поколений и преодоления новых кризисов она исчезает;
- какие издержки для российского общества несет сегодня нелегитимность крупной частной собственности;
- какие институциональные альтернативы остаются актуальными для решения проблемы нелегитимности такой собственности?

При анализе этих проблем, прежде всего последней, особого внимания заслуживают два фактора. Во-первых, социальное неравенство при сложной ситуации с собственностью и корпоративным контролем. Во-вторых, поведение элит, которые откладывают решение этой проблемы, оттягивая возможности инвестиционного подъема. Решение макроэкономических и социальных проблем, вопросов организации управления и финансов в большой степени зависит от того, как «работает» собственность в рамках государственного и частного бизнеса, определяя превращение национальных сбережений в новые производительные, инфраструктурные и человеческие активы.

Незащищенность прав собственности в России: современные характеристики

Основным источником развития экономики и общества выступает стремление людей повысить свое благосостояние. Высокий риск вынужденной потери дохода или имущества снижает или даже отменяет стимулы к труду, предпринимательству и инвестициям, что в итоге приводит к экономической стагнации. В данном случае проблема связана даже не с режимом или формой собственности — государственной или частной, а со степенью ее защищенности.

И в мировой, и в российской истории было немало примеров подобных ситуаций. Они наблюдались в России в ходе трансформаций экономической системы в XX в., включая и революции начала века, и преобразования 1920-х и 1930-х, и реформы 1990-х гг. Прежде всего это периоды слабости государства, в том числе

во время восстаний, гражданских войн, коренных политических преобразований. Заметим, что периоды усиления институтов государственной власти также могут характеризоваться слабой защитой прав собственности. Экономическому агенту все равно, откуда исходит риск экспроприации его имущества. В связи с этим для него представляет одинаковую опасность как слабость государства, так и его сила в отсутствие верховенства права. Сильное неправовое государство ослабляет рыночную экономику; сильное правовое государство поддерживает ее, в чем и состоит его роль.

Один из ярких примеров в российской истории — опричнина Ивана Грозного. В. Кобрин указывает, что после начала периода опричнины, в 1570—1580-е гг., от 50 до 90% русских пахотных земель оказались в запустении. Частично это можно списать на эпидемии, частично — на налоговый гнет (также ставший следствием опричнины), но, как подчеркивает историк, сама опричнина имела ключевое значение: «И все же роль опричнины в запустении была исключительно велика. Материал для суждений об этом дают нам книги „обысков“, расследований о причинах запустения тех или иных сел и деревень Новгородской земли. В некоторых случаях причиной гибели или бегства крестьян называют „немцев“ — шведские войска, вторгшиеся в ходе Ливонской войны на часть территории Новгородской земли. Но куда больше записей такого рода: „...опритчиные на правежи замучили, дети з голоду примерли“, „опритчина живот пограбели, а скотину засекли, а сам умер, дети безвесно збежали“, „опричиныи замучили, живот пограбели, дом сожгли“»[78].

Основные проблемы для стимулов экономических агентов порождает не только объективная ситуация, но и восприятие незащищенности прав собственности, которое может не вполне корректно отражать действительность, но оказывать решающее влияние на поведение агентов. Результаты опросов, отражающих оценку защищенности прав собственности, свидетельствуют, что большого прогресса в этом отношении России достичь пока не удалось.

Так, в соответствии с ежегодным опросом Всемирного экономического форума (ВЭФ), проводимым среди руководителей российских предприятий, Россия и в середине 2000-х гг. была неблагополучной страной: несмотря на улучшение ситуации в 2013

---

[78] Кобрин В. Иван Грозный. М.: Московский рабочий (глава II). 1989.

и 2014 г., по оценке защиты прав собственности она оказалась на 122-м месте в мире из 140 стран по итогам обследования 2015 г.[79] (см. рис. 1). Результаты других зарубежных исследований: 3,9 балла по 10-балльной шкале и 124-е место в мире по защите прав собственности от Института Фрейзера (из 148 стран, для которых проводилась оценка) по итогам последнего обследования (2013 г.)[80], а также 138-е место из 181 страны в 2015 г. по оценке защиты прав собственности от Heritage Foundation[81] — в целом также подтверждают оценки ВЭФ.

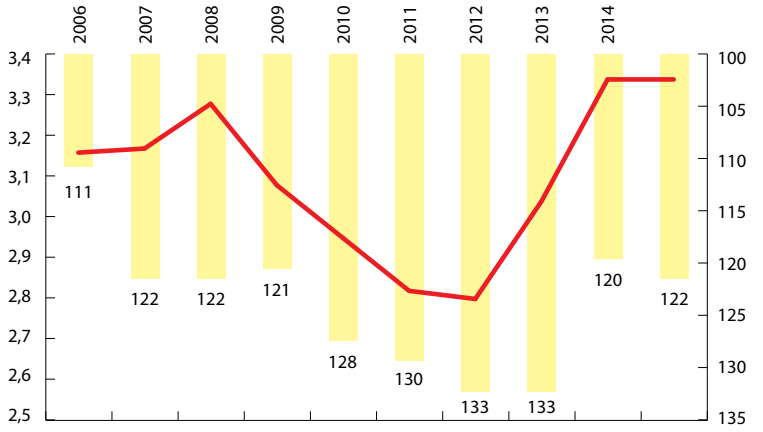

Рис. 1. **Оценка уровня защиты прав собственности в России по итогам ежегодных опросов ВЭФ среди российских руководителей предприятий: балл и место в рейтинге, 2006—2015 гг.**

Источник: Всемирный экономический форум (www.weforum.org).

Это точка зрения скорее предпринимателей/руководителей или внешних наблюдателей. Точка зрения граждан России не столь однозначна: согласно опросу ФОМ от 27 марта 2013 г.[82], 19% опрошенных сочли защиту права «на неприкосновенность собственно-

---

[79] Schwab K. (ed.). The global competitiveness report 2015—2016. Geneva: World Economic Forum. 2015.

[80] http://www.freetheworld.com/2015/economic-freedom-of-the-world-2015-dataset.xlsx

[81] http://www.heritage.org/index/explore

[82] http://fom.ru/obshchestvo/10873

сти и жилища» хорошей, 21% — плохой, 49% — удовлетворительной. Но учтем, что в такой формулировке вопроса речь идет, по сути, о защите от физических посягательств на собственность.

Удовлетворительная защита собственности от физических посягательств — важный элемент нормального климата в обществе. В этом плане — в направлении прекращения «беспредельной» борьбы за активы, как мелкие, так и крупные, — в 2000-е годы было достигнуто немало успехов, и, безусловно, Россию теперь нельзя ставить в один ряд с отсталыми странами.

Снизилось число преступлений против собственности, что связано как с повышением уровня жизни, так и с деятельностью правоохранительных органов. По данным Росстата, среднегодовое число краж в России после 2006 г. стало устойчиво снижаться, это относится и к грабежам, разбоям, присвоениям и растратам (табл. 1). В итоге в начале 2010-х годов масштабы такой преступности существенно сократились по сравнению с уровнем 1990-х и 2000-х гг.

Таблица 1.

Среднегодовое количество основных преступлений против собственности (тыс. ед.)

	1991–2000	**2001–2010**	**2011–2014**
Кража	1328,2	1306,8	965,6
Грабеж	136,8	237,6	101,9
Разбой	35,2	45,5	17,4
Присвоение и растрата	43,7*	59,8	29,2
Мошенничество	67,3**	152,0	158,6
Взяточничество	5,4**	10,2	11,0

Источник: Росстат (* — данные с 1995 г., ** — данные с 1992 г.).

В то же время даже по официальным данным не видно прогресса в отношении коррупции. Остается высоким число мошенничеств, что можно объяснить не только переходом преступников от насилия к более сложным методам деятельности, но и высокой активностью правоохранительных органов по регистрации затруд-

нительных для идентификации преступлений (по сравнению с кражами, грабежами или разбоями) в рамках уголовной репрессии в отношении предпринимателей. Этот процесс сам по себе представляет риск для защиты прав собственности.

Характер угроз правам собственности в 2000-е и 2010-е гг. изменился, их защита все теснее связана с возможностью отстоять право собственности перед лицом правоохранительной и судебной системы, а не перед бандитами и грабителями. В этой области ситуация гораздо хуже: согласно результатам того же опроса ФОМ от 2013 г., лишь 6% опрошенных верят в соблюдение принципа равенства граждан перед законом и права на справедливый суд, т. е. считают, что эти права защищены хорошо, еще 29% считают их защиту удовлетворительной и 56% — плохой. Таким образом, большинство населения приходит к выводу: свои законные права, в том числе права собственности, в правоохранительной и судебной системе России защитить нельзя.

С 2000 г. предпринимались попытки установить неформальные гарантии прав на крупную частную собственность с участием представителей государства и крупнейших бизнесменов[83]. Но эффективность этих гарантий подрывает высокая степень персонализации соответствующих отношений, что сильно ограничивает круг инвесторов.

Для российского случая достаточно простой логики. Никто не будет инвестировать, если есть шанс потерять доход. Никто не оставит капитал в опасной зоне, если есть угроза его потерять. Альтернативное решение — вывод страховочного капитала за рубеж, создание параллельного бизнеса. Малый и средний бизнес при таком раскладе будет создавать страховочные резервы вместо реинвестирования. Люди — человеческий капитал — выбирают эмиграцию как альтернативу. В нынешних российских реалиях вывоз капитала и/или эмиграция (по крайней мере, готовность к ней) как приобретение относительной независимости необходимы всем, кто обладает существенными активами, включая средний и даже малый бизнес, а также крупных менеджеров, а не только «олигархов»[84].

---

[83] Добреньков В., Исправникова Н. Российская версия «капитализма для своих»: есть ли выход из тупика? // Вестник Московского университета. Серия 18: Социология и политология. № 3. 2013. С. 26—55.

[84] Григорьев Л. Спрос элит на право: «эффект трамвая» // Вопросы экономики. № 6. 2012. С. 33—47.

Высокие оценки риска экспроприации означают бесперспективность долгосрочных стратегий инвестирования. Отвлечение ренты сокращает накопление в стране, а угроза отъема капитала снижает горизонт планирования и инвестирования. Результатом становятся не только вывоз капитала, но и низкая норма накопления в стране, экспорт идей и людей. Не возникает больших частных фирм, малым и средним компаниям становится сложно делать следующий шаг, поскольку кредит дорог, а отвлечения на защиту собственности и скрытые платежи велики.

Вкладывать в долгосрочное развитие можно только бизнесу, аффилированному с государством или крупным чиновником. Но в наших условиях у него нет реального массового акционера (несмотря на наличие формальных), а значит, и контроля за менеджментом — таким компаниям можно тратить огромные деньги на спорт, СМИ, безопасность, не заботясь о реинвестировании, тем более о вложениях в экономически эффективные долгосрочные проекты, в отличие от частных собственников. Подобный характер системы прав собственности порождает массу негативных побочных эффектов. Невозможность (хотя бы кажущаяся) их законной защиты заставляет собственников либо задействовать коррупционные связи с теми же правоохранителями, только в личном порядке, либо обращаться к представителям организованной преступности, оплачивая услуги «крыши», а скорее всего — и к тому и к другому одновременно. Сохранение и распространение коррупции, организованной преступности, постоянная тревога за сохранность собственности неминуемо ведут к деградации моральных ценностей в обществе, утрате социального капитала.

Пути защиты прав собственности

Можно выделить три фундаментальных пути защиты прав собственности, которые могут как заменять, так и дополнять друг друга. Первый связан с самостоятельной защитой прав собственности. В простейшем случае это происходит за счет найма охранников и приобретения специальных технических средств. На практике «самостоятельная» защита прав собственности осуществляется посредством аффилирования с государством или иной организацией с высоким потенциалом насилия, т. е. путем той же коррупции, когда часть прав на доход, контроль и управление предприятием передается соответствующему агенту, способному

гарантировать права собственности. Такая ситуация, естественно, сильно варьирует по типам бизнеса и регионам, поскольку единой «альтернативной» системы защиты собственности бизнеса нет.

Бывают случаи, когда в условиях крайней слабости государства самостоятельная защита на уровне предприятия, города или в крайнем случае региона позволяет сохранить деловую активность. Но результативность ее крайне низкая из-за отсутствия эффекта масштаба: большое количество мелких систем безопасности (от собственной вооруженной охраны до поддержки отношений с местными властями, прокуратурой, полицией и т. п.) обходится предприятиям страны гораздо дороже, чем одна национальная система. Еще дороже одновременная уплата налогов в пользу национальной системы защиты прав собственности и «взносов» в фонд собственной теневой системы их защиты в рамках предприятия, города, региона. Страна не может позволить себе двойного бремени, поэтому роль самостоятельной защиты бизнеса должна быть минимизирована.

Второй путь — защита собственности с помощью национальной правоохранительной и судебной системы. Если в стране обеспечено верховенство права, то такая защита оказывается эффективной. В России до этого пока далеко, хотя некоторые предпосылки — в частности, приоритет федеральных норм над региональными (как правило) — активно создавались в 2000-е гг., что способствовало формированию единой национальной правовой системы. Другое дело, что и федеральные нормы, формальные или неформальные, далеко не всегда представляют собой образец верховенства права.

Наконец, третий путь — защита прав собственности на основе неформальных институтов, укоренившихся в обществе правил о недопустимости нарушения прав собственности как в индивидуальном, так и в национальном масштабе[85]. Этот вариант нераз-

---

[85] Вслед за Д. Нортом, Д. Уоллисом и Б. Вайнгастом (2011) здесь можно проводить дополнительное методологическое разграничение между неформальными институтами, подразумевающими наличие принуждения к их соблюдению со стороны социальной группы, в которую включен тот или иной экономический агент, и разделяемыми убеждениями, к соблюдению которых и принуждать не требуется, поскольку агенты сами убеждены в правильности соответствующих норм. Но разработка этой проблематики выходит за рамки данной статьи.

рывно связан с легитимностью прав собственности, т. е. с наличием общественного признания их нынешнего распределения. Уровень легитимности прав частной собственности, особенно крупной, в России весьма невысок, о чем ниже. Но этот путь связан с фундаментальными изменениями ценностей и поведения людей, т. е. требует значительного времени.

Оптимальный механизм защиты прав собственности, вероятно, сочетание второго и третьего путей. В случае России, таким образом, требуются меры как по обеспечению верховенства права, так и по легитимации сложившихся прав собственности.

Можно также выделить три типа крупной собственности с весьма специфическими свойствами в части как форм защиты, так и форм поведения собственников: крупная государственная, крупная частная и иностранная собственность. Крупная государственная собственность имеет приоритет и защищается властями и судами, как в СССР. В целом ее защиту можно считать удовлетворительной, но есть риск неявной приватизации части государственных активов менеджерами.

Крупная частная собственность, которая формировалась с начала 1990-х гг., в нашей стране защищена плохо, в отличие от стран Центральной и Восточной Европы, опиравшихся в своем развитии на малый и средний бизнес. Это обусловлено и неформальными нормами: скупка и «возврат государству» крупных активов воспринимаются и властями, и частью населения как успех в борьбе с олигархами, независимо от эффектов в качестве управления. Переход в государственное управление рассматривается как хозяйственный успех, хотя это, конечно, оборачивается другими потерями. Они связаны даже не столько с тем, что государственное управление нередко менее эффективно, чем частное, сколько с тем, что очередная смена собственности дает сигнал о продолжении передела активов. Если у широких слоев населения это может вызывать сочувствие как переход собственности от «менее симпатичных» олигархов к «более симпатичному» государству, то с точки зрения инвесторов более негативную рекламу положения в стране трудно придумать.

Иностранная собственность защищена «всем миром», т. е. влиянием иностранных групп интересов. Отсюда карусели с реинвестициями российских капиталов и прибылей, прошедших через офшоры, в Россию: это повышает их внутреннюю

защищенность. Но при возврате капитала из офшора в страну возникают высокие трансакционные издержки. Россия — единственная страна, в которой практически вся крупная частная собственность принадлежит офшорам. Отсюда готовность политической элиты вернуть бизнес «домой», чтобы легче контролировать собственность.

Права собственности в России: фактор легитимности

В результате 25-летнего периода трансформации в рыночной экономике России не удалось создать устойчивую систему хорошо защищенной частной собственности. Права собственности основаны на системе формальных и неформальных институтов, действующих в обществе. Соответственно, и защита этих прав базируется как на механизмах принуждения с использованием формальных институтов — полиции и судов, так и на механизмах принуждения неформального характера, действующих через отношение всех или большинства членов общества к нарушителям таких правил.

Как отмечают К. Хофф и Дж. Стиглиц, возобладавшие в России идеи шоковой терапии не имели под собой теоретической базы для оценки траектории сопутствующей институциональной эволюции в сфере прав собственности[86]. В результате не была спрогнозирована ситуация недостаточного спроса на хорошую защиту прав собственности после приватизации со стороны самих новых собственников (которые претендовали на все новые приобретения), чем можно объяснить институциональную ловушку, в которую угодила Россия. Подобные результаты были получены и в других исследованиях начала 2000-х гг.[87]

Вследствие этого Хофф и Стиглиц приходят даже к признанию ошибочности коузианского подхода (точнее, его ошибочной интерпретации) к приватизации, если интерпретировать его как стремление в первую очередь определить права собственности вместо созда-

---

[86] Hoff K., Stiglitz J. After the Big Bang? Obstacles to the emergence of the rule of law in post-communist societies. American Economic Review. Vol. 94, № 3. 2004. P. 753—763.

[87] См., например, Sonin K. Why the rich may favor poor protection of property rights. Journal of Comparative Economics. Vol. 31, № 4. 2003. P. 715—731; Black B., Kraakman R., Tarassova A. Russian privatization and corporate governance: What went wrong? Stanford Law Review. Vol. 52, № 6. 2000. P. 1731—1801.

ния политических условий для верховенства права[88]. На наш взгляд, корректный коузианский подход следовало бы интерпретировать как раз в обратном смысле, а именно: с учетом достаточно высоких трансакционных издержек, с которыми связана спецификация прав собственности де-факто в переходной экономике, где отсутствует верховенство права, номинальная раздача прав собственности может не привести к эффективному размещению ресурсов. Следовало бы в первую очередь минимизировать трансакционные издержки за счет создания институциональной среды, где эти права собственности могли бы свободно обращаться без угрозы экспроприации со стороны агентов, обладающих высоким потенциалом насилия, или их непризнания значительной частью населения.

Впрочем, это различие в интерпретациях не противоречит основным выводам указанных авторов о важной роли легитимности прав собственности после приватизации: нелегитимные права собственности сохраняют элемент размытости даже при четкой формальной спецификации, их обращение связано с рисками для экономических агентов. И самое главное, государство не может обеспечить достоверность своих обязательств по защите этих прав, поскольку для этого надо либо изменить их распределение, либо обосновать сложившееся распределение прав перед обществом[89]. Перераспределение возвращает всех в точку ноль со всеми рисками. Переход общества к состоянию верховенства права (и закрепления фактического владения) означает необходимость «платить по счетам» из-за нелегитимного приобретения прав собственности в предыдущем периоде и потому может быть отложен надолго[90].

Б. Байэис и Е. Перотти провели глубокий анализ приватизации в Чили, Великобритании, Франции и Чехословакии, но, к сожалению, российская приватизация оказалась за рамками исследования[91]. Это связано с тем, что его авторы рассматривали приватизацию как политический инструмент поддержки сторонников

---

88 Hoff K., Stiglitz J. The creation of the rule of law and the legitimacy of property rights: The political and economic consequences of a corrupt privatization. World Bank Policy Research Working Paper. № 3779. 2005.

89 Ibid., P. 38.

90 Hoff K., Stiglitz J. Exiting a lawless state // Economic Journal. Vol. 118, № 531. 2008. P. 1474—1497.

91 Biais B., Perotti E. Machiavellian privatization // The American Economic Review. Vol. 92, № 1. 2002. P. 240—258.

правительственных партий перед выборами в надежде на электоральный успех. Российскую приватизацию так рассматривать было бессмысленно, поскольку она не дала ничего демократическим слоям советского общества. Логика быстрой приватизации (спорная) была политическая. Но в 1990-е годы не было понимания того, что революция только вначале вопрос о власти, а потом это вопрос о собственности.

В начале 2000-х годов вышел ряд работ, которые, однако, не составили прямую научную дискуссию, поскольку сторонники фактически сложившейся приватизации едко реагируют на критику, особенно на вопросы, связанные с эффективностью, проблемами корпоративного контроля и т. п. Среди российских исследований отметим описание приватизации в работе о трансформации собственности, изданной в начале 2000-х гг.[92], а также многостороннее исследование, опубликованное в конце 2000-х[93], где в том числе были затронуты возможные решения проблемы легитимации частной собственности, которые мы рассмотрим далее.

В некоторых работах последнего времени были предложены остроумные, хотя порой довольно спорные причины негативного отношения в обществе как к частной собственности вообще, так и к российской приватизации в частности. Например, П. Довер и А. Маркевич указали на важность негативного исторического опыта либеральных реформ дореволюционного периода[94]. А. Кузнецов и О. Кузнецова на базе обследования предприятий показали остроту проблемы легитимности частной собственности на основе подхода к корпоративной социальной ответственности в России: относительное пренебрежение к ней бизнеса — в отличие от стран Запада — объясняется тем, что в нашей стране для легитимации частного бизнеса не решены фундаментальные вопросы прав собственности[95]. О социальной ответственности

---

[92] Радыгин А., Энтов Р. и др. Трансформация отношений собственности и сравнительный анализ российских регионов. М., 2001.

[93] Тамбовцев В. (ред.). Права собственности, приватизация и национализация в России. М.: Новое литературное обозрение, 2009.

[94] Dower P., Markevich A. A history of resistance to privatization in Russia // Journal of Comparative Economics. Vol. 42, № 4. 2014. P. 855—873.

[95] Kuznetsov A., Kuznetsova O. Business legitimacy and the margins of corporate social responsibility in the Russian context // International Studies of Management & Organization. Vol. 42, № 3. 2012. P. 35—48.

бизнеса в таких условиях говорить рано — инвестиции в нее все равно не окупятся.

Разумеется, нелегитимность прав собственности — не уникальная черта российской экономики и распространена во всех странах Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, хотя ее характер различен. Как показано в исследовании И. Денисовой и др., основанном на данных Всемирного банка и ЕБРР 2006 г.[96], из 28 стран Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР в каждой стране более половины населения считают сложившееся по результатам приватизации распределение прав собственности нелегитимным. По мнению опрошенных, необходимы ренационализация с последующей реприватизацией или без таковой или по крайней мере «доплата» от новых собственников за приватизированные активы. В целом по всем 28 странам доля сторонников тех или иных мер по легитимации собственности несколько превышает 80%, в России показатель примерно такой же[97].

Два вывода авторов исследования важны в контексте проблемы легитимации собственности. Во-первых, позиция респондентов относительно ее легитимности зависит от характеристик их занятости и человеческого капитала. К подобному выводу относительно роли человеческого капитала пришли и К. Кальтенталер с соавторами[98]. Следовательно, по мере адаптации рынка труда и общества в целом к новым реалиям (в том числе роста благосостояния и снижения неравенства) неприятие сложившегося распределения прав собственности может смягчиться. Впрочем, в предшествующей работе те же авторы отметили еще один существенный аспект проблемы: увеличение человеческого капитала способствует признанию приватизации только при высоком уровне развития демократии и верховенства права[99].

---

[96] EBRD. Life in Transition Survey I. http://www.ebrd.com/what-we-do/economic-researchand-data/data/lits.html

[97] Denisova I., Eller M., Frye T., Zhuravskaya E. Everyone hates privatization, but why? Survey evidence from 28 post-communist countries // Journal of Comparative Economics. Vol. 40, № 1. 2012. P. 44—61.

[98] Kaltenthaler K., Ceccoli S., Michta A. Explaining individual-level support for privatization in European post-Soviet economies // European Journal of Political Research. Vol. 45. 2006. P. 1—29.

[99] Denisova I., Eller M., Frye T., Zhuravskaya E. Who wants to revise privatization? The complementarity of market skills and institutions? // American Political Science Review. Vol. 103, № 2. 2009. P. 284—304.

Во-вторых, хотя свыше 80% респондентов в странах с переходной экономикой готовы оспаривать легитимность прав собственности, лишь менее 30% желали бы ренационализировать активы и оставить их в государственной собственности, следовательно, частная собственность как институт получила общественное признание[100]. Значит ли это, что переход ранее приватизированных активов к другим частным собственникам, осуществленный частным путем, автоматически решит проблему легитимности частной собственности? Необязательно, потому что предложенные респондентам и принятые ими альтернативы национализации — дополнительный «легитимационный» налог или реприватизация — предполагали публичную процедуру легитимации.

С середины 2000-х гг. в странах Восточной Европы и бывшего СССР, безусловно, могли произойти изменения; по данным обследований ЕБРР эту динамику сложно отследить, поскольку в рамках второй волны обследования в 2010 г. вопрос об отношении к приватизации отсутствовал, хотя некоторые выводы для России можно сделать и по другим вопросам[101]. Так, с 2006 по 2010 г. доля респондентов, предпочитающих сочетание рыночной экономики и демократического политического режима в стране, повысилась незначительно, с 19 до 21%, оставаясь существенно ниже показателей не только Западной Европы, но и других постсоциалистических стран[102]. Это позволяет предположить, что в России сохраняется скептическое отношение к институтам рыночной экономики, в том числе к частной собственности.

Актуальные социологические обследования в России свидетельствуют, что позитивные ожидания признания частной собственности в стране не оправдываются. Судя по результатам социологических исследований последнего времени, можно зафиксировать тревожный сигнал: права собственности для россиян по-прежнему не так важны, и выводы работ 2000-х гг.

---

[100] Denisova I., Eller M., Frye T., Zhuravskaya E. Everyone hates privatization, but why? Survey evidence from 28 post-communist countries // Journal of Comparative Economics. Vol. 40, № 1. 2012. P. 44—61.

[101] Результаты планировавшейся ЕБРР третьей волны к концу 2015 г. еще не были обнародованы.

[102] EBRD. Life in Transition. A survey of people's experiences and attitudes. EBRD, 2007; EBRD. Life in Transition. After the crisis. EBRD, 2011.

сохраняют свою актуальность. Это касается прежде всего прав собственности как таковых, даже если социологи рассматривают сегодняшнее отношение к ним вне контекста приватизации 1990-х гг.

Согласно данным опроса ФОМ от 28 июля 2013 г., лишь для 35% граждан права «неприкосновенности собственности, жилища» входят в число «самых важных, значимых»[103], занимая седьмое место среди других видов прав. Несколько более высокие показатели были зафиксированы «Левада-центром» в ноябре 2014 г.: «Право владеть собственностью» включили в число «наиболее важных» прав человека 39% респондентов, этот ответ оказался на пятом месте[104]. Опрос ВЦИОМ от 12 декабря 2013 г., не апеллировавший к понятию «жилище» и исключивший таким образом аргументацию «мой дом — моя крепость», зато скорректировавший понятие прав собственности в сторону частной собственности предпринимателя, показал, что только для 16% респондентов «право частной собственности, предпринимательства» входит в число «наиболее важных для вас лично»[105]. Это право не вошло в число десяти важнейших прав, закрепленных Конституцией РФ.

Если большинство (или даже подавляющее большинство) граждан не считают права собственности важными, то и ожидаемые издержки их нарушителей, порожденные неформальными механизмами принуждения («третий путь»), оцениваются как низкие. Естественно, повышается риск нарушения этих прав.

Отсутствие существенного прогресса в отношении граждан России к правам частной собственности за последние 10—15 лет хорошо заметно по результатам периодических опросов «Левада-центра» об отношении к государственной и частной собственности и к экономической системе, в основе которой лежат рыночные отношения и частная собственность (табл. 2—3). Во всяком случае предположение о целесообразности частной собственности на крупные предприятия стабильно находит понимание только у 2—3% опрошенных, несмотря на изменения в структуре собственности крупных и крупнейших предприятий.

---

103 http://fom.ru/Bezopasnost-i-pravo/11034

104 «Левада-центр». Общественное мнение — 2014. М.: Аналитический центр Юрия Левады, 2015.

105 http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=114640

Таблица 2

Результаты опроса населения РФ, вопрос: «Какое из мнений о государственной собственности в промышленности вам ближе?» (% опрошенных)

	Апр. 2002	Дек. 2007	Янв. 2009	Окт. 2011	Июнь 2013
Все крупные предприятия должны принадлежать государству	51	46	50	49	45
Самые важные для страны предприятия должны принадлежать государству, а остальные могут находиться в частных руках	43	46	41	42	48
Все крупные предприятия должны находиться в частных руках	3	2	3	2	3
Затрудняюсь ответить	4	6	6	6	4

Источник: «Левада-центр», 2014. С. 149.

Таблица 3

Результаты опроса населения РФ, вопрос: «Какая экономическая система кажется вам более правильной: та, которая основана на государственном планировании и распределении, или та, в основе которой лежат частная собственность и рыночные отношения?» (% опрошенных)

	Ноябрь 2006	Февр. 2008	Март 2010	Янв. 2012	Янв. 2013	Янв. 2014	Март 2015
Та, которая основана на государственном планировании и распределении	55	51	57	49	51	54	55
Та, в основе которой лежат частная собственность и рыночные отношения	31	31	30	36	29	29	27
Затрудняюсь ответить	14	18	14	15	20	17	19

Источник: «Левада-центр» (http://www.levada.ru/old/26-03-2015/grazhdane-gosudarstvo-ivlast).

Данные таблиц 2 и 3 отражают высокую степень сомнений в эффективности частной собственности. Безусловно, реальная за-

висимость эффективности частных предприятий от первоначального распределения прав собственности неочевидна, хотя и существует — в условиях далеких от нуля трансакционных издержек. Влияние приватизации на изменение эффективности деятельности предприятий — не предмет этой статьи, но заметим, что оно было подробно исследовано в литературе[106] — более тщательно, чем проблемы легитимации приватизированной собственности.

Корни нынешней ситуации в России лежат в неудачном дизайне российской приватизации[107]. Это косвенно подтверждается негативным отношением к ней, сохраняющимся до последнего времени (табл. 4—6). Казалось бы, смена ряда собственников, в том числе за счет продажи активов одиозных фигур периода приватизации, могла бы изменить отношение к частной собственности, однако этого не произошло, и в результате «добросовестные приобретатели» сталкиваются во многом с теми же проблемами, что и предшествующие владельцы[108].

Таблица 4

Результаты опроса населения РФ, вопрос: «С какой из следующих точек зрения по поводу приватизации 90-х годов вы бы скорее согласились?» (% опрошенных)

	Июль 2003	Июль 2007	Октябрь 2011
Нужно вернуть государству всю собственность, которой оно лишилось в те годы	43	37	42
Это можно сделать только в отдельных случаях, если будет доказано, что приватизация была проведена незаконно	32	37	33
Этот вопрос вообще не стоит сейчас поднимать	17	15	17
Затрудняюсь ответить	8	11	9

Источник: «Левада-центр» (http://www.levada.ru/old/30-11-2011/rossiyane-o-gosudarstvennoisobstvennosti-i-promyshlennosti).

---

[106] См., например, Parker D., Saal D. (eds.). International handbook on privatization. Edward Elgar, 2003.

[107] Григорьев Л. Программы приватизации 1990-х годов // Григорьев Л. Экономика переходных процессов. М.: Издат. дом Международного университета в Москве. Т. 1, 2010. С. 479—523.

[108] Тем более что природа доходов и собственности «добросовестных приобретателей» также порой вызывает сомнения.

Таблица 5

Результаты опроса населения РФ, вопрос: «Как вы думаете, пересмотр результатов приватизации 90-х годов пошел бы сейчас в целом на пользу или во вред экономике России?» (% опрошенных)

	2003	2008
Определенно на пользу	12	14
Скорее на пользу	35	28
Скорее во вред	25	23
Определенно во вред	6	6
Затрудняюсь ответить	22	29

Источник: ВЦИОМ (http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=10423).

Таблица 6

Результаты опроса населения РФ, вопрос: «С какой из следующих точек зрения по поводу пересмотра результатов приватизации 90-х годов вы бы согласились?» (% опрошенных)

	2003	2008
Нужно вернуть государству всю собственность, которой оно лишилось в те годы	36	29
Это можно сделать только в отдельных случаях, если будет доказано, что приватизация была проведена незаконно	33	39
Этот вопрос вообще не стоит сейчас поднимать	20	21
Затрудняюсь ответить	11	11

Источник: ВЦИОМ (http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=10423).

Результаты опросов населения свидетельствуют о том, что в 2003— 2011 гг. от 68 до 75% населения допускали возможность пересмотра итогов приватизации, причем эта доля не демонстрировала выраженной тенденции к снижению (см. табл. 4 и 6). Несколько менее однозначным было отношение к пересмотру итогов приватизации с точки зрения эффектов для сегодняшней экономики, но и здесь ответы, говорящие скорее о положительных ожиданиях от пересмотра итогов приватизации, популярнее противоположных вариантов (см. табл. 5). Но эти результаты можно интерпретиро-

вать и в том смысле, что часть граждан готова пересматривать итоги приватизации, даже если они не уверены в положительном эффекте для национальной экономики.

Заметим: хотя доля приверженцев нелегитимности прав собственности в России соответствовала показателю других стран с переходной экономикой, наиболее популярным вариантом легитимации прав собственности в России стала ее ренационализация с последующим сохранением в руках государства, а не «доплата» за нелегитимно приватизированные активы, как по выборке стран в целом[109]. Причем данное отношение было отмечено не только в России, но и в других странах бывшего СССР, кроме стран Балтии, Белоруссии и Грузии.

Это означает, что граждане ставят под сомнение процесс приватизации как таковой, а не только его результат — все удаляющуюся во времени передачу конкретных предприятий в руки конкретных собственников. Заметим, что попытка обложить одинаковым «налогом» разнородные фирмы спустя четверть века привела бы к тому, что добросовестные эффективные («стационарные») хозяева платили бы больше, чем откровенные спекулянты («грабители»). Вот почему проблемы легитимности приватизации актуальны в России даже после смены собственников активов и ряда разнонаправленных структурных изменений, имевших место на предприятиях после их приватизации.

С точки зрения легитимности частной собственности как неотъемлемой части рыночной экономики наиболее красноречивы данные таблицы 3: ответ на вопрос о предпочтительной экономической системе. Первый вариант — по сути, плановая экономика — традиционно лидирует, причем в течение 2000-х гг. его доля стабильно составляла более половины, а преимущество над альтернативой было обычно не ниже 15 процентных пунктов. При более жесткой постановке вопроса результаты исследования общественного мнения оказываются еще негативнее для частной собственности, чем упомянутые выше[110]. В кризисный

---

[109] Denisova I., Eller M., Frye T., Zhuravskaya E. Everyone hates privatization, but why? Survey evidence from 28 post-communist countries // Journal of Comparative Economics. Vol. 40, № 1. 2012. P. 44—61.

[110] Denisova I., Eller M., Frye T., Zhuravskaya E. Everyone hates privatization, but why? Survey evidence from 28 post-communist countries // Journal of Comparative Economics. Vol. 40, № 1. 2012. P. 44—61.

период 2009—2010 гг. доля сторонников государственной собственности ожидаемо увеличилась. В начале 2012 г., в период выхода из кризиса, до начала стагнационных явлений и во время выборной кампании, этот разрыв сократился, соотношение между сторонниками государственной и частной собственности составило 49—36% (в пользу государственной). Но застой и спад, возможно, снова оказали воздействие: в начале 2013 г. ситуация изменилась и соотношение достигло 51—29%, а в марте 2015 г. — уже 55—27%.

Таблица 7

Результаты опроса населения РФ о справедливости распределения доходов (% опрошенных)

	1990	**2015**
Как вы считаете, справедливо или нет у нас распределяются доходы, блага между людьми?		
В основном справедливо	4	8
Скорее справедливо, чем несправедливо	4	11
Скорее несправедливо, чем справедливо	41	21
В основном несправедливо	43	56
Затрудняюсь ответить	8	4
В чем вы видите несправедливость распределения доходов? В том, что...		
Некоторые группы людей получают неоправданно высокие доходы	15	40
Часть населения получает неоправданно низкие доходы: пенсионеры, инвалиды и т. д.	23	27
Многие получают нелегальные доходы, взятки	32	19
Господствует уравниловка: и трудолюбивые люди, и лодыри получают одинаково	23	7

Источник: ВЦИОМ (http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115317).

Заслуживает внимания и результат опроса ВЦИОМ о справедливости распределения доходов, пусть не касающийся непосредственно вопросов собственности, но связанный с ней, поскольку доходы генерируются активами (табл. 7). В 2015 г. доля респондентов, считающих, что доходы распределены «скорее несправедливо» или «в основном несправедливо», даже несколько снизилась по сравнению с 1990 г., однако произошла радикализация этой группы, вследствие

чего более половины опрошенных убеждены в системном характере проблемы: блага в России в основном распределяются несправедливо. Причем основной проблемой опрошенные считают не бедность уязвимых групп населения, а неоправданно высокие доходы богатых. Здесь заметен запрос общества на снижение неравенства, которое, в свою очередь, может послужить обоснованию справедливости распределения как благ, так и активов.

Таким образом, говорить о развитии процесса легитимации частной собственности в России как института, а значит, и прав конкретных частных собственников в течение последних десяти лет сложно. «Простота и скорость» (ради борьбы с коммунизмом) раздачи прав собственности без обременений, особенно в отсутствие надежного корпоративного контроля, создали классическую ситуацию «успеха на час». Не были сформированы стратегические условия для долгосрочной стабильности отношений собственности: легитимности крупной частной собственности (больших советских активов), защиты нового частного бизнеса, прав массового акционера крупного бизнеса, а также благоприятной среды для малого бизнеса. Отсюда и слабость биржи (с учетом негативного воздействия блокирующих пакетов), неразвитость облигационного рынка. Общий изначальный хаос и высокие нормы прибыли сменились давлением различных «агентов» и навязыванием «участия в прибылях». Бюджетная часть приватизации была провалена: стоимость содержания министерства приватизации для бюджета превышала доходы от нее. Сложившаяся в результате комбинация — дешево полученные огромные активы и ненадежность владения — вынудила удачливых новых собственников посвятить 20 лет защите своих прав и доходов через офшоры.

Как отмечает К. Грэм на основе изучения опыта ряда государств, «первым выводом является то, что приватизация — это долгосрочная программа, даже в таких странах, как Великобритания, имеющая смешанную экономику... Когда приватизационная программа реализуется в нерыночной экономике, такой как экономики стран Центральной и Восточной Европы, она, скорее всего, продлится еще дольше [чем период с 1982 по 1993 г. в Великобритании] и повлечет реформы в других сферах»[111]. Экономия времени на приватизации в России в начале 1990-х гг. оказалась лишь

[111] Graham C. Methods of privatization. In: D. Parker, D. Saal (eds.). International Handbook on Privatization. Cheltenham: Edward Elgar. 2003. P. 87—101.

внешней, приведя к удлинению периода адаптации экономики и общества к возникшему распределению прав собственности.

Безусловно, причинами затянувшейся и сложной адаптации были не только продолжительность, но и особенности приватизации. Назовем в их числе несбалансированные возможности и права инсайдеров и аутсайдеров[112], мажоритарных и миноритарных акционеров[113], иных стейкхолдеров, а также другие факторы, обусловленные национальной спецификой и избранной моделью приватизации[114].

Трансформация прав собственности, как правило, связана со значительными издержками, дисбалансами и потерями. Это подтверждает масштабное исследование С. Джонса с соавторами[115].

На выборке из 630 предприятий в 59 странах (развитых и развивающихся), приватизированных с помощью публичного размещения акций, авторы проанализировали степень недооцененности активов при приватизации. В данном случае этот показатель можно рассчитать на базе изменения капитализации фирмы сразу после нее, с началом свободного обращения ее акций. Выяснилось, что при первичном размещении акций средний уровень недооценки составил 34,1% цены по условиям приватизации (медианный — 12,4%) из-за того, что государства систематически ограничивают круг возможных инвесторов, стремятся сохранить контроль над приватизируемым предприятием и нередко продают акции по фиксированной цене, а не на конкурсной основе. При этом причины такого поведения оказались различными, и авторы объединили их в рамках политических и экономических стимулов государства при осуществлении приватизации вне собственно рыночных механизмов.

Как замечают Джонс с соавторами, недооценка активов встречается и при размещении на бирже частных компаний, но в случае

---

[112] Blanchard O., Aghion P. On insider privatization // European Economic Review. Vol. 40, № 3–5. 1996. P. 759–766.

[113] La Porta R., Lopez-de Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Investor protection and corporate valuation // The Journal of Finance. Vol. 57, № 3. 2002. P. 1147–1170.

[114] Григорьев Л. Приватизация как явление 1990-х // Отечественные записки. № 1. 2005. С. 144–152.

[115] Jones S., Megginson W., Nash R., Netter J. Share issue privatizations as financial means to political and economic ends // Journal of Financial Economics. Vol. 53, № 2. 1999. P. 217–253.

приватизации имеются собственные причины такой недооценки. Более того, Дж. Меггинсон и Дж. Неттер отметили, что в ряде случаев наблюдалась в среднем большая недооценка при приватизации, чем при размещении на бирже частных предприятий[116].

Проблема легитимности бизнеса, т. е. признания его позиций в обществе, существует и в развитых странах. Так, ситуация в Великобритании рассмотрена в работе М. Морана[117]. Тем не менее российский случай особый. Низкая стоимость приобретения крупных активов при приватизации сопровождалась большими издержками удержания контроля в борьбе с другими претендентами. Но при успехе новые собственники получали огромные приватизационные выигрыши, благодаря чему возникло рекордное число миллиардеров в столь короткий период, причем эти выигрыши, как правило, означали потери государства, переживавшего весь этот период (до нефтяной ренты 2000-х гг.) тяжелый бюджетный кризис. Практически вся система частной собственности в стране появилась благодаря «первородному греху»[118]. Для становления системы защиты прав собственности крайне важно решить проблему ее легитимации. Ситуация усугубляется высоким уровнем социально-экономического неравенства и тесной связью элиты с процессом и результатами приватизации.

Легитимация частной собственности

Закрепление в сознании людей уважения к правам собственности не менее важно для их защиты, чем наличие эффективной правоохранительной и судебной системы. Создание соответствующих устойчивых неформальных норм может не только дополнить, но и отчасти заменить деятельность органов правопорядка, а значит, сэкономить затраты общества. Но это сложный и длительный процесс, а Россия сейчас находится не в лучшей стартовой точке: не так уж много времени прошло после приватизации, весьма неоднозначной с точки зрения как результатов, так и процедур.

---

[116] Megginson J., Netter J. From state to market: A survey of empirical studies on privatization // Journal of Economic Literature. Vol. 39, № 2. 2001. P. 321—389.

[117] Moran M. The lost legitimacy: Property, business power and the constitution // Public Administration, Vol. 79, № 2. 2001. P. 277—296.

[118] Frye T. Original sin, good works, and property rights in Russia // World Politics. Vol. 58, № 4. 2006. P. 479—504.

Несмотря на 25-летний опыт рыночной экономики, сохраняется возможность, что при а) формировании политической силы антирыночной направленности и б) соблюдении принципов и процедур демократии начала рынка и частной собственности в России будут кардинально пересмотрены. Сохранение таких настроений и угроза их материализации в реальные политические преобразования в значительной мере зависят от двух характеристик общества: уровня неравенства и состояния и деятельности элит.

Идея уважительного отношения к собственности в России уже давно перестала быть проблемой «специфики общинного русского народа». Российский средний класс соблюдает права собственности по всему миру, но криминал, рэкетиры и коррупция подрывают их устойчивость дома. Поэтому для пропаганды «священной собственности» недостаточно объявить о ее защите. Придется защищать и частную собственность в судах против государственной.

Соблюдение прав собственности, прежде всего уважение к частной собственности и отстаивание прав частного собственника, всеми органами государственной власти — непременное условие легитимации частной собственности. Постоянный передел собственности при попустительстве со стороны государства не может способствовать формированию уважения к частной собственности у граждан страны.

Важнейшей причиной негативного отношения к приватизации 1990-х гг. и частной собственности стало не столько сложившееся распределение прав на нее, сколько сомнительность, нечестность правил, по которым оно шло (или отсутствие этих правил вообще)[119]. Но идеи о том, что следует избавиться хотя бы от «наследственности приватизации», распространены не только в широких слоях населения, но и среди политической, финансовой и интеллектуальной элиты России. Действительно, приватизация 1990-х гг. — это не реформы Петра Великого и даже не Октябрьская революция. Еще живы фигуранты приватизационных сделок (хотя не все), работают приватизированные предприятия, полученные за них (при перепродажах) средства реинвестированы, может быть, их можно по крайней мере оценить с точки зрения эффективного использования.

[119] Капелюшников Р. Собственность без легитимности? // Права собственности, приватизация и национализация в России / Под общ. ред. В. Тамбовцева. М.: Новое литературное обозрение. 2009. С. 331—384.

Идеи «реванша» или — в другой интерпретации — «покаяния» за приватизацию разнообразны. Один из вариантов в том, чтобы бизнес принял на себя социальные обязательства добровольно. Такую возможность при относительно позитивном отношении бизнеса рассмотрел, в частности, Т. Фрай[120]. Но, во-первых, «добровольность» под скрытой угрозой государственного или «народного» принуждения выглядит сомнительной. Во-вторых, характер и способ постановки задач в данном случае трудно понять. С одной стороны, их должно формулировать государство, действующее в качестве агента обделенных при приватизации граждан. Но тогда речь фактически может идти о переходе частной собственности (хотя бы частично) в государственное управление (для решения конкретных задач) в обмен на гарантии безопасности и сохранности имущества предпринимателя-приватизатора. Ни о справедливости, ни о легитимности при этом говорить не приходится. Справедливость отсутствует, потому что крайне сложно установить для каждого предпринимателя государственные задачи, которые по своему масштабу соответствовали бы степени его «вины» 20-летней давности. Если он будет сам выбирать себе задачи, то свою нагрузку минимизирует. Легитимность в этом случае тоже не гарантирована, потому что решение данной задачи не означает возмещения ущерба конкретным людям, а выписанная государством индульгенция вряд ли повлияет на отношение граждан к этому человеку. И это сразу приходит в конфликт с идеями амнистии вывезенных капиталов.

Традиционным элементом коммунистической программы выступает ренационализация активов, по крайней мере в добывающих отраслях. Отчасти это представляется обоснованным, поскольку богатства недр при отсутствии прочих правил интуитивно должны принадлежать населению соответствующей территории. Но, во-первых, новый передел собственности, тем более в такой важной сфере, вновь ухудшит инвестиционный климат, а также заставит многих задуматься о том, почему бы не ренационализировать и все остальное. Во-вторых, ренационализация природных ресурсов фактически и так происходит в России (но на платной основе, хотя и не всегда). В-третьих, неясно, что делать с национализированным имуществом: его продажа иностранцам может про-

[120] Frye T. Original sin, good works, and property rights in Russia // World Politics. Vol. 58, № 4. 2006. P. 479—504.

тиворечить стратегическим целям; продажа обратно в те же руки (но по более высокой, «справедливой» цене) эквивалентна пресловутому налогу, но с огромными издержками. Сохранение активов в руках государства сомнительно с точки зрения эффективности. В любом случае их перевод в госсобственность, скорее всего, приведет к приостановке инвестиционных проектов, падению эффективности, росту инвестиций в спорные по эффективности мегапроекты и, напротив, их снижению в эффективные проекты.

Весьма популярна идея компенсационного налога, озвученная в разное время Г. Явлинским, М. Делягиным, М. Ходорковским и рядом других политиков и экономистов разных направлений[121]. Но сложно согласовать размеры, налогооблагаемую базу, круг плательщиков такого налога, даже если сама идея получит поддержку в обществе. Кроме того, его надо было бы брать с первичных собственников-приватизаторов до 1998 г., т. е. до перепродаж приватизированного имущества и извлечения приватизационных выигрышей. Дискриминация частной собственности путем взимания произвольно установленного налога с произвольно установленного круга лиц приведет к ликвидации части бизнеса (возможно, «честных приобретателей») и конфликту со всем миром (включая бесконечные тяжбы в зарубежных судах).

Существует еще ряд предложений по легитимации российской приватизации, но все они имеют подобные непреодолимые недостатки[122]. Главный из них: нет никаких гарантий изменения общественного отношения к приватизации 1990-х гг. и ее бенефициарам при любых формах компенсации[123]. Вывод простой: не существует способа легитимации крупной частной собственности в глазах населения в пределах обозримого будущего (скажем, 10 лет). Проблему решат только время и постепенное увеличение капиталов «нового» происхождения.

---

[121] http://ria.ru/vybor2012_putin/20120302/583731927. html#13601863200803&message=resize&relto=register&action=addClass&value=registration; Явлинский Г. Отделить власть от собственности // Ведомости. 2012. 2 апреля; Делягин М. Компенсационный налог — единственная альтернатива гражданской войне. http://izvestia.ru/news/542616; Капелюшников, 2009

[122] О систематизации методов легитимации собственности и анализе их недостатков см. в: Добреньков, Исправникова, 2013.

[123] Капелюшников Р. Собственность без легитимности? // Права собственности, приватизация и национализация в России / Под общ. ред. В. Тамбовцева. М.: Новое литературное обозрение, 2009. С. 331—384.

Проблема неравенства

Серьезным препятствием на пути создания новых неформальных институтов, новых ценностей, позволяющих легитимировать крупную частную собственность, выступает высокий уровень неравенства в России. В конечном счете к концу 2000-х гг., когда Россия вышла по уровню ВВП на показатели РСФСР, оказалось, что лишь 20% населения «успешно участвуют» в «повышении благосостояния, ставшем возможным вследствие создания рыночной экономики», тогда как третий квинтиль («средние» 20%) только вышел на уровень 1990 г., а 40% населения «получают меньше, чем до начала реформ»[124]. Заметим, что эти 20% — совсем не верхний квинтиль позднего советского общества (особенно интеллигенция), который поддержал рыночные и демократические реформы рубежа 1980—1990-х гг. Теперь это сложный «состав» из старой номенклатуры (захватившей часть активов), различных «теневых фигур» (вплоть до представителей преступного мира), коррумпированных чиновников и новых предпринимателей.

Как показано в эмпирическом исследовании С. Гуриева и Е. Журавской, неравенство оказывает значимое негативное влияние на уровень удовлетворенности жизнью в странах с переходной экономикой[125]. Это принципиально отличает их от других стран, в которых связь между неравенством и удовлетворенностью жизнью положительная, что объясняется «эффектом тоннеля»: примеры благополучия демонстрируют людям возможность добиться успеха и дают им надежду на лучшее. Но данный эффект будет работать, если люди видят связь между собственными усилиями и личным благосостоянием. Если в странах с переходной экономикой наблюдается обратная ситуация, то неравенство расценивается как необоснованное, что ставит под сомнение легитимность существующей экономической системы. Следовательно, чем выше неравенство, тем больше риски нелегитимности прав частной собственности, лежащих в основе этой системы.

«Необоснованное» неравенство в уровне доходов и богатства выступает дестабилизирующим фактором в отношении прав

---

[124] Андрущак Г. и др. Уровень и образ жизни населения России в 1989—2009 годах: Доклад к XII Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. М.: Издат. дом ВШЭ, 2011.

[125] Guriev S., Zhuravskaya E. (Un)Happiness in transition // Journal of Economic Perspectives. Vol. 23, № 2. 2009. P. 143—168.

собственности. Люди, наблюдающие такое неравенство «снизу вверх», будут спокойно относиться к переделу прав собственности, если им самим терять в общем нечего. Важно, что это неравенство возникло в исключительно сжатые сроки, развело по разные стороны социальной лестницы буквально «соседей и сослуживцев», тут не было англосаксонского эффекта (вертикального лифта) личных творческих усилий. У «проигравших» появляются стимулы к сознательному поощрению такого передела: собственные риски существенно меньше ожидаемых выгод от участия в нем. Стимулы к вложению сил и времени в собственное развитие весьма слабые, поскольку, как показал опыт, распределение доходов и богатства зависят не от этого (если, конечно, человек не эмигрирует). В новой структуре распределения собственности и доходов, естественно, нет таких лифтов, как во время разовой упрощенной приватизации. Важным негативным последствием этого стала особенность прошедшей четверти века: новые крупные собственники сознают недостаточную легитимность своих приобретений и вынуждены выводить капиталы и одновременно искать защиту в государственных органах или «самостоятельно».

Либеральные представления о неравенстве как движущей силе человеческой активности справедливы в определенных социальных и исторических условиях и на значительных периодах. Они, безусловно, верны в рамках англосаксонской модели (права собственности и поведения), в которой вертикальные лифты работают, барьеры и издержки карьеры можно преодолеть трудом и талантом в течение отдельной жизни или на протяжении нескольких поколений.

Ограничения в работе вертикальных лифтов, касты и кланы, коррупция и чрезмерное налогообложение, нарушение контрактов и обещаний препятствуют развитию этого типа. Пребывание на каждой социальной ступени затягивается, тормозится институтами и «несправедливостью». Это подталкивает «имущих» к запретам, контролю и репрессиям против «нарушителей спокойствия». Высокое неравенство при низком ВВП и неработающих вертикальных лифтах, кланах и репрессиях характерно для стран Латинской Америки периода 1960—1980-х гг. с низкими темпами экономического роста, неразвитым средним классом, популизмом, переворотами и диктаторами.

Различие между Россией и латиноамериканским обществом, конечно, существует уже потому, что неравенство в России — не

традиционное, а внезапно возникшее (по крайней мере, на памяти ныне живущих поколений). Но с учетом эгалитарных традиций (даже при квазиэгалитарной практике) это не слишком улучшает перспективы. Разумеется, появление новых общественных фигур в сфере экономики и финансов после социалистических лидеров существенно изменило жизнь, но не дало новым фигурам легитимности и не гарантировало уважения к их состояниям. Новая социальная структура оказалась привязанной к спонтанной приватизации.

При более плоском распределении доходов или мощных перераспределительных механизмах возникает континентальная модель распределения доходов и богатства. Она предполагает умеренные возможности индивидуальной карьеры в обмен на высокие социальные гарантии до пенсии. Но для нее не было ни стратегии, ни, вероятно, практических условий — история прошла мимо этого варианта.

Ограничения в работе вертикальных лифтов в сегодняшней России оставляют выбор: принять «правила игры», сопротивляться (бунтовать) или просто эмигрировать в более развитые страны. Это и наблюдается в стране, в которой после периода «открытого поля» для захвата в 1990-е гг. сформировались касты, широко распространилась коррупция, что привело к приостановке действия вертикальных лифтов и на среднем уровне по размеру активов, которые можно создать честным предпринимательством.

Выход из создавшейся ситуации для части представителей креативного класса[126] оказался простым: эмиграция на территории англосаксонского или континентального рыночного хозяйства (теперь и в Азию). Борьба за свои права и ожидание подъема и справедливости в системе «латиноамериканского типа» слишком опасны индивидуально и требуют слишком много времени. Несколько явлений социальной системы России нельзя объяснить рационально с позиций какой-либо сложившейся мировой модели, что указывает на ошибки в дизайне трансформации и/или в его реализации:

---

[126] Мы включаем в него интеллигенцию и национальный средний и крупный бизнес (производственный и консалтинг), поскольку их активность в сфере науки, культуры и бизнеса основана на креативной деятельности, связанной с риском и прибылью (в отличие от рентоориентированного поведения) и ведущей к инновациям в стране.

- избыток миллионеров при обедневших учителях;
- препятствия для социального роста порядочного человека (так называемый «отрицательный отбор» в элиту);
- огромное коттеджное строительство при низком качестве массового жилья и дорог общего пользования;
- отсутствие массового владения акциями национальных предприятий;
- демонстративное потребление как признак успеха, прославление быстрого обогащения при игнорировании морали (преимущественно христианской) среднего класса;
- слабая поддержка (в частности, в рамках демографической политики) городского образованного населения.

За 25 лет трансформации институциональная ловушка захлопнулась: Россия находится в состоянии высокого неравенства с плохо работающими социальными (вертикальными) лифтами, а элиты боятся конкуренции снизу и не содействуют улучшению их функционирования. Теоретически выход из этой ситуации способна обеспечить гибридная политика, но ее трудно реализовать: удерживать минимально допустимую степень «справедливости» для части населения и одновременно снимать барьеры для активности граждан, демонстрируя возможности успеха в бизнесе в течение жизни. При максимизации социальной справедливости, т. е. политики выравнивания (или популизма), тормозится рост и отключаются лифты для активной части населения; при пренебрежении «справедливостью» усиливается давление слева. Элита могла бы выбрать более открытый (англосаксонский) подход: предложить неравномерность как условие роста. Но чрезмерное неравенство и коррупция исключают доверие к этому варианту, тем более что он предполагает работу вертикальных социальных лифтов.

В стране формируются четыре образа жизни, которые можно в определенной мере институционализировать и упорядочить для формирования приемлемой социальной структуры, не порождающей излишнюю напряженность и способствующей общественному консенсусу, в частности по вопросам собственности. Эту цель можно представить следующим образом[127]:

[127] См., например: Григорьев Л. Сценарии развития и экономические институты // Экономическая политика. № 3. 2013. С. 33–60.

- высший класс сохраняется, но заметно снижает демонстративность потребления и готов выполнять общие законы «как все»;
- для среднего и верхнего среднего класса формируются вертикальные социальные лифты;
- для нижнего среднего класса и национального рабочего класса обеспечивается умеренный и предсказуемый доход;
- происходит нормализация (языковая интеграция) образа жизни гастарбайтеров с учетом их национальных и религиозных особенностей.

В связи с этим перед государственной политикой можно поставить следующие задачи:

- создать стимулы для среднего класса и для бедных к повышению материального благосостояния за счет созидательной деятельности, без участия в переделе собственности;
- обеспечить малому бизнесу уверенность в завтрашнем дне;
- поддерживать перераспределительные процессы в пользу бедных слоев за счет ренты, а не среднего (креативного) класса;
- включить высший средний класс и развитые регионы в конкуренцию за позиции в мировой элите;
- повысить устойчивость рабочих мест среднего слоя среднего класса, расширяя эту социальную группу;
- поддерживать внутрисемейную передачу этических норм и образования интеллигенции (именно в этой среде формируются необходимые неформальные нормы уважения к собственности);
- обеспечить среднему классу собственность на жилье;
- расширить устойчивый средний класс (со сбережениями) к 2030 г. с 25 до 35—40% населения;
- создать массовое владение финансовыми активами средним и высшим (25% населения) средним классом, включая акции крупных национальных предприятий (от 1—2% акционеров хотя бы до 15%).

Способность элит вырабатывать решения

Источником ключевых решений, влияющих как на модернизацию правоохранительной и судебной системы, так и на изменение

неформальных институтов, должны стать российские элиты. Это касается и отказа от дальнейшего передела собственности, и выработки политики по преодолению чрезмерного неравенства, в том числе через самоограничение. Но готовы ли они принять и проводить в жизнь долгосрочные решения такого рода?

Теория исходит из того, что правящая элита озабочена не только своими позитивными программами (если они есть), но и особенно сохранением своего положения. Никакой другой слой общества не нуждается так в своей легитимации (внутренней и внешней), чтобы не возник перерыв в его воспроизводстве. Для сравнительно новой политической и финансовой элиты важны опора на образованные слои общества и признание внешних элит.

Естественно, чем сильнее единство элит страны, тем выше их общая устойчивость. Собственно, консенсус элит в устойчивых обществах относится к базисным правилам «подоплеки» демократии, хотя он не охватывает весь круг национальных проблем, которые остаются предметом политической конкуренции.

Как отмечает С. Радниц, в некоторых постсоветских странах (Белоруссия, Казахстан, Азербайджан) дизайн приватизации был таков, что ресурсы остались в руках одной элитной группы, что обеспечило ее устойчивость. В других случаях (Грузия, Украина, Киргизия) особенности приватизации создали почву для раскола элит[128].

В российских условиях трудно было бы ожидать единства элит на таком крутом переломе. Есть по меньшей мере три традиционные влиятельные элиты, сохранившиеся со времен СССР: военная, спецслужбы и церковная, которые заинтересованы в «оборонительной» концепции существования России в мире с соответствующими распределительными бюджетными отношениями.

Еще одной силой, вмешавшейся в борьбу, стала новая частная финансовая олигархия, собственность которой и оказалась во многом нелегитимной в глазах большинства населения, особенно в части старых советских активов. Она открыто предъявила претензии на политическую власть, но не смогла обеспечить ни устойчивую демократию, ни внутреннюю безопасность, ни экономический рост.

[128] Radnitz S. The color of money: Privatization, economic dispersion, and the postSoviet “revolutions” // Comparative Politics. Vol. 42, № 2. 2010. P. 127—146.

Политической элите в борьбе за власть нужны были компромисс, сращивание или контроль над финансовой элитой. Практически это оказалось крайне сложно именно из-за офшорной системы владения собственностью внутри финансовых групп. После подчинения региональных элит, укрепления государственного сектора борьба свелась к установлению контроля за ограниченным числом крупных экспортеров. Хотя этот процесс не закончен, Россия — единственная страна, которая сделала шаг назад (отчасти изначально не продвинувшись вперед) в развитии частной собственности: не создала массового акционера, не сформировала широко распространенный средний и малый бизнес, а также вернула часть компаний в госсектор, ужесточила бюрократический контроль над экономической жизнью. Это и можно назвать укреплением политико-бюрократической элиты за счет частной финансовой. Единой правящей элиты — политико-финансовой — в стране не сложилось.

Баланс сил в экономике в последнее десятилетие смещается в сторону бюрократии и властной элиты. В условиях падения цен на нефть, экономического спада, санкций внешнее давление обеспечивает сплочение элит, но цели развития и способы обеспечения долгосрочной устойчивости вызывают дискуссии.

Финансовая элита в России не имеет полной независимости сразу по трем причинам: нелегитимные корни (по мнению многих граждан) происхождения капиталов; зависимость текущего бизнеса от государства; ненадежность поддержки на Западе. Истории с Кипром и санкциями указывают на то, что в любой момент западная политическая элита может покуситься на «русские деньги», которые она, похоже, тоже считает не вполне легитимными, полученными в виде нефтяной ренты.

В результате в правящей элите отсутствует единство — неслучайно у страны нет долгосрочной стратегии (скажем, до 2050 г.). Вопрос в том, насколько представители элиты согласны в фундаментальных вопросах и в какой степени и какими методами конкурируют за власть, усиление своего влияния, обеспечение устойчивости положения. Отметим необходимость компромисса по многим вопросам между элитами и креативным классом. Это, разумеется, не старомодный «общественный договор» общества и государства, а компромиссный «общественный сговор» со множеством групп на определенный период с целью решить насущные

проблемы между основными группами интересов, от которых зависит успех модернизации страны[129].

Вопрос «что делать» не имеет простых ответов. Конечно, требуется консенсус элит «как основание либеральной демократии». В идеальном случае правящая элита и окрепшее гражданское общество должны совместно «закрыть» эпоху трансформации. Применительно к рассматриваемой проблеме это предполагает фиксацию прав собственности и правил поведения на длительный период. Причем начинать надо с самой верхушки финансовой и политической элиты. Это ее представители должны давать пример моральных стандартов, служения стране и отказа от коррупции. Но доверия мало — необходим контроль общества над элитами, в частности через СМИ[130].

Нужны три компромисса: между кланами правящей элиты (политическая и финансовая), элитой и креативным классом, элитами российскими и мировыми по ключевым вопросам, в том числе по проблеме легитимации прав собственности. Для формирования стабильной системы хорошо защищенных прав собственности важны меры по двум направлениям: создание правового государства де-факто, т. е. обеспечение верховенства права; возникновение в обществе устойчивого уважения к правам частной собственности.

Современный путь к легитимации прав частной собственности

Легитимация крупной частной собственности в глазах российского общества требует соблюдения нескольких принципов поведения государства и самих крупных частных собственников. Эти принципы означают не конкретные меры по легитимации собственности, а ограничения, которые не позволят усугубиться проблеме.

Во-первых, проводить дискреционные меры в целях «компенсации» за приватизацию, такие как компенсационный налог, частичная национализация, реприватизация и т. д., бессмысленно и

---

[129] Григорьев Л., Плаксин С., Салихов М. Послекризисная структура экономики и формирование коалиций для инноваций // Вопросы экономики. № 4. 2008. С. 25—43.

[130] Григорьев Л. Спрос элит на право: «эффект трамвая» // Вопросы экономики. № 6. 2012. С. 33—47.

вредно. Даже дискуссии о таких мерах подрывают легитимность частной собственности и ускоряют бегство капиталов.

Во-вторых, необходимо пресекать попытки неправового передела собственности. Если «нечестная игра», характерная для периода приватизации 1990-х гг., будет продолжаться, пусть и под другими лозунгами, то неопределенность в сфере прав собственности сохранится надолго и уважения к этим уязвимым «правам» не возникнет.

В-третьих, надо снизить уровень общественного недовольства распределением собственности и предотвратить попытки ее нового передела. Ключевое направление — политика сокращения социально-экономического неравенства. Ее можно реализовывать за счет добровольного самоограничения богатейших слоев, их инвестиций в социально значимые блага, а также перераспределительной политики, направленной на развитие среднего класса и формирование массовой акционерной собственности. Разумеется, здесь важны экономический рост и повышение благосостояния.

В-четвертых, необходимо признать, что быстрая легитимация крупной частной собственности невозможна, надо отказаться от радикальных шагов в этой сфере и сделать упор на долгосрочную программу закрепления стабильных прав собственности и расширение владения ею гражданами. Защиты жилищной собственности недостаточно. Требуются развитие судебных механизмов защиты прав собственности, развитие малого и среднего бизнеса как массовой основы для уважения к частной собственности, обеспечение защиты интеллектуальной собственности.

Для реализации всех указанных направлений нужен устойчивый консенсус политической, финансовой и интеллектуальной элит относительно системы прав собственности в России. Впоследствии идеи этого консенсуса должны постепенно распространиться на общество в целом. Проблемы такого рода возникают быстро, но решаются долго и в другие исторические периоды.

Раздел 6

Структура общества

Введение к разделу «Структура общества»

В процессе трансформации главный вопрос успеха — это положение людей, семей, граждан. Ключевые лозунги всех революций — это обещание лучшей жизни «массам»! Реализация ожиданий граждан очень влияет на ход реформ, электоральный процесс — фактор тактики политиков, особенно на ранних стадиях трансформаций.

Лидеры революций, разумеется, догадываются, что большие сдвиги не бывают без «транзакционных издержек», но надеются на лучшее, гонят от себя неприятные мысли, находятся под воздействием величия целей и благородства намерений. Если бы реальные тяготы революций, трансформаций и их побочные приложения можно было оценить заранее, то мог бы быть паралич воли и действий, поскольку различные группы населения могут ожидать отличающихся или даже противоположных результатов. Про то ведают политология и социология. Но будущего никто не знает, и на переломах истории действия игроков с противоположными (конфликтными) интересами могут совпадать — неопределенность будущих потерь и распределение выигрышей неизвестно.

В данном шестом разделе книги собраны работы разных лет по нескольким важным аспектам структуры общества. К семи статьям здесь можно добавить лишь несколько соображений. В процессе трансформации одним из ключевых вопросов было формирование среднего класса как опоры рыночной экономики, демократии. Поэтому исследования нового общества во многом стартовали с этого пункта. Тот факт, что кризис 1990-х гг. ударил очень тяжело по тем группам советского общества (прежде всего интеллигенции), которые должны были бы стать составными массовыми элементами среднего класса, долго в полной мере не осознавался — всем было плохо. В этот период надежда была на пред-

принимателя, но его постепенно стали прижимать и коррупция, и подпольный мир, и ужесточение правовой системы[131].

В начале 2000-х гг. ряд работ, особенно Т. М. Малевой, показали окостенение общества, слабость среднего класса. Примерно в это время сложилась парадоксальная картина в западных комментариях по нашим реформам — одновременно хвалят сами реформы, удивляются слабости среднего класса и начинают все более саркастически относиться к нашей олигархической системе. Более глубокому анализу, по нашему мнению, мешает политизация всего, что связано с Россией, и колебания «политкорректности». Средний класс, конечно, в определенной мере сформировался, хотя ослаблен тяжелым кризисом 1990-х гг., высоким сложившимся неравенством и эмиграцией.

Рост нефтяной ренты позволил решить некоторые проблемы, сократил долю бедных, увеличивал личное потребление до 2014 г. Но вертикальные лифты, в общем, «замерзли» — общий экономический рост не только не дал выравнивания неравенства, которое все охотно констатируют без особого анализа, но и увеличил его. Последняя глава в разделе показывает ригидность сложившейся социальной структуры в стране и необходимость учитывать его как ограничивающий фактор роста и выхода из ловушек «среднего уровня развития».

Еще одно замечание — о потерях страны в прошедшие десятилетия. Нам представляется по-настоящему важным только потеря человеческого капитала, эмиграция большего числа ученых, бизнесменов — представителей «креативного класса». Постепенное сползание страны в обитель бюрократов и охранников — это тяжелый контраст с надеждами интеллигенции рубежа 1980—1990-х гг.[132] За границей огромное число (нет точных данных — принимаем на веру порядок в два миллиона) наших образованных людей, которых по социальному положению можно было бы отнести к средним классам стран, в которых они успешно работают. Они прекрасно вписались в условия рынка, хотя практически деполитизированы реальными условиями существования (кажется, единственное исключение — Израиль). Так

---

[131] См.: Верховенство права как фактор экономики / Под ред. Е. В. Новиковой, А. Г. Федотова, А. В. Розенцвайга, М. А. Субботина. М.: Мысль, 2013.

[132] Григорьев Л. Обитаемый остров // Социальное партнерство. № 4. 2013. С. 38—41.

что наш средний класс можно условно расширить на «потерянные миллионы». Необычные условия существования дома привели к перевернутой психологической ситуации, которую можно описать просто: «На Западе тихие живут дома, а авантюристы — за границей. У нас — все наоборот»[133].

Среди работ по социальным проблемам включены и некоторые соображения по элитам. Специально мы не анализировали российские элиты, их формирование и прочее, на что есть много интересных работ[134]. Здесь хотелось бы подчеркнуть «новизну» элит и их специфическое положение — им нужно, помимо реализации проектов, еще и сохранять свое положение. Эта задача у ряда элит постсоциалистических стран была решена за счет внешней легитимации. Для российских элит это задача внутренняя — на них теперь лежит ответственность за устойчивое развитие страны после того, как советские элиты просто не справились с масштабами задач, поставленных эпохой.

---

[133] Григорьев Л. Миграционный парадокс // Независимая газета. Приложение: 28.01.2014.

[134] См. Elites, Crises, and the Origins of Regimes. Ed: Mattei Dogan and John Higley, Rowman & Littlefield publ. Inc., Lanham etc., 1998.

Средний класс России на рубеже этапов трансформации (2001)[135]

Что такое средний класс?

Становление среднего класса относится к числу фундаментальных социальных процессов в трансформационных экономиках. Это — одна из главных целей перехода от плановой экономики к рыночной. Можно даже утверждать, что развитие гражданского общества и формирование среднего класса почти синонимы.

Средний класс в нормальной рыночной экономике — основной налогоплательщик, от экономического положения которого зависят инвестиционная активность населения, состояние государственного бюджета, реализация государственных социальных программ и другие важнейшие социально-экономические процессы. Что делает средний класс оплотом социальной стабильности? Прежде всего его промежуточное, среднее положение внутри материально-имущественной шкалы свидетельствует об определенных успехах и достижениях принадлежащих к нему людей. Представители среднего класса заинтересованы в стабильности и как минимум в сохранении своих социальных позиций. Стремление закрепить достигнутое объективно связано с нежеланием менять «правила игры», овладение которыми позволило им занять устойчивое положение в обществе. Отметим и ведущую роль среднего класса в процессе вертикальной мобильности.

Средний класс в развитых странах в состоянии осознать свои цели и артикулировать их на политическом языке. Он в большой мере формирует моральные стандарты общества (в известном смысле его идеологию), поскольку благодаря своей численности доминирует в судебной системе, религиозных и политических организациях[136]. Кроме того, среднему классу присущи (хотя рассматриваются

---

[135] Григорьев Л., Малева Т. Средний класс в России на рубеже этапов трансформации // Вопросы экономики. 2001. №1. С. 45—61.

[136] Известно, что в результате введения суда присяжных (особенно благодаря принципам отбора самих присяжных) средний класс судит и бедных и богатых.

значительно реже) специфические функции: обеспечение высокой производительности труда; производство и распространение знаний, информации; определение характера и структуры потребительского рынка. И наконец, не менее важное обстоятельство — средний класс в целом рассматривается как гарант политической свободы.

В начале экономических реформ в России и странах Восточной Европы предполагалось, что они приведут к появлению масштабного среднего класса — экономически самостоятельного социального субъекта, способного эффективно выполнять традиционные для него функции: сберегать и инвестировать в национальную экономику, играть роль основного налогоплательщика, выступать в качестве стабилизатора общественно-политической ситуации. Рождение среднего класса, видимо, представлялось процессом само собой разумеющимся и не требующим принятия специальных мер. Очевидными мерами в «помощи родам» были: приватизация (распределение) социалистической собственности, реинституция, ликвидация коллективного сельского хозяйства, массовое создание новых малых предприятий. В конце 1980 — начале 1990-х гг. главное внимание было сосредоточено на проблеме развития предпринимательства, а не трансформации социалистического общества и формирования среднего класса непосредственно на базе социальных «компонентов» уходившего строя. Политическая борьба в России, затяжной экономический кризис, естественно, не благоприятствовали возникновению среднего класса в 1990—1996 гг., а новый российский капитализм к этому времени в основном уже сложился.

В целом можно утверждать, что в большинстве стран Центральной и Восточной Европы средний класс в результате трансформации получил примерно то, чего ожидал и в политическом, и экономическом отношении, хотя жалобы со стороны гражданского общества на бремя, точнее, избыточность социальных издержек в ходе решения задач переходного периода все же раздавались[137]. В России данный процесс был заведомо более драматичным. Экономические реформы здесь протекали гораздо труднее, чем ожидали их участники (и наблюдатели). Резкое падение доходов населения, глубокое

[137] «Существует всеобщее убеждение в польском обществе, что большинство социальных затрат, понесенных в ранний период преобразований, не было вовсе необходимо, а некоторые политические действия раннего периода преобразований не стоили тех выгод, которые от них ожидались» (Колодко К. Польша 2000. Варшава, 1996. С. 133).

социальное расслоение, сокращение финансирования сфер науки и культуры, социальная беззащитность интеллигенции, которая мало что приобрела при приватизации, обусловили противоречивое положение различных слоев среднего класса — они получили возможность участвовать в демократическом процессе, но материальные основы, определяющие их политическую независимость, сузились.

Факт формирования среднего класса в России можно рассматривать в качестве важного критерия эффективности реформ, свидетельствующего о прочности всей системы экономических, социальных и политических институтов. Если до кризиса августа 1998 г. процессы социальной трансформации характеризовались неявственностью, текучестью, то после него произошло некоторое «закостенение» социальных слоев. Таким образом, к концу первого «переходного» десятилетия сложилась новая ситуация, становящаяся исходной как для дальнейшего анализа проблем среднего класса, так и для выработки экономической политики в целом.

Средний класс в международном контексте

В развитых рыночных экономиках средний класс формировался по крайней мере в течение всего XX века. Ответом западной цивилизации на социальные потрясения начала века и попытку строительства коммунизма в России стали эксперименты по перераспределению доходов и социальному страхованию в Швеции в 1930-е гг., от которых в 1990-е гг. она постепенно стала отказываться, сохраняя при этом развитой средний класс. Американское общество пошло по пути не перераспределения доходов, а стимулирования владения собственностью (дома, свой бизнес, позднее акции) как лучшей гарантии от коммунизма. В США платная медицина и образование, накопительные пенсии при меньшей, чем в Европе, роли государства в создании «социальной подушки» для бедных и пенсионеров стимулировали сбережения в коллективных формах, явившихся основой социальной устойчивости в стране. Там, с одной стороны, сохраняется высокое неравенство доходов, с другой — наблюдается устойчивый экономический рост.

В проекте БЭА, посвященном проблемам среднего класса, не ставилась задача найти «мостики» между российским средним классом и его западными аналогами. От уровня развития конкретной страны зависят численность, структура, положение среднего класса в обществе и экономике, как и многие другие социально-

экономические характеристики. Современный американский или французский (тем более немецкий) средний класс, по всей видимости, серьезно эволюционировал с 1920-х гг., когда его «размывание» привело к проблеме выбора между фашизмом, коммунизмом и демократией. Рост доходов, изменения в уровне образования, средствах коммуникации, структуре занятости, опыт политического поведения обусловливают глубокие различия между средними слоями в той или иной эпохе даже в одной и той же стране. Средним классам отдельных стран присущи общие признаки, хотя они, безусловно, не идентичны, поскольку даже в группе передовых стран не только история и политическая культура, но и структура экономики и уровень развития весьма различаются.

Средние слои разных стран в силу специфики занятий и наличия специального образования характеризуются, видимо, тенденцией к сближению образа жизни, но только в пределах общего странового уровня дохода. В каждой стране средний класс специфичен, в том числе и по уровню дохода. В то же время образование, стиль жизни могут быть довольно близкими в том или ином среднем слое. Наблюдается тенденция к выравниванию уровня душевого дохода в состоятельных (пятых) квинтилях в развивающемся мире[138].

В странах с относительно низким общим душевым доходом отмечается более высокая степень неравенства, если судить по доле пятого квинтиля (а именно в нем, как следует из эмпирического анализа, и сосредоточены в основном среднедоходные группы в России) или же по индексу Джини (см. рис. 1). Например, наиболее высокий уровень неравенства среди ведущих стран мира сложился, естественно, в США, где значение индекса Джини довольно высокое — 40,8. В этой стране доля второго (бедного, но не беднейшего) квинтиля в ВВП равна 10,5%. При 26 тыс. долларов ВВП на душу населения в среднем[139] на этот квинтиль должно приходиться примерно вдвое

[138] Здесь и далее нумерация квинтилей — от первого (низкодоходные группы населения) к пятому (высокодоходные группы).

[139] Вообще говоря, при анализе распределения доходов между различными социальными группами более правомерно анализировать не динамику ВВП на душу населения, а величину душевого дохода. Однако нет уверенности, что она исчисляется на единой методологической основе, что особенно опасно при компаративном анализе. Уровень же ВВП, расчет которого унифицирован, одновременно отражает степень богатства как страны в целом, так и ее населения, поэтому в данном контексте предпочтение отдано именно указанному показателю.

меньше среднего, т. е. около 13 тыс. долларов.[140] Последняя величина равна удвоенному среднему объему ВВП на душу населения в России (по паритету покупательной способности). Это означает, что российский самый богатый пятый квинтиль по своему видимому (!) доходу примерно соответствует показателю второго квинтиля в США с доходом около 13—15 тыс. долларов ВВП на душу населения, т. е. средний класс в России по критерию дохода оказывается на уровне бедняков (но не люмпенов) в развитых странах.

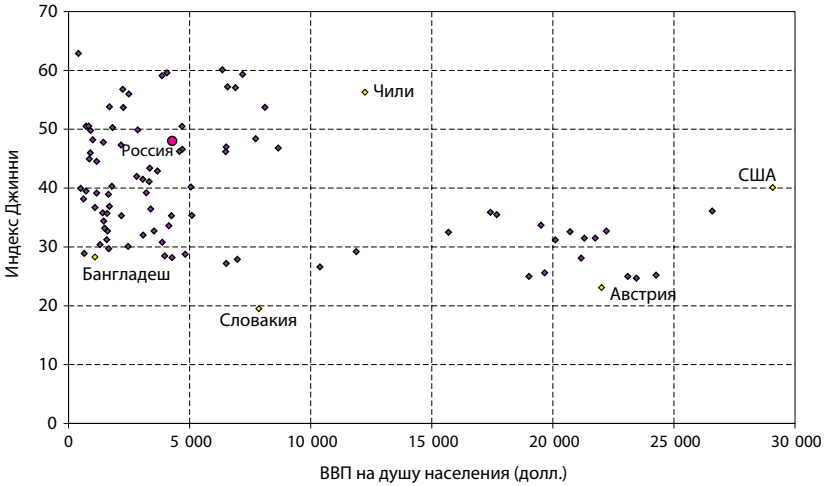

Рис. 1. **Уровень экономического развития и неравенство в распределении доходов (индекс Джини)**

На рисунке 1 видно, что сравниваемые страны составляют два массовых множества, различающихся стабильностью доходной структуры общества, между которыми находятся несколько стран (такие как Чили, Португалия, Испания, Чехия, Словакия и пр.), демонстрирующих «фигуру транзита» — переход от одного типа распределения к другому. Причины и темпы этого движения, по-видимому, неодинаковы, оно происходит явно медленно. В промежутке между 8 тыс. и 18 тыс. долларов ВВП на душу населения редкие «ометы» заполняют промежуток между бедными и богатыми странами. В контексте нашего исследования важно отметить, что Рос-

[140] В США медианный личный доход (не душевой ВВП) составляет примерно 25 тыс. долл. на человека в год и 37 тыс. долл. — на домохозяйство.

сия относится к группе стран с крайне высоким уровнем дифференциации доходов, близким к странам Латинской Америки. В 90-е гг. наша страна, проделав большой путь, все же не догнала и, видимо, не догонит Бразилию и Мексику по степени неравенства.

Таблица 1

Распределение дохода по группам населения

Страны	**ВВП на душу населения (долл. США по ППС)**	**Доля в личном доходе или потреблении**				
		бед-нейших 10%	бед-нейших 40%	средних от 40% до 80%	бога-тейших 20%	бога-тейших 10%
Группа А						
США	26170	1,8	15,7	38,0	46,4	30,5
Средняя по группе (США, Франция, Великобритания, Италия, Япония)	20918	3,1	20,4	39,6	40,0	25,0
Группа Б						
Чехия	9090	4,3	24,8	39,4	35,4	22,4
Средняя по группе (Греция, Ирландия, Португалия, Испания, Чили, Чехия)	12320	3,1	20,4	39,3	40,3	25,5
Группа В						
Бразилия	5840	0,9	8,0	28,3	63,8	47,6
Россия	***4540***	***1,7***	***13,0***	***33,4***	***53,7***	***38,7***
Средняя по группе (Бразилия, Венгрия, Индия, Индонезия, Польша, Китай, Россия, Турция, Таиланд, Малайзия, Мексика)	4951	2,5	15,8	34,8	49,5	34,3

Для устойчивости социальной структуры общества важен не сам факт, насколько много (мало) получают богатые (бедные). По неравномерности распределения дохода Россия уступает только Бразилии, Чили и Мексике, в которых 10% самых бедных имеют от 0,9 до 1,4% дохода, а 10% самых богатых — от 42,8 до 47,6%. Рос-

сийский средний класс включает в себя седьмой—десятый (без 2% наиболее обеспеченного населения) децили, что соответствует ситуации для стран с низким уровнем общего дохода и высокой степенью неравномерности его распределения («бразильская модель», см. табл. 1). Слои, потенциально примыкающие к среднему классу, — так называемые протосредние классы, расположены в третьем-четвертом квинтилях. В этом и заключается принципиальное различие между ситуацией в развитых рыночных экономиках с одной стороны (с доходом 10—25 тыс. долларов на душу населения) и в развивающихся и странах с переходной экономикой (с доходом ниже 8—9 тыс. долларов на душу населения) — с другой. Важно, насколько устойчивы третий и четвертый квинтили, ведь именно в них главным образом сосредоточены средние классы в развитых странах. При очень высокой степени неравномерности распределения дохода в США на эти 40% населения все же приходится 38% дохода, примерно столько же — во Франции и Чехии. В России и Бразилии соответственно лишь 33 и 28%. Следовательно, вопрос об устойчивости материального положения основной массы населения даже при относительно высоком уровне дохода, но в условиях его значительного отрыва от верхних классов (внутри пятого квинтиля), конечно, чрезвычайно актуален.

В поисках российского среднего класса

Научный и практический интерес к проблеме становления среднего класса в России резко возрос в начале 1998 г. Действительно, ход и результаты экономического развития в 1996—1997 гг. давали основание полагать, что формирование среднего класса в России идет достаточно успешно[141]. Финансовый кризис августа 1998 г., к сожалению, осложнил экономическое положение именно тех слоев населения, которые могут быть отнесены к среднему классу. Общественная тональность в обсуждении его судьбы резко изменилась — от мажорно-бравурных деклараций

---

[141] Несмотря на рост напряженности на рынке труда, формирование феномена задолженности по денежным выплатам населению, кризис бюджетной и пенсионной сфер, проявили себя и позитивные тенденции — оживление на потребительском рынке, рост платежеспособного спроса населения, увеличение сбережений, снижение доли расходов на питание в общей структуре потребительских расходов. Это является косвенным свидетельством существования и развития российского среднего класса.

о формировании устойчивого среднего класса в начале 1998 г. до поспешной тризны по поводу его кончины в конце того же года. В итоге в настоящее время в России нет ни одной социологической или экономической работы, в которой с равной степенью глубины рассматривались бы и проблемы идентификации российского среднего класса, и конкретные социально-экономические аспекты его жизнедеятельности. Специально посвященные проблемам этой социальной группы работы ориентированы в первую очередь на выяснение того, «что есть российский средний класс» и «есть ли он вообще»[142]. Неудивительно, что представления о границах и составе данного слоя существенно варьируются — по различным оценкам, он составляет от 15 до 60—70% населения страны. Сложившаяся неопределенность вызывает необходимость более детального анализа основных теоретических подходов к проблеме.

Перед исследованием БЭА, выполненным по заказу правительства РФ, стояла цель сформировать подход к выделению социально-экономических параметров среднего класса (средних слоев) в пореформенной России, что будет способствовать решению ряда важных задач прикладного характера. В первую очередь речь идет о таких сферах, как сбережения, развитие и перспективы потребительского рынка, формирование институциональных основ поведения экономических агентов. Какие социальные группы населения оплачивают издержки трансформационного периода? Каковы ресурсы этих платежей? Каков потребительский потенциал среднего класса? Применительно к России в научной литературе практически нет ответа ни на один из поставленных вопросов. В средствах массовой информации часто приводятся непрофессиональные оценки популистского толка, неспособные пролить свет на существо проблемы[143].

Помимо уточнения методологии анализа формирования среднего класса с учетом специфики трансформационного периода, переживаемого современной Россией, данная работа преследовала и прикладные цели. Среди них важное место занимают

---

[142] Подробному контент-анализу литературных источников (более 200) посвящена специальная глава монографии БЭА «Средний класс в России: количественные и качественные оценки».

[143] Речь идет о попытках сравнения российского среднего класса с западными аналогами или же об исключительном внимании к потребительскому поведению «средних» русских.

формирование системы взаимосвязанных параметров, характеризующих размер и структуру среднего класса, и главное — их количественные оценки, опирающиеся на данные официальной статистики и социологических исследований. В мире принято несколько критериев определения среднего класса, которые в обобщенном виде сводятся к следующим: материально-имущественные характеристики (величина текущих доходов, владение имуществом, в том числе недвижимостью, структура расходов и потребления, включая склонность к сбережениям); образовательный ценз и профессионально-квалификационные характеристики; самоидентификация и принадлежность к определенным социальным группам; наконец, относительная устойчивость всех перечисленных параметров.

Недостаточное внимание к проблемам формирования среднего класса со стороны властей компенсируется усилением интереса к ним научных кругов. Первой «развилкой» дискуссии по данной проблематике явилось обсуждение вопроса о том, было ли такое социальное образование в советский период. Приверженцы одной точки зрения полагают, что к началу реформ в СССР существовала потенциально широкая база среднего класса. Они опираются на тот факт, что в социальной структуре СССР имелись профессиональные категории, сходные с образующими средний класс в западных обществах.

Согласно противоположной точке зрения, средний класс формируется как важный элемент социальной структуры современного общества в условиях и в результате более или менее длительного функционирования и развития свободной рыночной экономики. Поэтому он не может ни существовать, ни даже «предсуществовать» в принципиально иной социально-экономической среде.

За этой дискуссией кроются различия в понимании специфики трансформационных процессов. Если их трактовать как переход от традиционного к модернизированному обществу с соответствующей сменой моделей и механизмов общественных действий, то становится ясным, что социальная структура формируется под влиянием не только объективных характеристик, но и ряда субъективных факторов, таких как социально-экономические ориентации, рыночные позиции, положение на рынках труда и потребления. В этом смысле уместнее говорить не о распавшемся

вследствие неудачных реформ «старом советском» среднем классе и не о сформировавшемся среднем классе в постсоветской России, а о достаточно представительном слое, имеющем при определенных условиях шансы превратиться в средний класс модернизированного общества.

Методология поиска

Предпринятая БЭА попытка анализа феномена среднего класса базируется на следующих методологических постулатах.

1. Попытки доказать или опровергнуть существование среднего класса в современной России малопродуктивны. Средний класс был всегда, его нельзя ликвидировать. Меняются только его размеры, характер и состав.
2. В переходной России социальный слой, отвечающий всем критериям среднего класса в экономически развитых и эволюционно развивающихся обществах, еще не сложился. Собственно средний класс в том смысле, в котором он существует на Западе, в России пока не сформировался, а если и имеется, то в очень ограниченных масштабах[144].
3. Российский средний класс — не единая группа, а совокупность разнородных социальных групп. Именно этот факт и подтверждают многочисленные социологические исследования. Поэтому вместо агрегированного, но неидентифицированного понятия «средний класс» лучше использовать понятие «средние классы»[145].
4. Социальные группы, составляющие средний класс, характеризуются разным уровнем концентрации его признаков. В соответствии с данной гипотезой средние классы могут быть стратифицированы по уровню концентрации доминантных признаков. Социальное образование, в котором

---

[144] В отличие от своих зарубежных «коллег», российский средний класс еще не прошел, да и не мог в столь короткий с исторической точки зрения период времени пройти тест на устойчивость.

[145] Равным образом для прикладного анализа не имеет большого значения дискуссия о том, какая категория (класс, слой или группа) наиболее адекватна исследуемому феномену. В самом деле, вне сферы тонких категориальных обсуждений трудно найти существенную разницу между концепцией класса, включающего несколько слоев, и концепцией слоя, состоящего из нескольких групп.

указанные признаки присутствуют в максимально концентрированном виде, представляет собой «идеальный» средний класс. Социальные группы, обладающие не всеми, но основными, базовыми признаками среднего класса, составляют его «ядро». Широкие социальные слои, отвечающие одному или нескольким доминантным признакам, можно рассматривать как потенциальных кандидатов на «членство в клубе».

5. Концентрация доминантных признаков в различных социальных группах происходит неравномерно, и их несимметричное накопление приводит к гипертрофии одних и гипотрофии других признаков.

Множественность методик и значительные расхождения в оценках величины и внутренней структуры российского среднего класса обусловлены не только индивидуальными предпочтениями социологов или такими универсальными (наблюдаемыми во всех странах) особенностями среднего класса, как гетерогенность и «размытость» его границ. Сложность идентификации среднего класса в сегодняшней России во многом усугубляется явлениями, характерными для переходных обществ: незрелостью социальной структуры и значительными нарушениями связей между критериальными характеристиками социальных слоев, включая и деформацию традиционной цепочки «образование — профессиональный статус — доход — самоидентификация».

Именно потому, что стадия экономической трансформации еще не пройдена, мы не вправе отдавать предпочтение одному из перечисленных критериев и делать вывод о непригодности других. В первую очередь это относится к такому критерию идентификации, как доход. Несмотря на все сомнения относительно его «работоспособности», связанные с многочисленными методическими проблемами как статистического учета, так и социологических измерений, данный индикатор сохраняет свою роль базового параметра социально-экономического положения индивида и домохозяйства.

Средний класс — определенная социально-экономическая и социопсихологическая общность (образование), его нельзя охарактеризовать лишь показателями потребления или среднего дохода. Однако данная логика неприменима к большинству стран как развивающихся, так и с переходной экономикой. При 6—10

тыс. долларов ВВП на душу населения (Бразилия, Россия, Чехия, Венгрия, Польша и пр.) необходим более качественный и детальный анализ статистики, поскольку душевой доход оказывается слишком зыбким параметром. Требуются специальные доказательства, что те или иные социальные группы в странах с переходной экономикой отвечают социальному «портрету» среднего класса развитого мира рынка и демократии, поскольку численные показатели отличаются на порядки.

Средний класс найден, но...

С учетом множественности средних классов результаты поиска их строгих границ и масштабов весьма условны. В то же время не следует пренебрегать определенными возможностями для эмпирических оценок. Существуют исследования, выполненные вне рамок проблемы идентификации среднего класса, содержащие богатейший эмпирический материал о положении отдельных социальных групп, об особенностях их потребительского и сберегательного поведения, трудовых мотивациях, ценностях и т. д. Систематизация и вторичный анализ таких данных в контексте изучения российских средних слоев дают возможность оценить размеры среднего класса на эмпирическом уровне. В рамках настоящего исследования для этих целей использованы базы данных Госкомстата РФ, Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), Российского лонгитьюдного мониторингового обследования благосостояния и здоровья населения (RLMS), Института социально-экономических проблем народонаселения (ИСЭПН) РАН и стандартизованного опроса, посвященного проблеме малого предпринимательства.

Количественный анализ распространенности отдельных объективных критериев показывает, что они присущи крупным социальным группам, например: по уровню дохода — от 30 до 55% домохозяйств; по критерию образования — от 20 до 40% занятого населения; по профессионально-квалификационному статусу — от 35 до 45% занятого населения; по критерию самоидентификации — от 40 до 65% населения.

Исследование БЭА ставило целью оценить масштабы среднего класса по совокупности его признаков. Реализация многокритериального подхода в рамках используемых массивов данных позволяет построить следующую цепочку признаков:

- материальные ресурсные признаки — уровень доходов (расходов, потребления); объем накопленных сбережений; уровень имущественной обеспеченности;
- нематериальные ресурсные признаки — уровень образования, профессионально-квалификационная и должностная позиции;
- признаки социального самочувствия и успешного экономического поведения в условиях переходной экономики — стратегии экономического поведения; самооценки адаптации к новым экономическим условиям, комфортности жизни и пр.

Речь идет именно о взаимоувязанной и взаимообусловленной системе признаков, поскольку ресурсные признаки обеспечивают определенный статус, который, в свою очередь, позволяет поддерживать относительно высокий уровень благосостояния, способствующий позитивному социальному самочувствию. В этом смысле перечисленные признаки являются доминантными, и их следует рассматривать как равнозначные и равновесные. Социальные группы, отвечающие одному или нескольким доминантным признакам, можно считать российским прототипом среднего класса. Детальный анализ трех репрезентативных баз данных дал на удивление близкие результаты, согласно которым к «ядру» среднего класса относятся 20—25% российских домохозяйств (см. табл. 2 и рис. 2).

Таблица 2

Оценки масштабов среднего класса

Источники информации	Размер ядра среднего класса, % от общего числа домохозяйств
ИСЭПН	25,6
RLMS	22,8
ВЦИОМ	19,7

При оценке среднедоходных групп, по данным официальной статистики Госкомстата РФ, также получены близкие результаты:

к ним относятся около 25% российских домохозяйств[146]. Тем самым можно утверждать, что среднедоходные группы сосредоточены в основном в пятом квинтиле.

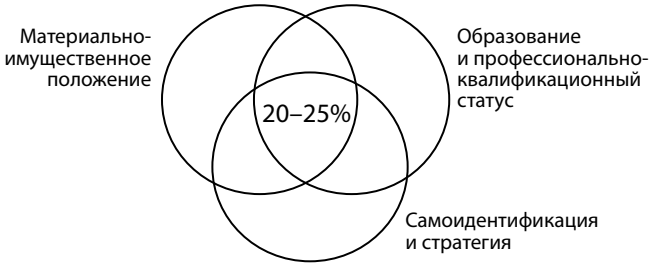

Рис. 2. **«Ядро» среднего класса и протосредние классы**

В целом признаки среднего класса присущи подавляющему большинству домохозяйств — более 80% имеют хотя бы один из них. Вряд ли такая ситуация в России уникальна. Естественно было бы ожидать схожие результаты и для стран Центральной и Восточной Европы, хотя комбинация признаков здесь должна быть иной.

С наибольшей уверенностью, видимо, можно говорить о «ядре» среднего класса, т. е. о социальной группе, обладающей основными его критериальными характеристиками. По-видимому, это и есть тот средний класс, который устоял под ударами финансово-экономического кризиса 1998 г., накопил определенный «набор» перспективных ресурсов и сформировал значительный адаптационный потенциал.

Стабильность и перспективы развития средних классов, выделенных по перечисленным признакам, зависят от концентрации последних. Наибольшая вероятность сохранения своих позиций

---

[146] Учитывая репрезентативность базы данных Госкомстата РФ (49 тыс. обследованных домохозяйств), этот факт можно рассматривать как еще один существенный аргумент в пользу правомерности полученной количественной оценки. Однако следует напомнить, что в обследовании Госкомстата речь идет о сфере распространения лишь одного критерия, характеризующего материальное положение домохозяйств. Видимо, именно поэтому оценка по данным официальной статистики совпала с верхней границей среднего класса, полученной в рамках других массивов информации в результате «наложения» нескольких признаков.

у домохозяйств с самым высоким уровнем концентрации признаков среднего класса (пять признаков). Таковыми являются 1—2% домохозяйств (см. рис. 3)[147]. Строго говоря, лишь эту часть можно назвать «идеальным» средним классом, поскольку утверждение о безусловной стабильности даже в отношении «ядра» среднего класса, несмотря на высокую концентрацию признаков, было бы преждевременным.

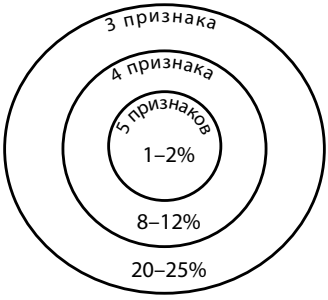

Рис. 3. **Концентрация признаков среднего класса**

Расширенные множества можно интерпретировать как протосредние классы, обладающие некоторыми характерными для них признаками, а тем самым и определенным ресурсом, следовательно — шансами на перемещение в «ядро». Произойдет ли оно, зависит, во-первых, от экономических и институциональных координат, во-вторых, от весомости данного ресурса в их системе. На наш взгляд, именно эта группа представляет наибольший интерес с точки зрения экономической и институциональной политики, которая формирует благоприятные условия для перемещения протосредних классов в «ядро».

Домохозяйства с высокой концентрацией признаков среднего класса в большей степени встречаются в городах, где проживают 80% семей — представителей российского протосреднего класса, но в то же время всего около 70% домохозяйств. Однако утверждать, что средний класс сосредоточен только в городах, неправомерно. Такой вывод справедлив лишь по отношению к самому высокому

[147] Совпадение численности «идеального» среднего класса и оценок высшего класса в России — до 2,5% — является случайным, поскольку выборки во всем мире не улавливают богатых, тем более в России.

(пятому) уровню концентрации его признаков. Соответствующие домохозяйства представлены в основном в крупных городах.

Анализ также показал, что масштабы распространения среднего класса существенно дифференцированы по регионам. В богатых регионах протогруппы среднего класса представляют 37—40% семей, а в средних и бедных — 12—13%[148]. Подобная неравномерность распределения доходов в России несет в себе угрозу общенациональной социальной стабильности.

Некоторые штрихи к социальному «портрету» среднего класса

Разумеется, и сегодня трудно дать четкую характеристику средних классов в бывшем СССР, поскольку и по доходам, и по социальному поведению статистически выделяемые слои различались незначительно. Критерий дохода «не работает» — хотя в стране существовало относительное формальное равенство доходов, реальная зарплата интеллигенции была низкой, ряда слоев рабочего класса — высокой; нужно также учитывать и скрытые доходы (потребление) номенклатуры. Отметим, что среди занятых только лица с высшим образованием составляли 12,5%[149]. За десять лет трансформации в этой области вряд ли произошли существенные сдвиги, зато заметно изменилась отраслевая структура занятости: работники финансового сектора, торговли, сферы услуг в ходе реформ выиграли, но одновременно сократилась занятость в науке и машиностроении.

Конгломерат слоев, образующих современный российский средний класс, можно представить в виде «формирующегося (железнодорожного) состава из многих вагонов», движущегося в направлении устойчивого существования, билет на который образование и социальное положение в советском обществе не гарантировали[150].

---

[148] К богатым регионам в рамках использованных массивов данных относятся Москва и С.-Петербург, Иркутская область и Республика Коми; к среднедоходным — Ростовская область и Республика Башкортостан; к бедным — Рязанская область.

[149] См.: Народное хозяйство СССР за 70 лет. М.: Финансы и статистика, 1987. С. 523.

[150] Разумеется, принадлежность к советской номенклатуре, директорскому корпусу или советской теневой экономике в значительно большей мере гарантировала гражданам присоединение к верхним слоям нового российского общества.

Часть потенциальных средних слоев не может найти способы присоединиться к среднему классу по объему доходов и активов.

В процесс формирования среднего класса в России в прошедшее десятилетие включились также иммигранты из других республик бывшего СССР, устремившиеся в сферы торговли, услуг, строительства и др., ведь в силу ряда факторов простое перемещение рабочей силы с заводов и шахт (например) в розничную торговлю было затруднено. Пожалуй, случай интеллигентных «челноков» является позитивным исключением. В зависимости от исходного положения (район, отрасль) конфигурации переходного кризиса и личной инициативы в условиях открывшихся возможностей семьи переходили от состояния «планового покоя» к новым видам занятости и экономической активности. Соответственно, формирующийся средний класс состоит частично из некоторых (видимо, в основном столичных) социальных групп, более или менее удачно вписавшихся в новый конгломерат средних слоев. Нужно добавить к ним и выходцев из других слоев, преимущественно из мелкого бизнеса.

Из анализа эмпирических данных следует, что пополнение среднего класса в условиях трансформационного кризиса может происходить, как правило, двумя путями. Первый — на основе повышения доходов, накопления и легализации активов. При этом потребуется время, а также, возможно, и смена поколений, чтобы недостаточно образованные представители нового мелкого бизнеса приобрели и другие признаки среднего класса. Постепенно подобные протогруппы, вступающие в него по мере увеличения доходов и приобретения финансовой устойчивости, сольются с другими протослоями среднего класса.

Второй путь — для образованных и высококвалифицированных групп, которые обладают многими признаками среднего класса, но должны еще адаптироваться в материальном отношении. Они не получили собственности при дележе «социалистических» активов, не имели и не сделали больших накоплений в 90-е гг., но по-прежнему сохраняют потенциальные возможности войти в слои среднего класса. Исторический опыт показывает, что образованные группы в состоянии в перспективе приспособиться к реалиям экономической среды (хотя и с потерями).

Но существует еще один путь формирования среднего класса и одновременно способ присоединения к мировому среднему

классу — эмиграция[151]. В то время как предприимчивые люди в 90-е годы слетались в Россию «делать деньги», представители советских протослоев, особенно молодежь, эмигрировали, чтобы сохранить возможность заниматься наукой, упростить выход в бизнес. Конечно, отрадно осознавать, что эмиграция россиян — реальный вклад России в формирование мирового среднего класса, однако с национальных позиций этот процесс, скорее, приводит к разрушению российского среднего класса.

В целом квалификационные и образовательные признаки среднего класса накоплены или унаследованы от советских времен. Имущественные признаки (квартиры, дачи и «жигули») также во многом результат старых сбережений. Только текущие доходы и новые активы (валюта, вклады, акции) отражают тенденции формирования среднего класса на основе новых рыночных источников.

Разнообразие групп, обладающих хотя бы немногими признаками среднего класса, столь велико, что исключает составление «списков среднего класса» в переходной экономике, как всадников в Риме или полноправных бюргеров в средневековой Европе. Сегодня можно говорить лишь о весьма текучем процессе движения дореформенных социальных групп в направлении экономической самостоятельности, независимости и стабильности.

Положение, занимаемое той или иной страной в мире, по существу, зависит от наличия в ней развитых средних классов. К ним относится основная масса высокопроизводительных работников, управленцев, занятых в науке и образовании, — они определяют стоимость рабочей силы и величину трудовых издержек (при данных производительности и качестве рабочей силы) для национальных и иностранных инвесторов. При несформировавшемся среднем классе трудно обеспечить эффективное инвестирование.

Образованная рабочая сила — важнейший фактор глобальной конкуренции. В этом смысле страна, экспортирующая «средний человеческий капитал» вместо продуктов его труда, потенциально проигрывает[152]. Качество и стоимость рабочей силы существенно влияют на объемы экспорта, особенно наукоемких товаров с

---

[151] В отличие от прежних «волн» эмиграции, 1990-е гг. можно смело назвать десятилетием эмиграции российского среднего класса, причем вполне успешной.

[152] Финансовая элита может управлять своими активами из-за рубежа.

высокой добавленной стоимостью. Благоприятные условия для развития, формирования и самореализации среднего класса способствуют увеличению экспортных доходов и повышению благосостояния занятых не только в наукоемких отраслях, но и в таких вполне традиционных секторах, как торговля, услуги, туризм.

Что в итоге?

К сожалению, в ходе российских реформ и особенно вследствие кризиса августа 1998 г. у представителей бизнеса и среднего класса сложились определенные негативные с точки зрения развития экономики страны в целом модели поведения: недоверие к крупным частным банкам; предпочтение хранения сбережений в наличной валюте и за рубежом; недоверие к внутренним государственным ценным бумагам. По существу, в поведении состоятельных (средних) слоев закрепились именно те специфические элементы, которые противоречат объективной (ожидаемой) роли среднего класса в обществе и экономике. Ухудшение положения протосредних слоев относительно более устойчивого «ядра» также препятствует усилению стабильности и увеличению удельного веса средних слоев.

Экономическое оживление в 1999—2000 гг. оказывает позитивное воздействие на средние слои, представители которых связаны с растущими отраслями. Улучшение состояния бюджета благоприятно сказывается на уровне жизни государственных служащих. Отметим и эффект диффузии доходов от богатых отраслей, предприятий в сферу услуг.

Сам по себе экономический рост и сбалансированный бюджет радикально изменить положение среднего класса не могут. Только заметный экономический рост в течение длительного времени способен привести к существенным изменениям размеров и конфигурации среднего класса. Но это во многом будет зависеть от доступа к ресурсам, дерегулирования экономической деятельности, установления правового режима, стимулирующего готовность малых предпринимателей брать на себя коммерческий риск и выходить из «тени».

В свете сказанного важен вопрос не столько о численности и границах «ядра» среднего класса и даже протосредних классов, сколько о том, носителями какой социально-экономической стратегии они являются и какие из этих стратегий относятся к

механизмам выживания, а какие — к механизмам развития. Исследование БЭА показало, что социально-экономические условия, сложившиеся в ходе российских реформ, мало способствовали формированию «классического» среднего класса, которому свойственна однонаправленность социальных (в первую очередь статусных) и экономических (размер дохода и накоплений) характеристик. Прежде всего это связано с масштабами «параллельной» экономики, где реализуется значительная часть экономической деятельности средних слоев российского общества. Кризис 1998 г. и методы его преодоления развеяли надежды части представителей данных слоев на вывод их деятельности из сферы теневой экономики и, соответственно, легализацию своих доходов и сбережений. Существенным негативным фактором явилось «окукливание» средних слоев, сужение перспектив вхождения в них новых социальных групп.

До тех пор пока многие представители среднего класса не стали добросовестными налогоплательщиками, они не могут требовать большей «прозрачности» экономических отношений, контролировать расходы государственного бюджета. В результате их деятельность лишена престижа, необходимого для повышения социальной самооценки. Средний класс в России не платит значительную долю личных (и не только) налогов. По оценкам БЭА, верхний квинтиль населения фактически заплатил в 1997 г. около 23% причитающихся налогов[153]. Незрелость поведения среднего класса и даже его «ядра» означает, что недостаточно обладать многими признаками среднего класса, чтобы стать его полноправным представителем. На менталитет «юного» среднего класса влияет и способ формирования финансовой и политической элиты в стране в последнее десятилетие. Опора на идеи Чикагской экономической школы при определенных условиях может привести к появлению «старого Чикаго», а не рафинированного эффективного рынка.

Вопрос о «дозревании» слоев российского среднего класса до адекватного уровня — отдельная проблема, от решения которой зависят многие параметры развития страны, особенно в сфере сбережений и накопления. Средний класс в России еще весьма разнороден по своему происхождению, доходам, характеру взаимоотношений с властями и финансовой элитой. Он пока не в со-

---

[153] Бюллетень БЭА. 1998. № 6.

стоянии сформулировать и отстаивать многие свои естественные требования.

На новом этапе трансформации, как мы надеемся, реформы начнут проводиться в долгосрочных интересах среднего класса. Осознание актуальности проблемы руководством страны и соответствующие количественные оценки будут способствовать существенному повышению качества макроэкономических прогнозов, поскольку позволят предвидеть реакцию населения на ту или иную экономическую политику, а также — что особенно важно — описать те институциональные и экономические нововведения, которые содействуют развитию среднего класса.

Что дают такие оценки с позиций прикладного анализа и практических действий? До сих пор социальные последствия проводимой экономической политики либо вовсе не оценивались, либо в лучшем случае «примерялись» к проблеме российской бедности: как та или иная мера повлияет на экономическое положение и социальное самочувствие категорий населения, находящихся за чертой бедности или приближающихся к ней. Оценки же масштабов и структуры среднего класса способствуют формированию принципиально нового типа экономической политики, стержнем которой может и должна стать экспертиза экономических мер с точки зрения развития социальных групп, составляющих российский средний класс. Представляется, что именно такая экономическая политика и должна находиться в центре «повестки дня» на современном этапе трансформации в России. Есть несколько серьезных экономических проблем, решение которых должно опираться на анализ состава, структуры и поведения среднего класса.

Во-первых, налоговая реформа и легализация малого бизнеса, скрытая зарплата и издержки производства. Новая плоская шкала подоходного налога (13%) вводится, безусловно, в интересах тех групп предпринимателей и среднего класса, высокие доходы которых могут быть довольно легко легализованы. Речь идет о тех, кто не зависит от теневого рэкета, препятствующего не столько уплате налогов, сколько раскрытию финансовых оборотов, а главное — забирающего себе ту долю чистого дохода, которая объективно должна быть выплачена как налог. При этом не исключено, что подобные экономические реформы могут укрепить положение одних средних классов, но подорвать других — тех, кто инкорпорирован в «серую» экономику.

Во-вторых, заметное отставание потребительского рынка и рынка услуг (особенно образовательных, в области здравоохранения и пр.) от потребностей и возможностей средних классов. Отсюда вывод: необходимы инвестиции в рыночные и инфраструктурные секторы, клиентами (реальными или потенциальными) которых являются представители средних классов.

В-третьих, характер и механизмы социальных и экономических трансфертов от средних классов к протосредним слоям и бедным социальным группам. Существуют ли такие трансферты? Как они работают? Какое влияние они оказывают на положение низкодоходных социальных групп? От этого зависит способность среднего класса обеспечить устойчивость социальной «пирамиды», а значит, и тип движения к эффективной экономике и зрелой демократии в России. Наконец, в-четвертых, проблема сбережений и инвестиций. Экономическая мораль среднего класса — делать сбережения и поддерживать устойчивость уровня благосостояния, оказывать сопротивление давлению рынка. Это предполагает, что финансово-экономическая система страны (банки, другие финансовые институты и государство) в состоянии обеспечить средний класс надежными институтами, инструментами сбережений и превращать их в инвестиции на территории страны. В противном случае вывоз финансовых ресурсов вместе с человеческим капиталом будет лишь набирать силу.

Задача экономической политики на обозримое будущее с точки зрения сохранения социально-политической устойчивости общества заключается не только и, пожалуй, не столько в борьбе с собственно бедностью. Очень важно расширить границы среднего класса примерно до двух квинтилей, т. е. как минимум до 40% домохозяйств при более равномерной его географической распространенности. Для этого имеются серьезные предпосылки — прежде всего образовательные и квалификационные. Но необходимыми условиями выступают устойчивый экономический рост, легализация доходов и расширение доступа к ресурсам для малого и среднего бизнеса, развитие действительно честной конкуренции. Политика реформ, видимо, должна быть направлена уже не на формирование «ядра» среднего класса, а на «подтягивание» до его уровня протослоев. Только в таком случае можно в будущем рассчитывать на возникновение в стране многочисленного среднего класса.

Элиты и средний класс (2010)[154]

В статье подчеркивается важность рассмотрения правящих элит в контексте социальной структуры общества. В XX—XXI веках развитие демократии и среднего класса предполагает уход от раздельного изучения проблем демократии и элит. По мнению автора, нужен поиск аналитического подхода к роли и месту элит в более широком контексте. Предлагается построение системы переходов между элитами и гипо- и контрэлитами. Отдельно рассматриваются взаимоотношения элит и средних классов в российском обществе.

Политологи согласны в том, что элиты играют важнейшую роль как в повседневной жизни общества и государства, так и особенно в условиях социально-экономических и политических кризисов. Различия лежат скорее в области оценки веса решений элит, договоренностей конфликтующих элит между собой или в борьбе против движений народных масс. Традиционным для исследований элит остается деление всего социума на элиту и остальное общество. Классическое марксистское определение, что в масштабном социальном кризисе «верхи не могут, а низы не хотят жить по-старому»[155], которое в скрытом виде присутствует во многих дискуссиях, относится к тому же подходу. Меняются эпохи и общественная организация общества, но мы продолжаем мыслить категориями «элита и народ».

На практике большая часть литературы содержит анализ элиты без привязки к другим слоям общества, а литература о демократии обычно стеснительно не учитывает фактор правящей элиты. В классическом виде это 90 лет назад было определено В. Парето: «...1) низшая страта, т. е. класс, не являющийся элитой... 2) высшая страта, класс избранных, т. е. элита, состоящая, в свою очередь, из двух частей: правящей элиты и неправящей»[156]. Представляется, что в период «старого классического капита-

---

[154] Григорьев Л. М. Элиты и средний класс // SPERO. № 13. 2010. С. 87—110.

[155] Ленин В. И. Детская болезнь «левизны» в коммунизме // Полн. собр. соч. 5-е изд. Т. 41. С. 69—70.

[156] Парето В. Компендиум по общей социологии. М.: ГУ—ВШЭ, 2008. Параграф [793]. С. 309.

лизма» и тем более в предшествующие века (и тысячелетия) слабость среднего класса естественным образом делала роль элит столь выдающейся, что вопрос о связи элит с остальным обществом решался либо в очень общих понятиях, либо в как бы индивидуальном плане: рекрутинг в элиту, в том числе из иных классов, для обеспечения стабильности элиты[157].

В продолжающейся дискуссии об элитах и их отношениях с обществом мы видим отражение реалий жизни разных стран в различные эпохи[158]. В то же время политологический набор «случаев» достаточно ограничен и охватывает совершенно различные эпохи в социально-экономическом развитии стран мира — от Glorious Revolution в Великобритании (1688—1689 гг.) до распада СССР и социалистического лагеря. В этих события и процессах роль элит всегда принципиально важна. Но элиты противостоят совершенно разным типам общества под ними — от позднего феодализма и промышленного капитализма до социализма и постиндустриального общества. Элиты сохраняют свою роль и функции, но их цели и методы защиты своего положения, разумеется, меняются. Новые общественные силы все более наполняют ту сцену, на которой, по словам Р. Миля, «элита показывает публике творимую ею историческую драму»[159]. И все же различие между артистами на сцене и режиссерами и авторами пьес сохраняется, кроме тех потрясающих случаев исторических революций, когда артисты сами пишут для себя пьесу, часто интерактивно, иногда не слишком удачно. Но период трансформаций заканчивается и функциональное распределение в «общественном театре» восстанавливается.

За последний век произошли огромные социальные изменения: образование и экономическое положение масс, их информированность о происходящих общественных событиях, готовность в них участвовать, нормы и принципы, ожидания и требования стали принципиально иными. До Второй мировой войны элиты противостояли массам при резком ослаблении среднего класса после Первой мировой (и революций) и Великой депрессии. В этих условиях правящие элиты искали пути

---

157 Higley J., Burton M. Elite Foundations of Liberal Democracy. 2006.

158 Elites, crises, and the origins of regimes / M. Dogan, J. Higley (Eds.). Rowman & Littlefield publishers inc., Lanham etc., 1998.

159 Миллс Р. Властвующая элита. М., 1959.

прямого контроля над обществом (вплоть до фашизма) и стремились к целям, которые трудно было бы демократически провести через референдумы и парламенты. Пожалуй, единственное яркое исключение составили США, где радикализм удалось удержать в рамках демократии. Постепенное усиление демократических институтов в послевоенный период вынуждает элиты адаптировать свое поведение при решении насущных проблем. Контроль элит над американским обществом Р. Миллс описывал в 1950-х гг. в условиях действия вполне демократических институтов. Политология и социология по крайней мере столетие спокойно взирают на вполне откровенное противоречие: свободный выбор индивидуумов («оптимум») и роль правящей элиты, которая «более равна, чем другие». Обычно это не вопрос понимания общественной жизни, а скорее вопрос системного представления — никто не отрицает специальной роли элиты.

Данная статья опирается на ряд глубоких работ западных политологов последнего десятилетия (М. Догана, Дж. Хигли и др.) в части структуры и роли элит в современном обществе. Одновременно она является продолжением работ автора как по проблеме элит, так и по среднему классу[160]. Перед нами встает несколько вопросов, которые во многом носят междисциплинарный характер. Это интересы элит в экономической политике, сложность внутренней и внешней легитимизации элит (особенно новых) и взаимодействие с другими слоями общества. Целями исследования являются установление соответствия между структурой элит и средних классов и поиск возможных путей дальнейшего анализа интересов социальных групп, их устойчивости и способности к социальным компромиссам и коалициям. Эти задачи нельзя решить в одной статье — можно только наметить пути решения и дальнейшего анализа.

---

[160] Григорьев Л., Малева Т. Средний класс в России на рубеже этапов трансформации // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 45—61; Григорьев Л. Внутренние противоречия формирования среднего класса в России // Дискуссия о среднем классе. М.: ИНСОР, Научная книга, 2008. С. 27—32; Григорьев Л., Салмина А. Структура среднего класса в России: гипотезы и предварительный анализ // Российский средний класс: анализ структуры и финансового поведения. М.: ИНСОР, Экон-Информ, 2009. С. 5—100; Grigoriev L. Elites: The Choice for Modernization // Russia: the Challenges of Transformation / P. Dutkiewicz, D. Trenin (Eds.). Lehman etc., 2011. Ch. 7.

Интересы и социальные группы

Тема элит настолько богата, что, хотя их типология, внутренняя логика поведения и роль кризисов в смене элит стали основой многих интересных работ, последние не исчерпали не только саму проблему, но и, по нашему мнению, даже актуальную тематику для исследований. Мы полагаем, что многие аспекты теории элит остаются в тени и не раскрыты именно в условиях современного общества: происхождение; легитимизация элит после серьезных изменений общества (не просто смены режимов); отношения между частями элит. Наконец, речь идет о взаимоотношении элит с образованной частью общества, которая предъявляет спрос на демократию и в состоянии адекватно оценивать ситуацию в обществе, а не просто фигурировать в качестве народа. В простейшей формулировке стартовый тезис этой работы: в современную эпоху средние классы имеют значение для элит — Middle Classes Matter for Elites.

Для экономиста элиты — очень интересный объект анализа. Но с точки зрения рационального экономического анализа зачастую действия элит выглядят иррациональными. Однако мы полагаем, что действия элит всегда преследуют две цели: поддержание своего положения и некоторую практическую цель, — так что смещение рациональности неизбежно. В экономической политике мы постоянно сталкиваемся с невозможностью принятия математически рациональных решений, поскольку они затрагивают чьи-то интересы. Обычно фактор интересов возникает в налоговой политике, переговорах по ВТО, выборе региональных приоритетов, предвыборной политике поддержки своих избирателей и т. д. Но там, где кончается рациональный экономический анализ, пока нет достаточно удобных мостов к политическим ограничениям на принятие решений. Попытка выйти на более или менее полную классификацию групп интересов привела к появлению примерно 44 таких групп[161]. И тут же возникла следующая проблема, как идентифицировать интересы этих групп по ключевым проблемам национальной экономической политики. Пример курса рубля и его девальвации в начале 2009 г. вместо макроэкономически предпочтительного октября 2008 г. (а также

[161] Григорьев Л., Плаксин С., Салихов М. Послекризисная структура экономики и формирование коалиций для инноваций // Вопросы экономики. 2008. № 4.

проблема плоского личного подоходного налога) хорошо демонстрирует трудности такого анализа[162].

Политологический анализ базируется на ряде собственных оснований, которые имеют большое прикладное (инструментальное) значение в реальном политическом процессе, в частности при манипулировании избирателем (в лозунгах, а не только в реальных проблемах). Логика поведения элит (особенно новых и неустойчивых) поддается пониманию только при совместном анализе их попыток выполнять две сложные и, видимо, временами противоречивые функции: укрепления и легитимизации собственных позиций и лидирования в стране и обществе. В обоих случаях они опираются на современное состояние общества и то, что они усвоили, в чистом виде или переформатировав, от интересов страны.

Следующая проблема — увязка существования элиты и демократии — длительное время оставалась как бы в тени общего противопоставления «элита и массы». В современную эпоху элита большинства стран (и демократических, и авторитарных) поддерживает, по крайней мере формально, общую норму о демократических принципах управления странами. Голосующий средний класс является опорой этой идеологической нормы как объективно, так и в силу веры в эту норму, а тем самым и опорой демократического процесса. Тем не менее в политологии прекрасно уживаются вера в демократию с равенством прав граждан и признание существования и доминирования «более равных» элит.

Традиционно в литературе элиты как бы парят над обществом, стараясь совместить две цели: поддержать свой контроль и реализовать актуальные задачи. Но мы в данной работе не имеем возможности затронуть такие важные для прикладного анализа проблемы, как единство и тип правящей элиты, а также методы поддержания ее положения[163]. Для нас важно подчеркнуть, что цели элит должны формулироваться на языке общественных ин-

---

[162] Григорьев Л., Плаксин С. Учет интересов групп в антикризисной политике // Экономика и право / Под ред. А. П. Заостровцева. Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр». СПб.: Наука, 2009; Григорьев Л., Курдин А. Интересы и подходы к реформированию подоходного налогообложения // XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / Отв. ред. Е. Ясин. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. С. 141—149.

[163] Higley J., Burton M. Elite Foundations of Liberal Democracy. 2006.

тересов — как интересы страны и нации. Практически это означает, что интересы элиты в современную эпоху не могут просто декларироваться или быть навязаны народу — неэлитной его части, а должны стать частью общественного сознания как собственные цели. Мы оказываемся перед проблемами интегрированности элит в общество, определения их места в социальной структуре, а не вне общества и не над ним.

Мы хотели бы найти источники устойчивого воспроизводства (рекрутинга) элит как системного явления, а не просто интеграции отдельных индивидов из контрэлит для собственной стабильности. Особенно это важно в процессе формирования новой структуры общества, новой элиты и устойчивых отношений «элита — общество» в ходе трансформации. В этом отношении приходится начинать с методологической проблемы: элита формально не соответствует средним классам.

Средние классы — это общее название для разнородных отрядов, которые по своему материальному положению, образованию, характеру деятельности выделяются таким образом, что стоят выше низших или бедных и неустойчивых слоев общества. Но в то же время они явно опираются на трудовые доходы и тем самым оказываются вне высшего класса — получателей прибыли, ренты и дивидендов по преимуществу. Так что средние классы как понятие и статистически выделяемая категория располагаются между нижним и высшим классами, а финансовая элита должна находиться внутри верхнего высшего класса собственников.

Мы можем исходить из некоторых достаточно точных положений. Среди представителей высших собственников — высшей страты (Upper Upper Class), безусловно, скрыта (или видна) финансовая элита. Мы также знаем, что средний класс (или классы в зависимости от определений) неоднороден и в российских условиях может рассматриваться по крайней мере в 15 группах: пять отрядов и три уровня[164]. Верхний уровень среднего класса любой страны вполне способен критически анализировать события в мире и стране, включая положение, действия и интересы элит[165].

---

[164] Григорьев Л., Салмина А. Структура среднего класса в России: предварительный анализ для будущих исследований // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2010. № 12.

[165] Григорьев Л., Макаренко Б., Салмина А. и др. Российский средний класс после кризиса: экспресс-анализ взглядов на политику и экономику. М.: БЭА, 2010.

В XXI веке элиты вынуждены предлагать обществу теорию (легенду) о существовании меритократии, справедливости на пути продвижения в правящий класс, закономерном успехе в создании и развитии бизнеса, сочетании таланта и удачи в науке и культуре. Эти вопросы обсуждались и ранее[166]. Правящая элита — по определению Р. Миллса, политическая власть на базе капитала — в современных условиях должна показывать возможность достижения успеха (победу меритократии). Речь идет об открытии пути наверх для контрэлит при условии соблюдения ими правил игры, для национальных меньшинств и политических диссидентов, остающихся внутри конституционных основ — внутри системных элементов политического класса. Заметим, чем дольше период поддержания демократии и устойчивее правила игры, тем больше вера конкурирующих социальных групп в возможность решения своих проблем в рамках демократического процесса, а для лидеров движений — инкорпорирование в политическую элиту.

Никто не может обещать вход в финансовую или интеллектуальную элиту — там свои законы, часто более жестокие и трудно регулируемые. В науке, литературе и искусстве интеллектуальная элита выдерживает огромные нагрузки по дороге на Олимп (за малым исключением). Общество, видимо, не до конца решило проблему механизма признания «настоящей» интеллектуальной элиты. Признание отдельных представителей элиты чаще всего связывают с личными талантами, исключительным успехом, реальными способностями и общественно ценными достижениями. Случаи успешной работы системы выявления и признания индивидов как элиты довольно редки и соседствуют (особенно в России) с бесконечными историями о признании после смерти, использовании изобретений третьими лицами и другими сложностями с индивидуальными правами интеллектуальной собственности. Осложняют ситуацию конфликты системы воспроизводства элиты в своей среде с талантливыми амбициозными индивидами, выдвигающими новые идеи и претендующими на высокую социальную позицию (перешагивая обычные ступени) извне элиты. Разумеется, возможны и конфликты в среде (между кланами и фракциями) элиты в отношении целей и проектов, основных идей и формулировки интересов, методов действия при реализации це-

[166] Feibleman J. Democracy and the Middle-Class rule of Reason // Ethics. The Chicago Un. Press. 1938. Vol. 48. P. 536—542.

лей или поддержания своего контроля. Часто правящие элиты пытаются вмешаться в своих интересах в процесс выделения элит в интеллектуальных областях, особенно общественных науках.

Финансовая элита численно (не по капиталам) является весьма малой долей в составе высшего класса (который много шире элиты). В отношении других составных частей элиты мы должны оперировать средними слоями как основой гражданского общества, для которого политическая и интеллектуальная элита — важный анализируемый объект, источник норм, основа (явная или предполагаемая) политического режима. Представители средних слоев, в частности высшего уровня средних классов, занимают высокие позиции в бюрократии, общественных и политических организациях, бизнесе, интеллектуальных и любых профессиональных организациях. Для полноты картины отметим, что жизненный цикл включает в себя движение наверх по ступеням социальной стратификации. Это естественная часть жизненного цикла любого успешного индивида, это нормальный аспект жизни огромной массы государственных и частных служащих, деятелей культуры и науки.

Тут можно ответить на наивный по форме (но важный) вопрос: может ли быть представитель элиты частью не высшего, а среднего класса. Ответ, разумеется, положительный. Вероятнее всего, значительная часть, например, интеллектуальной элиты по формальным признакам — это обычный средний класс. И с Нобелевской премией в высший класс не попадешь — скорее в высший средний. А носителей высоких идей с их духовной миссией в большей части исторических эпох ждала скорее Голгофа, чем рента. Но для полноценного анализа социальной структуры еще предстоит определить пути совмещения сегментов элиты и соответствующих им элементов гражданского общества.

Элиты и гипоэлиты

Для целей дальнейшего анализа проблемы элиты общества (нации, страны) полезно взглянуть на элиту не как на загадочный источник важных решений, а как на конгломерат лиц, в каждый определенный период истории (скажем, поколение) обладающих возможностью принимать критически важные решения в своей области. Для того чтобы точнее определить положение элит в структуре общества, мы пойдем сверху вниз по общественным

ступеням власти и влияния. Некоторые предварительные замечания необходимы (независимо от их оригинальности) для ясности нашей позиции. Во-первых, структура элиты специфична стране и ее истории[167]. Если страна имеет долгую военную историю или доминирующую религию, то, вероятно, военная или церковная элита будут важными компонентами ее элиты, но это справедливо не для всех стран. Ситуация аналогична специфичности структуры среднего класса, в котором, скажем, фермерство характерно для США и Польши, но не для Украины или Бразилии. Так что структура элит будет, видимо, различаться от страны к стране в зависимости от того, какие группы традиционно доминировали (земельная аристократия или обладатели финансового капитала и т. п.). Правящая политическая элита, надо думать, есть всегда, хотя и весьма различного типа.

Во-вторых, политическая элита, конечно же, не совпадает с правительством или тремя ветвями власти и не занимается повседневным управлением, хотя ее члены могут занимать достаточно высокие посты. Фактически многие влиятельные представители политической элиты индивидуально могут занимать вполне неформальные позиции в обществе, но выступать проводниками своих финансовых, религиозных, национальных групп, влиятельных семей. Мы можем представить себе скрытые правящие политические элиты как компендиум «политических департаментов» своих баз влияния, вырабатывающих нормы, которые они затем своими средствами и влиянием приводят в исполнение[168]. Мы исходим из того, что реальная правящая элита в демократическом обществе сохраняет свое влияние, но менее явно, стремясь избегать видимого контроля.

В-третьих, правящая элита в современную эпоху, естественно, базируется на власти и капитале, но сочетание этих двух факторов и основы, конечно, различается по типам стран. Культурные и политические традиции англосаксонских, европейских континентальных и азиатских государств различны. Страны с традиционным доминированием государства и чиновничества порождают

---

[167] Dogan M. Introduction: Diversity of Elite Configuration and Clusters of Power // Elite Configurations at the Apex of Power. Leiden—Boston: Bril, 2003.

[168] У журналистов и историков элит имеется огромное количество материалов по тому, как этот скрытый контроль осуществляется — от простых сговоров и исторических альянсов до масонского контроля.

тенденцию к более высокой роли политической (часто бюрократической) элиты.

В-четвертых, важно различать функциональную (политическую или иную) элиту — тех, кто фактически обладает публичной властью трех ветвей, и элиту нормативную — ту, которая дает обществу нормы и признана как настоящая элита[169]. В своей предыдущей работе на тему элит мы определяли функциональную элиту (особенно в духовной сфере) как аспирантуру в нормативную элиту[170]. Для правящей элиты различия лежат в дальновидности и способности найти пути достижения национальных интересов, преодолевая внутренние конфликты и ограничивая свои интересы. Современный политик и философ подчеркивает важность качества элит: «Элиты с ничтожными и корыстными целями не только погибают сами, но и, как правило, губят свои страны»[171]. В этом проявляется осознание интеллектуальными слоями общества важности качества элит при становлении общества для будущего процветания страны.

Традиция каждой страны и длительность воспроизводства политической элиты обусловлены историей государства. Также огромную роль играют история отношений государственной власти и бизнеса и длительность поддержания демократии. В частности, они влияют на соотношение роли государственной традиции и частного бизнеса в формировании правящей элиты: власть и капитал или капитал и власть. Особенно большое значение это имеет при формировании новых элит при тяжелых кризисах, ведущих к смене элит. Вечный и сложный вопрос: специфика страны в конечном итоге формирует свою элиту или же новая элита в состоянии трансформироваться самостоятельно и изменить судьбу страны?

Правящая элита (политическая и финансовая) занимает самый верхний этаж (обычно не вполне прозрачный) соответственно политического и высшего класса, по разным определениям.

---

169 В российской научной и популярной литературе вопрос о «настоящей элите» появляется часто, но критерии качества элит обычно размыты, смешаны с индивидуальными качествами конкретных современников, частными провалами представителей элиты в бизнесе, экономической или социальной политике.

170 Grigoriev L. Elites: The Choice for Modernization // Russia: the Challenges of Transformation / P. Dutkiewicz, D. Trenin (Eds.). Lehman etc., 2011. Ch. 7.

171 Выдрин Д. О политике упорно // Большая Ялта News. 2010. С. 25.

И та и другая неоднородны, ни та ни другая не могут функционировать без пополнения, а также без демонстрации возможности пополнения элит для всего демократического общества. Наличие той или иной специфической элиты предполагает существование общественных групп той же специфики на более низких общественных уровнях.

Здесь мы считаем необходимым ввести новое понятие — гипоэлиты, которое понадобится нам в дальнейшем. Гипоэлита играет двоякую роль: составляет опору и непосредственный резерв элиты, окружает ее и выступает как проводник ее политики; это более многочисленный и уже более видимый слой. Гипоэлита представляет собой мост между элитой с ее скрытностью и неформальными решениями и открытыми процессами политической, экономической, интеллектуальной жизни, формально обладая уже признаками верхнего среднего класса (и выше). Высший деловой класс, верха политического класса, широкие интеллектуальные слои, составляющие гипоэлиту, резко отличаются от элиты по масштабам власти и капитала, признания и известности, но так близки к ней, что посторонним часто трудно определить границу между ними.

Мы полагаем, что рекрутинг политической элиты как в демократическом, так и в авторитарном обществе идет из гипоэлиты, помимо собственного воспроизводства, конечно. Властная элита формирует систему отбора и продвижения потенциальных кандидатов во власть, но это одновременно и путь в элиту, хотя при намного более узком сечении. Фактически мы до конца не знаем, кто именно наиболее влиятелен за кулисами политического театра, хотя понимаем, что талантливый политик может пройти путь от эксперта при политиках до члена элиты, равно как и продвинуться по политической лестнице. В самом узком и таинственном смысле политическая элита меняется по своим законам и кооптирует новых членов по законам не карьеры, а политической или финансовой мощи — последний шаг в элиту происходит либо почти невидимо, либо уже «на площади», т. е. в кризис. В этом смысле гораздо легче анализировать продвижение в финансовую элиту. Но и тут мы можем найти не самых богатых, но исключительно влиятельных персон (в том числе министров финансов и центральных банкиров), равно как и богатых аутсайдеров.

Мы предлагаем упорядоченное представление уровней приближения к элите, структурных ролей на этом пути. В данном слу-

чае обсуждается не появление элит, особенно правящей элиты, а модель ее воспроизводства и взаимодействия с теми общественными силами, которые смотрят на нее в поисках нормы и которые конкурируют с ней за положение. По существу, это взгляд со стороны элиты (сверху вниз) на процесс вертикальной конкуренции. Последняя коренится в устремлениях и амбициях индивидов, но структурирована формальными и неформальными институтами сложившегося общества. Здесь важно, что в вертикальных «шахтах» мы видим как «лифты» наверх, так и «фильтры». В профессиональной сфере все просто: наверх должны идти способные и общественно полезные, а отсекаться шарлатаны и бунтари, пока они не докажут свою способность интегрироваться. Но в спокойные периоды развития общества эти системы могут быть неактивными.

В предреволюционные и революционные периоды слово становится силой, и духовные лидеры (что мы видим на примере ученых, писателей и духовенства) начинают претендовать на роль элиты не только интеллектуальной, но и властной. Они могут стать даже формирующим элементом контрэлиты, причем необязательно внутрисистемной. А в политике и бизнесе «лифты и фильтры» и в обычное время имеют намного более серьезный и даже жесткий характер. История полна примеров подавления, а не интеграции контрэлит. Не надо забывать, что, в отличие от массовых движений и организаций в средней среде, элиты, в принципе, намного малочисленнее. Специфика элит в том, что члены элит знают друг друга в лицо, по характеру и темпераменту, по прошлому поведению, ошибкам, конфликтам и удачам. Как сказал дон Корлеоне, «весь бизнес персонален!» Выигрыши и продвижения одних элементов элит могут нарушать или создавать угрозу гомеостазу внутри элиты. Появление внутренних конфликтов ведет к двум угрозам: потере консенсуса по задачам элиты в стране и мире и угрозе положению элиты визави внутренних конкурентов.

В политической части таблицы картина, пожалуй, более разработана в политологии и выглядит скорее конвенциональной. Гипоэлита одновременно служит частью системы власти и управления и источником воспроизводства правящей элиты, которая могла бы адекватно воспринимать окружающий мир и реагировать на вызовы для страны и для устойчивости самой элиты. Гипоэлита дает систему сигналов для карьерного роста, контрэлиты

создают конкуренцию. В авторитарных режимах контрэлита Б (внутрисистемная) может быть служебной частью правящей элиты или, скорее, гипоэлиты. В демократическом обществе контрэлита важна для выработки долгосрочной политики. Наиболее развитые и устойчивые элиты базируются на устойчивых договоренностях или соглашениях при репрезентативной демократии либо на авторитарной базе[172]. История знает много примеров интеграции контрэлит, в том числе путем превращения (имитации) потенциальных контрэлит в правящую элиту или в гипоэлиту. Реальное или хотя бы видимое соучастие верхов среднего класса в управлении имеет долгую историю. Вряд ли необходимо доказывать, что институт народных трибунов в Риме был (на языке таблицы) формой интеграции контрэлиты Б в правящую элиту. В Венеции аристократия сумела найти способ обеспечения внутренней стабильности Серениссимы на базе интеграции в политические институты значительной части гражданского общества (он же средний класс по социальному положению)[173]. В имперской России местный нобилитет интегрировался по мере расширения — остзейские бароны и грузинские князья.

И все же в таблице необходимо оставить место для социальной иерархии для контрэлиты В — внесистемной. Бунтующие элементы могут сформировать свою элиту на том или ином принципе (религиозном, национальном, социальном) и повести борьбу за свои интересы (социальную или освободительную), успешную или неуспешную. В случае успеха они могут интегрироваться в элиту, как это произошло с бунтарями Германии и Франции 1960-х гг., а также лидерами многих освободительных движений. Мы должны учитывать огромный соблазн для контрэлит найти путь в правящую элиту или выделения в самостоятельную элиту малой страны при отделении от метрополии. Можно отдельно рассматривать внешнюю (внестрановую) конкуренцию — это достаточно очевидно в двух областях: бизнес и культура (импортная массовая «попса» вместо национальной традиции). Межстрановая конкуренция элит за признание, престиж, доходы и за развитие своих сфер существует и в науке, и в искусстве (и в спорте). Выигрыши в этой сфере определяют не только по-

[172] Higley J., Burton M. Elite Foundations of Liberal Democracy. 2006.

[173] Lane Fr. C. Aristocratic Polity // Venice. A Maritime Republic. Baltimore: the John Hopkins University Press, 1973. Chs. 8—9.

ложение индивидуумов внутри мировой элиты, но и престиж правящей элиты, возможности развития целых сфер экономики и устойчивость среднего класса[174]. В отношении внешней конкуренции в сфере политики очень много написано по вмешательству (невмешательству) во внутренние дела страны. Но на языке данной работы это — вмешательство внешних элит в дела правящей элиты страны (внешняя внесистемная элита). Такое воздействие может идти в порядке компромисса или побуждения, иногда принуждения (суды, санкции ООН). В условиях социальных революций и трансформаций трансграничное взаимодействие гипо- и контрэлит может приобретать критически важное значение.

Гипо- и контрэлиты (в том числе в борьбе между собой) участвуют в сложном двустороннем процессе подачи сигналов. Дело в том, что гипоэлиты, по логике вещей, состоят из слоев и индивидуумов, которые видят свой путь наверх и даже на самый верх — в элиту — внутри существующего политического режима, в рамках данного инвестиционного климата, системы продвижения в профессиональных организациях, университетах, армии и церкви.

Процесс движения наверх — это всегда конкуренция не только внутри самой гипоэлиты, но и с элитой, которая (или ее элементы) может не слишком позитивно воспринимать любую конкуренцию, угрожающую позиции данного представителя или клана. Понятно, что в острых случаях элита сплачивается перед угрозой коренным общим интересам, если только внутренние распри не перевешают инстинкт самосохранения.

Можно говорить о том, что в нормальном режиме гиперэлиты выполняют многие функции управления, включая участие в демократических процессах, могут даже быть частью функциональной элиты, скрывая за собой элиту правящую. В явной форме — это анализ положения страны, в скрытой — обращение к элите о необходимости взвесить возможные решения и компромиссы, а также заявка на вход в более высокие уровни. Вниз от элиты идут решения или делегирование права принятия решений политикам, иногда даже кооптирование политика в элиту. Элита всегда находится в подвижном состоянии, поскольку желание консолидировать интересы и позиции, ограничить свое размывание пребывает в кон-

[174] Григорьев Л. Цели и интересы групп на старте кризиса: как сохранить позиции и дожить до модернизации // Экономика переходных процессов. — М.: МУМ, 2010. Т. 1. С. 281–333.

фликте с необходимостью получения новых идей, инкорпорацией элементов, обеспечивающих устойчивость.

Средний класс, особенно его высший уровень, в крупных компаниях и бюрократии составляет естественный кадровый резерв политиков. Политическая активность среднего класса определяет роль гражданского общества, дает жизнь или продвижение тем или иным инициативам элиты и выбору решений или определению подходов и принципов решений. Мы полагаем, что высшие (даже средние) уровни среднего класса по широкой шкале профессиональной деятельности и общественной жизни образуют основу гражданского общества. Последнее в большей или меньшей степени может развивать и реализовывать потребности и интересы граждан. В зависимости от типа режима и зрелости элиты (демократии в целом) оно подпитывает своими тревогами и мнениями гипоэлиту или же сдвигается в оппозиционные настроения. Неадекватность демократического процесса, замедление и остановка социальных «лифтов» (речь, разумеется, не об эффективности рынка труда и вертикальной мобильности занятых), нарастание и накопление общественных проблем выталкивают те или иные элементы гражданского общества из резерва правящей элиты (пусть с эфемерными шансами на подъем наверх) в поддержку контрэлит.

Данная иерархия и конкуренция вдоль вертикальных «шахт» схематически представлена в таблице, в которой сделана попытка снять таинственность с места элит в обществе и их связей с общественными слоями относительно сферы деятельности элит и корреспондирующих слоев. Политическая иерархия дает свою удобную шкалу, в то время как социальная структура предлагает удобную шкалу в деловой сфере. В прочих профессиональных сферах, в армии, церкви, культуре и идеологии взаимоотношения имеют свою специфику. В то же время в одной таблице трудно показать роль правящей элиты, которая инкорпорирует определенные элементы иных элит. Это происходит не из альтруизма или почтения к научным талантам или духовным вождям (чего нельзя исключать на индивидуальном уровне), но из рациональной логики общего контроля за обществом в целях обеспечения собственной устойчивости. Впрочем, чем ближе общие нормы и цели элит к их основе в обществе, проблемам и интересам гражданского общества и бизнеса, тем естественнее интеграция части интеллектуальной элиты в правящую элиту. Это придает авторитет правящей

элите и обеспечивает интеграцию общества вокруг целей и программ, выдвигаемых такой элитой[175].

Важным элементом системы «лифтов» наверх из мира бизнеса или политического класса в ряды финансовых и политических магнатов является сфера государственного бизнеса. Достаточно много политиков в мире нашли способ конвертировать политическое влияние в финансовые активы. В эпоху приватизаций мы получаем массу состояний, построенных на движении из политической в финансовую элиту, а не наоборот, как это свойственно более устоявшимся обществам.

В интеллектуальной сфере достижение уровня элиты в разных аспектах одновременно и сложнее, и проще. На первый взгляд талант доказывает свое преимущество легче, чем политик, а конкуренция протекает среди приятных и образованных людей. Большинство представителей науки и культуры улыбнутся такой вере посторонних. Пробиться талантам исторически было чрезвычайно трудно именно в науке и искусстве. В науке есть даже теория борьбы парадигм Т. Куна и И. Лакатоса[176]. Практически решение об аллокации ресурсов обычно принимают администраторы и эксперты, озабоченные текущими проблемами, а не исследователи и учителя, которые смотрят вперед и видят будущее в своей сфере. Тем не менее кое-что довольно ясно: структура профессиональных областей обычно имеет свою функциональную элиту, активно претендующую на роль нормативной. Контрэлиты существуют всегда, иногда интегрируются. В духовной сфере, в отличие от финансовой, намного сложнее наследовать положение в обществе, хотя желание достичь этого не менее постоянно. Надо отдать должное, что в условиях острой конкуренции в политике и бизнесе правящая элита может играть позитивную роль в продвижении контрэлит вверх, хотя редко это происходит вовремя и без конфликтов.

Мы сознаем трудность выстраивания иерархии в системе элит, контр- и гипоэлит по всей широте спектра общественной жизни.

---

[175] Правда, не надо забывать, что отношения «поэт и царь» или «король и архиепископ Кентерберийский» плохо кончались для выдающихся интеллектуалов.

[176] Кун Т. Структура научных революций. М.: АСТ, 2001. Лакатос И. История науки и ее рациональные реконструкции // Кун Т. Структура научных революций. М.: АСТ, 2001. Приложение.

Но рафинирование такой системы, как исследовательского инструмента, было бы важно для анализа функционирования общества и понимания гражданским обществом тех движущих пружин, которые в каждую эпоху определяют жизнь страны. В этом плане самое простое — нижний уровень таблицы — «фильтры», конкуренция, система отбора кадров и квалификации, которые выстроены в обществе для формирования карьеры по заслугам. Пополнение элит и верхов через меритократию — мечта, которая имеет больше шансов на реальность в демократиях. Конечно, деньги, статус и все элитные исходные преимущества демократия не отменяет, скорее делает их менее заметными, мягкими и совместимыми с личными достоинствами.

В данном случае у нас нет возможности полностью охватить проблему жизненного цикла, роли прямого воспроизводства элит, динамики, скорости и интенсивности обмена элит с гипо- и контрэлитами, но по этому вопросу собрана огромная фактологическая литература: таинственность и закрытость элит частично уравновешивается сенсационностью и неистребимым коммерческим интересом к раскрытию тайн мадридского двора. Все же стоит отметить, что правящая элита — тот ее реальный состав, который принимает решения, — не склонна к прозрачности. Это в равной степени касается ее состава, иерархии, процедур принятия решений и четкого публичного формулирования специфических целей. В реальности принятие решений всегда связано с появлением проигравших, компромиссами и жертвами интересов достаточно влиятельных общественных групп. Так что внезапность решений снижает сопротивление потенциальных проигравших, а новые компромиссы и альянсы часто предполагают мотивировки, которые трудно было бы защитить в рамках демократических норм или провести с помощью массовой поддержки населения. Связано это, по нашему мнению, с несколькими факторами. Приведем здесь только четыре очевидных. Речь идет о трудности достижения компромисса между составными группами элиты и необходимостью жертв, возможным конфликтом между целями правящих элит и настроениями общества, т. е. целью самосохранения; возможным конфликтом с внешними элитами (государствами) и, наконец, фактором времени, поскольку процессы могут быть настолько динамичными, что публичность приведет к потере критического момента для принятия решений и реализации той или иной стратегии.

В заключение отметим, что структура общества, степень равномерности его структуры — значимость среднего класса, его верхних уровней — влияют на положение гражданского общества. Многие демократические тенденции формировались в условиях усиления среднего класса и большего равенства, достигнутого в развитых странах (в частности, в США) в период 1960-х гг., хотя с 1970-х гг. уже начался перелом в сторону большего неравенства[177]. Изменение тенденций двояко по последствиям. Во-первых, оно усиливает тревогу западного среднего класса за свое положение и активизирует его на защитные действия, что очень характерно для стран ЕС в условиях глобального кризиса 2008—2009 гг. и его последствий. Во-вторых, растет тревога самих элит на Западе за материальную (финансовую) устойчивость среднего класса, которая отчасти является критерием успеха и успешности элит в выработке решений по стратегическим вопросам развития стран. Устойчивость положения элит и либеральной демократии, как показал XX век, предполагает и устойчивость среднего класса, и его веру в адекватность политических институтов и рыночных механизмов.

Элиты и средние классы в российском обществе

В России достаточно много работ посвящено элитологии, прежде всего отметим исследования О. Гаман-Голутвиной, И. Бунина, Б. Макаренко, Ю. Левады, М. Афанасьева и др.[178] Есть работы, посвященные среднему классу (классам), — Т. Малевой, Н. Тихоновой и др.[179]

Но во всех этих исследованиях либо средний класс, либо элиты остаются в тени. Они сосуществуют в реальном российском обществе, взаимодействуют, но в теории стыкуются весьма редко. В основном представители средних классов сомневаются в своих элитах, а отдельные представители элиты критикуют ее цели

---

[177] Gilbert D. The American Class Structure in the Age of Growing Inequality. Pine Forge Press, LA, 2008

[178] Гаман-Голутвина О. В. Группы интересов: ретроспектива // Полития. 2000—2001. Т. 4. № 18. С. 38—49.

[179] Авраамова Е., Григорьев Л., Малева Т. (руководитель). Средний класс в России: количественные и качественные оценки. БЭА, ТЭИС, 2000. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т. Малевой. М.: Гендальф, 2003.

или действия[180]. В свою очередь представители элиты жалуются на недостатки доставшегося им народа. Действия правящей элиты через государство (политика налогов, субсидий, пенсий — социальная политика) направлены на поддержание определенного взаимодействия со средними классами, равно как и на получение поддержки следующих социальных страт по социальной лестнице. Группы среднего класса имеют более широкие запросы в сфере демократии к политической элите и свои представления о действиях правящей элиты[181].

Как мы указывали выше, элиты и средний класс специфичны для каждой страны. Это относится и к истории (политической, экономической, этнографической, истории религий) стран, а в XXI веке во многом определяется характером бизнеса в широком смысле слова. Деловая элита малой страны будет привязана к двум-трем крупным компаниям, порту и министерству внешней торговли. В большой стране история, наверное, несет более сложное послание для граждан всех слоев, а «элитные» носители истории сопротивляются быстрым трансформациям. Исторический статус элит страны (в данном случае России) крайне важен. Он обеспечивает лучшие условия существования, защиту собственности и реализации своих интересов, но требует постоянного фактического подтверждения обоснованности претензий.

При больших трансформациях журналисты, наблюдатели и даже научная литература уделяли больше внимание персональному составу новых элит, интригам вокруг их происхождения и борьбы со старыми элитами, а также трудностям в формировании среднего класса. Отметим, что изменение географических границ, структуры конкурентоспособных ресурсов и характер формирующегося рынка должны определять одновременно многое и в экономике, и в социальной структуре, и в специфике элиты. Характер занятости, тип рабочих мест, возможности бизнеса и государства задают пределы возможностей среднего класса. Гибель целых отраслей промышленности при открытии экономики, сжатие государственных расходов на полтора десятилетия в России (1990—2005 гг.) во многом

---

[180] Юргенс И. Модернизация возможна, если элита почувствует себя гражданами России // Коммерсант. 2010. 21 октября. № 196.

[181] Григорьев Л., Макаренко Б., Салмина А. и др. Российский средний класс после кризиса: экспресс-анализ взглядов на политику и экономику. М.: БЭА, 2010.

сформировали структуру как деловой элиты, так и среднего класса. Прежде мы не раз отмечали, что российский опыт трансформации не привел структуру общества в континентальную Европу, социальное неравенство по доходам оказалось ближе к англосаксонским, а неравенство по богатству — к латиноамериканским странам[182].

Интеллектуальная элита советского периода не смогла сформироваться в масштабное движение, по сути она оставалась внутрисистемной контрэлитой с базой в протосредних слоях. На первом этапе трансформации в России роль интеллектуальной элиты была заметной, но, в отличие от стран Центральной и Восточной Европы, эта роль была не такой важной, влияние ее было недолгим, а сама элита была намного менее устойчива. Правда, скептическое отношение общества и среднего класса к 1990-х гг. и его деятелям существенно затруднило закрепление в политической элите выходцев из интеллектуальных слоев. В условиях тяжелого кризиса и недовольства обедневшего населения вторые-третьи эшелоны советской бюрократии нашли путь наверх. Крупный бизнес был пополнен из директоров, «комсомольцев», андеграунда и из интеллигенции. Специфика приватизации дала слишком пеструю картину новой деловой элиты: пока она не осознала необходимость единства во имя общих долгосрочных интересов, пока ее интересует больше максимизация приватизационного выигрыша и удержание активов в качестве ликвидного портфеля.

В процессе трансформации в постсоветском пространстве важнейшей проблемой, конечно, было решение «теоремы А. Шопенгауэра при быстрых исторических изменениях»: «На свете существует три аристократии: 1) аристократия рождения и ранга; 2) денежная аристократия; 3) аристократия ума и таланта. Последняя и есть, собственно, самая занятая и именитая». Новая элита во всех областях должна мгновенно начать функционировать как в интересах страны, так и по своему укоренению, автоматически стремясь стать нормативной. Кто становится новой элитой, как они легитимизируются (внутри страны или во вне) — от этого много зависит в положении страны и в ее отношениях с другими странами, точнее новой элиты России с элитами других стран[183].

---

[182] Григорьев Л., Малева Т. Средний класс в России на рубеже этапов трансформации // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 45—61.

[183] Grigoriev L. Elites: The Choice for Modernization // Russia: the Challenges of Transformation / P. Dutkiewicz, D. Trenin (Eds.). Lehman etc., 2011. Ch. 7.

Для России эта проблема очевидна: достаточно большая группа представителей национальной элиты (во всяком случае интеллектуальной) и ряд внешних (зарубежных) элит рассматривают распад страны в 1991 г. как основание для снижения статуса и претензий новой правящей элиты. В мире (реже — в России) есть голоса, которые считают процесс распада страны незавершенным (хотя правящая элита абсолютно категорично это отрицает). Новая элита по мере укрепления своего положения предъявила статусные запросы в соответствии с прошлым величием страны (и ее элиты), объективно находясь в поиске максимально высокого статуса при фактическом уровне ресурсов страны и международной конфигурации вокруг нее. Мы не рассматриваем в этой статье происхождение и персональный состав правящей элиты. Достаточно отметить несколько важных соображений. В отличие от новых элит Центральной и Восточной Европы (в большинстве вышедших из интеллектуальной контрэлиты коммунистического периода), российская правящая элита не была быстро и безоговорочно признана внешними элитами. Тяжелейший трансформационный кризис осложнил внутреннюю легитимизацию политической элиты, которая испытывает значительные изменения уже на протяжении двух десятилетий. Ее пополнение идет из достаточно ограниченных источников или гипоэлит — «второй столицы», «силовиков» и т. д., что довольно подробно описано в массовой литературе.

Процессы распада СССР, миграции, транзиционный экономический кризис привели к резкому изменению сфер деятельности населения. Соответственно, произошло существенное смещение важности ряда направлений и функций в обществе и в элитах. Политическая элита формировалась из контрэлиты провинциальной, небольшой части интеллектуалов и бизнесменов и массы директоров и бюрократов. Усилилась и роль региональных элит, которые пока играют важную самостоятельную роль, хотя по мере усиления централистских тенденций их оттесняют в позицию гипоэлиты, пресекая попытки превратиться в контрэлиту (даже в группе), даже внутрисистемную[184].

В бизнесе старую советскую элиту ВПК сначала потеснили банкиры и мастера приватизации. Однако в дальнейшем кон-

[184] Только в условиях кризиса советской системы контрэлита вызвала «джинна» региональных контрэлит с грандиозными по силе и значимости последствиями для будущего страны.

фликт финансового сектора и политической элиты вызвал к жизни сложнейшие процессы с поиском политической элитой опоры в энергетике (вплоть до частичной национализации), а также в сохранившихся кадровых ресурсах оборонного комплекса. В политику пришли новые силы, но на протяжении 20 лет шла адаптация структуры общества, гражданского общества под новый спрос, в том числе со стороны новой правящей элиты, которая в последние годы все больше консолидируется, во всяком случае вокруг некоторых идей.

Стремление новой правящей элиты к созданию адекватной ситуации гипоэлиты и всей системы «лифтов и фильтров» заметно. Удержание своего контроля как одна из двух важнейших функций элиты явно прослеживается и широко обсуждается в стране и вне ее. Для нас важно, что идет тяжелая подстройка социальной структуры по видам занятости к реалиям низкого финансирования образования, культуры, науки. Потенциальная возможность консолидации правящей элиты при снизившейся роли интеллектуальной элиты (по существу, а не по лозунгам) начинает отличать новую формирующуюся ситуацию по факту жизни, возможно, против субъективных намерений политической элиты. Это связано именно с незаконченным укоренением новой правящей элиты, борьбой в ней за контроль над финансовой сферой. Ослабление интеллектуальной элиты ослабляет страну и понижает ее перспективы на постиндустриальное развитие.

Блестящая интеллектуальная элита важна для страны, ее существование льстит самолюбию правящей элиты. Но интеллектуальная элита обычно стремится к независимости, что очень неудобно. Правящая элита, по всей видимости, хотела бы опираться на развитый средний класс и «комфортную» гипоэлиту. Но транзиционный кризис 1990-х гг. сильно затруднил закрепление старой элиты в интеллектуальной сфере вплоть до 20-летней эмиграции потенциальной гипоэлиты. Закономерности существования и тем более трансформации этих элит не совпадают: в политике и финансах сначала устанавливается контроль («захват баронами»), а затем правящая элита мучительно пытается найти или создать систему институтов гражданского общества, которая играла бы свою роль, «как на Западе», но не представляла бы угрозы положению правящей элиты на неустойчивой и конфликтной фазе ее развития.

Обеспечение развития полноценной интеллектуальной элиты невозможно без создания масштабной гипоэлиты, всей «шахтовой» системы. Иначе рано или поздно отсутствие перспективы получения хороших рабочих мест, возможности пройти в состав высших слоев из среднего класса приведут не столько к социально-политической напряженности, сколько к эмиграции, перемещению в другие слои и сферы занятий. Без полноценной жизни гипоэлиты в своей стране по ясным правилам интеллектуальная элита постепенно сойдет на нет, растворяясь в мировой элите. Еще опаснее попытки имитации функциональной элитой нормативной роли на основе клановых позиций или приобретенного в период трансформации богатства. В этом случае функциональная интеллектуальная элита страны со временем может стать «имитацией для домашнего потребления» без признания в мире (что не так важно), но и без инноваций для своей страны.

Отряды среднего класса (интеллигенция и бюрократия, средний бизнес и менеджеры, малый бизнес) корреспондируют с соответствующими элитами и являются источниками пополнения и воспроизводства элит. Политическая элита должна базировать свое превосходство на отражении интересов других элит и всех отрядов среднего класса (и бедных) — она функционально служит нации, хотя часто нация должна принять ценности элиты и ее нормативные установки (во многом еще не устоявшиеся). При сформировавшейся правящей элите (власти и капитала) в прикладном плане у нее есть свой резерв — бюрократия. Происхождение российской бюрократии от старого советского общества наложило отпечаток на ее представителей, несмотря на сдвиг поколений. Специфические условия трансформации страны во многом осложнили формирование бюрократии западного типа, так что можно отметить ее «восточные мотивы»: сервильность, лень, спорный уровень компетенции и коррупцию.

Обсуждать проблемы параллельного формирования элит и гипоэлит, контрэлит во власти и бизнесе придется еще долго несмотря на то, что на эту тему достаточно много сказано (хотя часто под другими именами). Нам важно показать, что изолированного существования элит без воспроизводства и конкуренции внутри гипоэлит быть не может. Само собой очевидно, что без конкуренции внутри элит и с контрэлитами элиты могут потерять ориентировку в современном мире, сосредоточившись на

своем выживании и контроле в ущерб стране и — тем самым — своему статусу в мире в долгосрочном плане. Актуальность темы интеллектуальной элиты в западной политической социологии в значительной степени мотивирована научной повесткой дня, например продолжающимся взаимопроникновением социальной истории и политологии. Интеллектуальная элита в период трансформации оказалась под воздействием двух факторов — смены идеологии и типа государства и экономического кризиса. Важно учесть самостоятельную роль последнего, который вытолкнул часть нормативной элиты и следующих эшелонов своего потенциального пополнения вплоть до молодежи за рубеж. Эмигрирующих представителей элиты и среднего класса трудно обвинять в отсутствии патриотизма: кризис был слишком тяжелым и длинным! В течение более 10 лет талантливые люди были поставлены перед тяжелым выбором — благосостояние семьи и возможность поддерживать свой профессиональный уровень или патриотизм. В этих условиях для многих сограждан вопрос о конкуренции за вход в элиту своей страны как цели жизненной конкуренции на два десятилетия был заслонен вопросом о выживании семьи и даже о возможностях продолжения творческой деятельности. Результатом стала эмиграция гипоэлит, особенно в интеллектуальной сфере.

Трансформационный период в 20 лет в России при открытых для информации и передвижения границах привел к эмиграции среднего класса, элементов гипоэлиты. Часть нашей элиты растворилась в западном среднем классе. Так что электорат российских демократических партий на самом деле нигде не голосует, а тихо живет в полудюжине развитых стран. Присвоение двум нестарым российским физикам Нобелевской премии — большая честь, но они живут в Великобритании. Так что в воспроизводстве научной творческой элиты произошел сбой[185]. И мир получил значительный по численности «российский мировой средний» класс, не голосующий ни на каких выборах.

Для полноты картины отметим, что русскоязычные группы населения в бывшем СССР в основном оттерты от политической

[185] По опыту автора в ряде социально-экономических наук сейчас приходится строить исследовательскую работу с опорой на молодых сотрудников 25—30 лет, т. е. закрывать разрыв примерно в 35 лет. Большая часть способных (для науки) людей возраста 30—45 лет ушла в бизнес или эмигрировала.

деятельности. Часть русских на Украине и в Казахстане остаются в рамках рабочего класса, но в целом по бывшему СССР русские (и ряд других меньшинств) стали средним классом. Этот тип класса на языке данной работы не допускается национальными правительствами (в страхе ирредентизма) до формирования своей контрэлиты, вытесняется постепенно (после резкого выталкивания в начале 1990-х гг.) из гипоэлиты. Так что «потолок» русских (в массе — не индивидуально) в этом пространстве — это средний деловой и интеллектуальный уровень. В общем, у них нет больших шансов попасть в какую бы то ни было элиту — меритократия, скорее всего, там работать не будет. Российский пореформенный средний класс стал отчасти мировым явлением. Но с учетом интересов разделенных семей можно говорить и о значительной интеграции нашего общества в мировое сообщество, особенно в интеллектуальной сфере. Предыдущие эмиграции начала 1900-х гг., послереволюционные, послевоенные, 1970-х гг. — это потерянные таланты и потенциальные элементы элиты России. В перспективе — растворение в мировом сообществе. Для России возможное отношение к мировому российскому среднему классу — выровнять условия демократии и развития и дать им шансы стать элитой в России при этой жизни, а не повторять всю лестницу в шесть этажей уже в новых странах обитания. Интеллектуальная элита, традиционная в западном социологическом языке, нуждается в привязке к реалиям, конкретизации и раскрытии. В реальной жизни большой и исторически интеллектуально богатой страны неизбежно выделяется функциональная интеллектуальная элита. Поскольку мы полагаем структуру фракций элит специфической для страны, то и в российском случае речь могла бы идти о трех подразделениях (реально существующих) в интеллектуальной элите: естественные науки, общественные науки (особенно экономика), литература и искусство. В принципе стоило бы анализировать их по отдельности, причем в таблице заложена идея дробления в случае необходимости. Однако серьезной проблемой при длительном кризисе становится исход из страны элиты, старой гипоэлиты, талантливой молодежи и подрыв воспроизводственного процесса во многих областях знаний. В связи с этим возникает вопрос: а в состоянии ли новая интеллектуальная элита конкурировать на мировой арене?

Можно допустить вероятность принятия российским обществом представителей мировых интеллектуальных элит как гуру,

наверное, в ряде областей это было бы совсем неплохо. В ходе кризиса и эмиграции части элиты возникла угроза полного исчезновения российской (нормативной) элиты как мирового явления — могли остаться одни воспоминания об ученых и поэтах. Но идет явно суживающееся воспроизводство, усугубленное экономической эмиграцией, несопоставимым уровнем жизни и отъездом молодежи.

В России в самых разных областях мы наблюдаем вполне предсказуемый симбиоз старой функциональной элиты (в общем, и нормативной по старым стандартам) с новыми группами. Старая функциональная элита упруго (без излишней поспешности) уступает новым агрессивным элементам свои позиции, предлагая компромисс: максимальное сохранение своих командных позиций в обмен на признание представителей новой политической элиты, абсорбция их в свои ряды как способ относительно легкого признания интеллектуальной элитой. Переход элементов политической элиты в ряды функциональной интеллектуальной не делает их нормативной, признанной и почитаемой элитой, но это понятно далеко не всем. «Новые буржуа» в истории обычно не могут отличить мишуру от гения в течение одного-двух поколений (пока их дети не начнут вступать в интеллектуальную конкуренцию). Широкое определение «интеллектуальной элиты», используемое рядом российских исследователей, может быть изложено так: к интеллектуальной элите относятся группы, задающие рациональную парадигму деятельности интеллектуальных сообществ. Эти социальные группы предлагают эффективные системы подходов к решению современных проблем науки и искусства, конкурентные в мировом масштабе (легитимизация элиты через заграницу). Эти группы определяют самосознание представителей естественнонаучной, социально-экономической и политической культуры.

Борьба старой и новой интеллектуальных элит идет одновременно с трансформацией финансовой и политической элит, которые стремятся к получению полного контроля в стране с помощью взаимопризнания с интеллектуальной элитой. Понятное желание элиты стать признанной имеет практическое значение для каждой из них для закрепления в системе фракций элит. Взаимодействие важно и для обеспечения своей безопасности как функционально эффективной элиты при решении общих задач элиты (интересы страны и собственное выживание как элиты). Одновременно идет индивидуальная и групповая борьба за ресурсы и матери-

альные выгоды, связанные с доминирующим положением групп на том или ином интеллектуальном рынке. Две тенденции конкурируют — естественный отбор талантов и активных элементов в гражданском обществе снизу и попытки элиты сформировать свою гипоэлиту (снизить свои риски), повлиять на формирование гражданского общества сверху. В этой связи возникает тенденция к ускоренной «имитации элиты» через СМИ, к подмене интеллектуальной элиты «функциональной» популярностью и таблоидами. Политической элите трудно устоять перед соблазном внедрения сверху новой гипоэлиты как функциональной интеллектуальной эрзац-элиты. Это позволило бы избежать внешнего раскола элит, конфликта с гражданским обществом (средним классом) по поводу качества новой элиты.

Для групп и индивидов трудность немедленного или постепенного признания нормативной элитой делает этап их включения в функциональную элиту как бы «исторической аспирантурой» (из начальства в гении). Вне функциональной стадии путь в нормативную элиту из недр среднего интеллектуального класса был и остается крайне трудным и медленным — «негарантированным». Разумеется, какая-то часть творческой элиты находит свой путь на Олимп, но часто поздно и с большими потерями; там ее встречают «номенклатурные олимпийцы». Правда, включение в функциональную элиту создает только иллюзию принадлежности к нормативной элите, хотя и не столь спорно, как это было при советской власти (за исключением, возможно, естественных наук). Самоидентификация той или иной группы (или индивида) как элемента «интеллектуальной элиты» требует проверки на реалистичность претензий. Другие фракции элиты могут принять эту претензию в контексте своей устойчивости, но эффективность группы постоянно подвергается проверке контрэлитами, средним классом, внешними вызовами. Остаться в составе нормативной элиты сложно, даже если это функционально закреплено.

В сложившемся обществе интеллектуальная элита сохраняет определенную дистанцию от политики для поддержания своей независимости. Финансовая элита и бюрократия сильно влияют через фондирование и спонсорство исследований и культурных проектов. В условиях социальной трансформации интеллектуальная элита оказывается важным, но временным источником кадров для новой политической элиты благодаря своему обще-

ственному положению и некоторой независимости от прежней политической элиты.

Средний класс является тем якорем, который обеспечивает социальную стабильность, что де-факто включает признание элит и их исключительной роли в формулировке целей и управлении страной и ее основными общественными институтами и активами. Современная демократия в мире и посттрансформационных странах вносит свои ограничения, но позиции новых элит она не подорвала. Традиционные элиты, ставшие давно признанными (нормативными) и успешными, заинтересованы в поддержании открытых «шлюзов» для обмена генофондом со средним классом: не слишком широких, но и не слишком узких. Вертикальная миграция в нормально функционирующем обществе важна не только внизу (от бедных в средний класс и выше по его уровням), но и выше — вплоть до возможности вхождения в элиту по активности и достоинствам. Закрытие таких «шлюзов», окостенение кланов и каст повышало бы угрозу социальных потрясений и блокировало бы индивидуальную мотивацию к инновациям и модернизации в целом.

В российской традиции сложилась привычка подчеркивать роль интеллигенции, но эмиграция и тяжелое финансовое положение в 1990—2000-х гг. ослабили ее роль и положение в обществе, которое казалось активным и обещающим в конце 1980-х — начале 1990-х гг. Можно было бы ожидать усиления роли бизнеса в ущерб интеллектуалам на ранних стадиях трансформации. Но в последние годы мы видим скорее усиление чиновничества, часто противостоящего бизнесу и служащего опорой политической элите. Принципиально важно, что в России, в отличие от стран Центральной и Восточной Европы и ОЭСР в целом, слабость российского среднего класса и гражданского общества усиливает роль элит и личностей в стабилизации положения в стране и выбора пути развития.

Российское общество только выходит из трансформационного кризиса. Мы пока вынуждены констатировать, что перестройки структуры элиты и среднего класса идут с огромным трудом и большими потерями. В политической элите консолидация, видимо, еще не завершена. В финансовой элите идет сложная конкуренция, переформировываются финансово-промышленные группы, резко усиливается государственный бизнес как в энергетике, так и в

финансовом секторе. Интеллектуальная элита вошла в очередной раунд обсуждения судьбы страны и правильного подхода к модернизации — консервативного или либерального, европейского или евразийского. Формирование гипоэлит идет под жестким воздействием процессов на верхнем этаже — в элитах. Средние классы, гражданское общество взирают на эти процессы с определенным скептицизмом, унаследованным от советских времен, но существенно усиленным наблюдаемой коррупцией, ошибками в экономической политике и сомнениями относительно намерений элит (помимо сохранения собственных позиций). Российский случай формирования элит после трансформации одновременно остается самым интересным и недостаточно изученным, особенно попытки элиты сформировать общественную жизнь в своих интересах, включая гражданское общество, гипоэлиты и даже контрэлиты.

Вместо заключения

Рассмотрение проблемы элит в XXI веке, на наш взгляд, требует более ясной проработки проблемы взаимоотношений элиты и общества. Амартья Сен еще 40 лет назад указал на несовместимость либерализма и реализации критерия по Парето, если имеется больше двух альтернатив[186]. Мы полагаем, что в конечном итоге теории традиционно работают с элитой и народом, но в политической практике, деловой и общественной жизни мы редко имеем дело со сколько-нибудь однородными элементами, осуществляющими свободный выбор. Скорее мы видим сложную социальную структуру, которая снизу находится под давлением проблем реальной жизни, а сверху во многом зависит не только от собственно взглядов и интересов правящей элиты, но и от общественных механизмов, «лифтов и фильтров», обустроенных для элиты и одобренных и поддерживаемых элитой в авторитарных или (предпочтительнее) в демократических обществах. Даже вопрос об оптимуме по Парето может быть рассмотрен в контексте социальной иерархии: что есть оптимум для элит, что для средних слоев, а что для низших классов. Далеко не во всех вопросах индивидуумы делают свой выбор независимо от своего положения. Проблемы функционирования элит в современном мире, особенно формирования элит после трансформационного периода,

[186] Sen A. The Impossibility of Paretian Liberal // The Journal of Political Economy. 1970. Vol. 78. № 1 (Jan.—Feb.). P. 152—157.

представляют огромный теоретический и прикладной интерес, но их очень сложно исследовать — это не спокойный исторический материал, а предмет повседневной борьбы и конкуренции внутри страны и в мире. Но мы предлагаем систему подходов, которые могли бы помочь упорядочить и организовать усилия исследователей. Практически речь идет о необходимости понимать структуру, характер, цели элит не только России, но и ведущих мировых держав, особенно соседей Российской Федерации. В национальной политике собственные цели и приоритеты правящей элиты могут существенно переопределять рациональность тех или иных социально-экономических решений. В международных отношениях и при решении глобальных проблем позиция национальных элит тоже имеет самостоятельное значение: нет чистой внеэлитной рациональности в мировой экономике и политике. Наш методологический вывод: в XXI в. необходимо исследовать не изолированные элиты и их взаимоотношения, а элиты с их сложной структурой и вместе со следующим социальными слоями, вплоть до гражданского общества (и средними классами). Это позволит лучше понять состояние и поведение мирового сообщества, российского общества и важных для нас стран, точнее элит. В этом есть некоторая надежда на постепенное формирование элит, достойных нашей страны, ведь как у Джеймса Бонда: «Tomorrow never dies».

Структура среднего класса в России: предварительный анализ для будущих исследований (2009)[187]

Обсуждение проблем среднего класса (далее СК) чрезвычайно важно для понимания развития российского общества. Дискуссия по этой теме в России находится между двумя крайностями: от отрицания его существования до обещаний правительственных программ довести его долю в российском обществе до 50—60%. В столь широких рамках хватает места огромной вариации мнений и подходов к состоянию, структуре и специфике СК в России, от научных до обыденных, трактующих средний класс как сословие, «потребляющее много товаров и услуг». Мы полагаем, что эта область социального анализа прошла раннюю стадию формирования, многое известно, сложились точки зрения, но дискурс еще не полностью устоялся, и остаются вопросы, на которые надо ответить, чтобы продуктивно развивать научный анализ[188]. В данной работе мы даем свой взгляд на состояние исследований среднего класса и пробуем наметить повестку дня для структурированного анализа.

Естественно, остается важным направлением исследований более глубокое изучение социально-экономического положения СК. В частности, это важно для развития финансового хозяйства (сбережений и инвестирования). Другое — это изучение социально-политических взглядов представителей СК и его возможная роль в развитии гражданского общества и политических процессах в стране. Мы полагаем, что еще недостаточно сделано для анализа фактической структуры СК, специфичной нашей стране. Как социально-экономические, так и социально-политические параметры могут быть атрибутированы среднему классу в целом только в самых обобщенных характеристиках. Эмпирический материал указывает на огромную внутреннюю неоднородность даже тех социальных групп, которые существующая сегодня исследовательская конвенция относит к СК (порядка 20—25% граждан).

---

[187] Григорьев Л. М., Салмина А. А. Структура среднего класса в России: гипотезы и предварительный анализ // Российский средний класс: анализ структуры и финансового поведения. М.: Экон-Информ, 2009.

[188] Там же.

Два десятилетия пореформенного периода дают возможность перейти от поиска и спецификации признаков СК по международным аналогам (эта работа в целом уже сделана) к более структурированному подходу по основным составным структурным элементам СК, который предполагает решение ряда важных задач: переход от создания специальных конструкций, понятий и терминов для переходного периода к поиску возможностей показать специфику российского общества и его составных частей в рамках традиционного понятийного аппарата.

Этот подход, естественно, является частным случаем рассмотрения современного российского общества как самостоятельного сложившегося объекта исследования, так же как и экономики и государства. По существу предлагается опора на следующую конвенцию для исследований российской действительности — «переход закончен, нравится нам это или нет». Т. е. речь идет не о специфическом временном и переходном состоянии общества, а о состоявшемся специфическом феномене российского общества. Скорость изменений экономической и социальной структуры общества заметно снизилась, на что указывает анализ подъема 2000-х годов. Исследование более детальной структуры общества становится актуальным в научном и прикладном плане[189]. Разумеется, это одновременно и скрытое признание, что переходный период привел не совсем туда (или совсем не туда), куда надеялось попасть российское общество на рубеже 1990-х годов. Приходится констатировать, что цель трансформации не была сформирована и осознанна в обществе достаточно четко.

Теория и релевантная литература

Важность формирования среднего класса постоянно упоминалась в работах переходного периода. Но первая серьезная работа в России на эту тему была создана только в 2000 г. в Бюро экономического анализа[190]. Задача выделения среднего класса, сформировавшегося за последнее десятилетие, в его более точных

---

[189] Григорьев Л. М. Внутренние противоречия формирования среднего класса в России // Дискуссия о среднем классе / ИНСОР. М.: Научная книга, 2008. С. 27—32.

[190] Аврамова Е. М., Григорьев Л. М., Космарская Т. П., Малева Т. М. (руководитель), Михайлюк М. В., Овчарова Л. Н., Радаев В. В., Урнов М. Ю. Средний класс в России: количественные и качественные оценки // БЭА. М.: ТЕИС, 2000.

границах элегантно решена в работах НИСП[191] и РАН[192]. В нашем дальнейшем исследовании мы считаем возможным опереться на эти работы. Мы разделяем уверенность в полезности самого метода выделения определенных признаков — забегая вперед, полагаем, что этот подход может быть распространен на основные элементы СК — уровни и отряды. Теперь важно наметить пути соединения нестандартных категорий нашего общества переходного периода и традиционной общественной структуры. Исследования СК стоят на перепутье — либо настала пора развивать теорию нестандартной структуры в новых терминах, либо надо вернуться к ее исследованию в традиционных, привычных терминах. Но для целей продуктивного анализа важно подчеркнуть, что теория СК (и его составляющих элементов) далека от завершения и перехода в общепринятые академически устоявшиеся нормы. Средний класс меняется с развитием общества, расширяется охват типов стран, чей СК вовлечен в анализ. Так что теория среднего класса — это живой, актуальный исследовательский процесс, в котором можно и нужно искать новые подходы, методы и результаты.

Наш подход к исследованиям СК лежит в известной мере в возврате к истокам — к подходу на базе изучения профессиональных и трудовых факторов. Изначально в США для описания структуры общества первоочередное значение имели именно профессиональные характеристики. Достаточно вспомнить работу Питера Блау и Отиса Данкена «Структура занятости в Америке» 1967 г.[193], с которой и начались прикладные социологические исследования в США. Американские работы по СК имеют наибольшую глубину статистической проработки. Поскольку неравенство по доходам (видимым) в России и в США близки между собой, то именно эти материалы важны для нашей работы как ориентир для возможных вариаций в подходах.

В американской социологии также существует ряд разногласий относительно определения термина «средний класс» и методов его измерения. В зависимости от используемой модели СК может

---

[191] Малева Т. М., Овчарова Л. Н. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. ИНСОР, 2009.

[192] Тихонова Н. Е., Мареева С. В. Средний класс: теория и реальность. М.: Альфа-М, 2009.

[193] Blau P., Duncan O. The American Occupational Structure. New York: Wiley, 1967.

составлять от 25 до 66% домашних хозяйств. Представители СК могут существенно отличаться друг от друга. Но в целом сфера их деятельности, особенно представителей верхнего СК, связана с умственным трудом, креативностью и консалтингом. Таким образом, одним из главных индикаторов статуса СК является учеба в колледже. Ценности СК, во многом обусловленные спецификой профессиональной деятельности его представителей, характеризуются стремлением к независимости, инновациям и нонконформизму[194].

Согласно довольно широкому определению, статистический средний класс в США включает домохозяйства с доходами от 25 тыс. до 100 тыс. долларов[195], т. е. фактически в СК попадают почти все люди, кроме нижнего квинтиля. СК, определенный таким образом, получается очень сильно фрагментированным: он включает совершенно разные слои населения — от тех, кто едва сводит концы с концами, имея два источника дохода в домохозяйстве, до тех, кто поддерживает довольно высокие стандарты жизни при одном источнике дохода. Более того, доходы домохозяйств не отражают в полной мере статус класса и образ жизни, так как во многом зависят от числа работающих членов семьи. Это чрезвычайно важно в российском контексте и указывает на то, что российские группы с ограниченными доходами также могут при определенных условиях трактоваться как часть нижнего СК.

Согласно исследованиям социолога Плайя Перотто, американский СК в 1967 г. составлял от 47 до 49%. Более поздние исследователи, такие как Д. Гилберт из колледжа Гамильтон, Р. Силверман, П. Джекел и Дж. Хики, делили СК на две подгруппы: 1) верхний, или профессиональный, СК (15—20% домохозяйств), состоящий из высокообразованных, высокооплачиваемых профессионалов и менеджеров; 2) нижний СК (⅓ домохозяйств), включающий в себя полупрофессионалов, квалифицированных мастеров и управленцев более низкого уровня[196]. Именно такая двухуровневая модель СК получила наибольшее распространение.

---

194 Thompson W., Hickey J. Society in Focus. Boston, MA: Pearson. 2005; Gilbert D. The American Class Structure. New York: Wadsworth Publishing, 1998.

195 Who is the Middle Class? Retrieved on 2006.07.25 // http://www.pbs.org/now/politics/middleclassoverview.html.

196 Thompson W., Hickey J. Society in Focus. Boston, MA: Pearson. 2005; Williams B K.., Sawyer S. C., Wahlstrom C. M. Marriages, Families & Intimate Relationships. Boston, MA: Pearson, 2005.

При таком подходе социальная структура американского общества принимает следующий вид: 1) высший класс (1%); 2) верхний средний класс (15%); 3) нижний средний класс (32%); 4) рабочий класс (32%); 5) нижний класс (14—20%). Несмотря на частичное пересечение этих групп по качественным характеристикам, между ними можно провести четкую границу. Верхний СК, или, иначе, «профессиональный СК», состоит главным образом из «белых воротничков», большинство из которых высокообразованные и высокооплачиваемые профессионалы. Доходы домохозяйств обычно превышают 100 тыс. долларов. Профессиональная деятельность этого класса связана с наукой, творчеством, консалтингом и управленческой деятельностью. Этот отряд корреспондируют с нашим отрядом СК, базирующимся на российских крупных компаниях.

По другому подходу — с точки зрения материально-имущественного положения — верхний СК соответствует верхней трети населения американского общества, за исключением 5% самых богатых[197]. Согласно таким социологам, как Д. Гильберт, Дж. Энслин, Дж. Хики и У. Томпсон, верхний СК составляет 15% населения[198]. На основе этого можно заключить, что американский верхний СК состоит из профессионалов, получающих более чем 62,5 тыс. долларов, чьи семейные доходы превышают 100 тыс. долларов[199].

Нижний СК, в отличие от верхнего СК, представлен полупрофессионалами, нерозничными торговцами и квалифицированными рабочими, получившими образование в колледже. Этот класс экономически менее защищен. Он имеет более низкий уровень образования, обладает меньшей автономией в своей трудовой деятельности и имеет более низкие доходы. Появление новых экономических возможностей в связи с развитием капитализма привело к значительному улучшению уровня жизни верхнего СК

---

[197] Thompson W., Hickey J. Society in Focus. Boston, MA: Pearson. 2005; Williams B. K., Sawyer S. C., Wahlstrom C. M. Marriages, Families & Intimate Relationships. Boston, MA: Pearson, 2005.

[198] Thompson W., Hickey J. Society in Focus. Boston, MA: Pearson. 2005; Gilbert D. The American Class Structure in an Age of Growing Inequality. 2002.

[199] US Census Bureau, distribution of personal income, 2006. Retrieved on 2006.12.09; US Census Bureau, income quintile and top 5% household income distribution and demographic characteristics, 2006. Retrieved on 2006.12.28.

по сравнению с нижним средним[200]. В последнем для поддержания достойного образа жизни недостаточно одного работающего члена семьи, в то время как верхний СК может поддерживать подобный образ жизни только с одним добытчиком в семье[201]. Нижний СК, согласно моделям как Гильберта, Дж. М. Энслина, так и Томпсона и Хики, составляет одну треть американского общества, как и рабочий класс.

Во всех трех моделях нижний СК состоит из «полупрофессионалов» и «белых воротничков» низшего уровня. У последователей теории Д. Гильберта Б. К. Уильямса, С. К. Сойер и К. М. Уохлстрома нижний СК выглядит следующим образом[202]: «...это люди, занимающие технические и управленческие позиции самого низшего уровня, которые работают...управленцами низшего звена, ремесленниками и т. п. Они наслаждаются комфортной, в разумных пределах, жизнью, хотя этот комфорт периодически нарушают налоги и инфляция. Как правило, они имеют степень бакалавра...»[203] Многих из этих рабочих с точки зрения их дохода можно отнести к среднему среднему, или статистическому среднему, классу. Согласно классовым моделям как Д. Гильберта, так и Томпсона и Хики, рабочий класс, или низший класс, составляет порядка 53% населения США.

Также следует отметить работу американского социолога Р. Флориды[204]. Используя данные по профессиям Бюро трудовой статистики, он распределил главные профессиональные группы по следующим основным классам: креативный класс (30% рабочей силы США), включающий в себя суперкреативное ядро (11,7%) и креативных профессионалов (18,3%); рабочий класс (26,1%); обслуживающий класс (43,4%).

Обширная американская литература по СК показывает, что нет устоявшихся границ СК и единой принятой всеми методоло-

---

200 Thompson W., Hickey J. Society in Focus. Boston, MA: Pearson. 2005; Gilbert D. The American Class Structure in an Age of Growing Inequality. 2002.

201 Potier B. Middle income can't buy Middle class lifestyle// Harvard Gazette. 2003. Oct. 30.

202 Gilbert D. The American Class Structure in an Age of Growing Inequality. 2002.

203 Williams B. K., Sawyer S. C., Wahlstrom C. M. Marriages, Families & Intimate Relationships. Boston, MA: Pearson, 2005.

204 Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. – Пер. с англ. М.: Издательский дом «Классика – XXI», 2007.

гии его выделения. Можно говорить только об общих принципах выделения. Соответственно, нет и эталонного СК, с котором нужно сравнивать российский класс. И в случае несоответствия по ряду критериям нельзя утверждать, что СК в России нет и ждать не приходится.

Структурная модель среднего класса: поиск внутренних границ

Наша задача на данном этапе — наметить возможности прикладных исследований СК и его компонентов: отрядов и уровней, которые, собственно, и образуют российское общество. Мы полагаем, что на этом пути можно вырабатывать и проверять различные гипотезы, имеющие значение как для социальных теорий, так и для практических потребностей экономической политики.

Мы сознаем, что не существует общепринятой и эмпирически обоснованной структурной модели СК, хотя имеется обширная литература, предлагающая свои определения среднего класса и различные оценки его численности. Попытки описать структуру СК как в отечественных, так и в западных исследованиях, как правило, сводились к выделению уровней СК в зависимости от дохода и статусных позиций. Во многом они по своей сути повторяют трехуровневую модель Л. Уорнера: верхний средний класс, средний средний класс и нижний средний класс[205]. На сегодняшний день такое деление является, видимо, общепринятым в мировой практике исследований СК.

На общем фоне среди российских работ по СК наиболее основательными являются исследования РАН[206] под руководством Н. Е. Тихоновой и НИСП Т. М. Малевой[207]. В обоих исследованиях

---

[205] Л. Уорнер выделил только два уровня среднего класса — верхний и нижний. Со временем его модель была дополнена еще одним уровнем — средним.

[206] Тихонова Н. Е. Городской средний класс в современной России. Аналитический доклад Института социологии РАН. М., 2006; Горшков М. К., Тихонова Н. Е. Средний класс как социальная база обеспечения конкурентоспособности России // Россия реформирующаяся. Ежегодник-2005. М.: Ин-т социологии РАН, 2005; Попова И. П.., Тихонова Н. Е. Российский средний класс: особенности мировоззрения и факторы социальной мобильности. 2000.

[207] Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Е. М. Авраамова и др.; Под ред. Т. Малевой / Моск. центр Карнеги. М.: Гендальф, 2003; Малева Т. М., Овчарова Л. Н. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. ИНСОР, 2009.

для определения структуры и размеров СК используется совокупность трех признаков: *материально-имущественного положения, социально-профессионального статуса* и *самоидентификации.* На основании пересечения этих признаков выделяется ядро и периферия. Результаты исследований как РАН (2003 г.), так и НИСП (2000 г.) показали, что в целом в России доля СК составляет 20%. Согласно последним данным Института социологии РАН, СК сегодня составляет треть населения[208]. Важным плюсом этих работ является то, что ими уже выработана и подробно разработана собственная методология исследования и есть возможность сравнивать данные за разные периоды, т. е. эти исследования уже приобрели статус панельных. Оба исследования используют в некоторой степени схожую методологию, которая в полной мере отвечает западным стандартам проведения такого рода исследований.

Несмотря на общность подхода различия между этими работами довольно заметные. В частности, немного различается методология выделения самих уровней СК и внутренних границ. РАН выделяет три уровня СК: нижний средний, средний средний и верхний средний. Для классификации слоев СК в работе НИСП используется следующая типология: класс выше среднего (3,5%), средний класс (22,9%) и класс ниже среднего, включающий рекрутов СК (30%) и группу риска бедности (40%). Мы полагаем, что в работах НИСП «ядро» СК может трактоваться как верхний СК: высокий доход, устойчивость, наличие всех признаков СК, даже определенная модель инвестирования сбережений.

Для более ясной картины СК важно отделять средний средний класс от нижнего среднего. У НИСП эта граница не проводится, что отражает трудности социального развития переходного периода. Класс «ниже среднего» включает в себя группу риска бедности (37%) и рекрутов СК (33%). За семь лет структура 70% резерва изменилась — теперь это 30 и 40%, что мало что меняет в сложившейся ситуации. Именно этот подход дал возможность более четко показать устойчивость собственно «полноценного» СК, но в ограниченных размерах в 20%. Одновременно он оставляет в «социальном резерве» целых 70% населения, включающие «группу риска бедности» (40%) и «рекрутов СК» (30%). По ним теория должна рано или поздно принять решение (заключить конвен-

[208] Тихонова Н. Е. Средний класс в социологическом измерении // «Дискуссия о среднем классе». ИНСОР. М.: Научная книга, 2008. С. 50.

цию) об аллокации: либо как специальных категорий российской трансформационной действительности, либо как протослоев в конвенциональной классификации (но с неполнотой признаков). Мы относим эти 30% к нижнему среднему или «прото»-нижнему СК (шансов на передвижение в средний средний у них немного). А 40%, составляющие группу риска бедности, мы относим уже к низшему классу. К низшему классу НИСП относит только 10% населения, хотя по критериям выделения[209] это уже не просто низший, а нижний низший класс, иначе «люмпены».

Полагаем, что пора переходить к более полной структуре: верхний средний, средний средний и нижний средний, с признанием протосреднего уровня специфичным переходному периоду становления СК. Отдельной важной проблемой остается отчасти заброшенный вопрос о нижнем СК и его формировании в России[210]. Мы уверены, что с развитием российского общества открываются и возможность, и необходимость идти дальше и проводить более дробные деления, в полной мере отражающие структуру уровней СК и, соответственно, потенциал его развития. Явную актуальность изучения профессиональных характеристик СК подтверждает и главный вывод, к которому приходит НИСП на основе сопоставления данных опроса за 2000 и 2007 г.: «Процессы последних лет не изменили принципиально общую социальную структуру и что рост материального благосостояния не гарантирует автоматического расширения границ среднего класса. <...отнюдь не доходы являются самым слабым звеном...> Этим слабым звеном является человеческий капитал (образование и квалификация) и состояние рынка труда (занятость на рабочих местах, соответствующих стандартам среднего класса)»[211].

Несмотря на большое количество исследований СК, не существует работ, в которых структура СК была бы раскрыта (проанализирована по составу и поведению) — не только по вертикали, т. е. по уровням, но и по горизонтали. Все известные нам моде-

---

[209] В работе Т. М. Малевой к низшему классу по критерию уровня дохода относится населения со среднедушевыми доходами ниже прожиточного минимума.

[210] Григорьев Л. М., Малева Т. М. Средний класс в России на рубеже этапов трансформации // Вопросы экономики. № 1. 2001.

[211] Малева Т. М., Овчарова Л. Н. Российские средние классы на различных этапах экономического развития. ИНСОР, 2009.

ли в лучшем случае сводятся к описанию того, представители каких профессий наиболее типичны для каждого из уровней СК[212]. Несмотря на очевидность важности изучения структуры СК по уровням и профессиональным отрядам, никто до настоящего времени этим специально и достаточно подробно не занимался, и существуют, как мы видим, значительные различия в подходах. Структурированную модель, которую мы предлагаем, представляет собой СК с выделением компонент одновременно по уровням и профессиональным отрядам.

Средний класс: три уровня

В работах российских исследователей была выявлена нестандартность российской социальной структуры визави «европейского» общества рыночной демократии. Большую значимость имеет также вывод о стабильности СК в принятых определениях в размере 20—25% от всего общества — практически та же доля общества соответствует по выделенным признакам СК как в 2000, так и в 2007 г. Мы знаем теперь намного более точно, что подъем (как интуитивно мы полагали) 1999—2008 гг. не изменил ни долю, ни положение СК. Мы полагаем, что в выявленных границах речь идет скорее о «состоявшемся» СК, по крайней мере по большинству признаков. Трехуровневая модель Л. Уорнера составляет одну из опор нашей модели среднего класса «3 на 5»[213]. В перспективе 20—25% СК могут быть отнесены к верхнему и среднему уровням СК, приобретшим определенную устойчивость (что показывает и ход кризиса 2008—2010 гг.).

По существу речь идет уже о выделении признаков трех уровней СК или же количественных и качественных подуровней признаков СК. Например, верхний средний уровень должен предположительно иметь и более высокий доход, и собственность, возможно, образование и более высокие управленческие позиции («ядро» СК по НИСП[214]). Самым трудным будет найти аккурат-

---

[212] Fussell P. Class, A Guide through the American Status System. 1983.

[213] Григорьев Л. М., Салмина А. А. Структура среднего класса в России: гипотезы и предварительный анализ // Российский средний класс: анализ структуры и финансового поведения. М.: Экон-Информ, 2009.

[214] У НИСП высший средний совпадает с высшим средним ИЭФ как теоретически, так и по критериям выделения, но в эмпирической части работы не проводится выделение верхнего среднего класса от низшего высшего.

ные показатели для нижнего среднего уровня: образование, профессия, некоторый уровень дохода (желательно устойчивого на «своем уровне»). При успехе — что потребует серьезной дискуссии социологов — это решит судьбу «прото»-СК и даст границу с нижним высшим слоем.

Таблица 1

Границы уровней среднего класса: поиск соответствий трех подходов

Границы по «ИЭФ» [Григорьев Л. М., 2008]	Границы по «Институт РАН» [Тихонова Н. Е., Мареева С. В., 2009]	Границы по «НИСП» [Малева Т. М., Овчарова Л. Н., 2009]
Верхний высший класс (ВВ)		
Нижний высший (НВ) Верхний средний (ВС) (до 5%)	«Верхний средний» (20%)	«Выше среднего» по набору признаков внутри среднего класса (подмножество среднего класса)1 — 3,5%
Средний средний (СС) по НИСП — 20%	«Средний средний» (28%)	«Средний класс» — 22,9%
Нижний средний и протонижний средний по НИСП — 25—30%	«Нижний средний» (41%)	«Рекруты СК» — 30%
Верхний нижний по НИСП — 35—40% и Нижний нижний по НИСП — 10%		«Группа риска бедности» — 40% «Низший класс» —10%

Слои, которые мы не могли полноценно атрибутировать тому или иному уровню и были оставлены как прото-СК по соответствующим уровням, который фактически представляет собой ресурс для формирования полноценного класса. В построении структурного деления СК мы видим сложившееся в 2000-х гг. деление СК на следующие четыре уровня — протокласс СК (ПС), нижний средний (НС), средний средний (СС) и верхний средний (ВС). Мы должны исследовать СК не только по его компонентам, географическим (различия Москвы и других регионов, например), профессиональным критериям, но и по уровню: где у нас нижний средний, где средний средний, где верхний средний. При перемещении из СК вверх у человека начинают доминировать доходы от собственности, а не зарплатные. Большинство представителей СК имеют какую-то собственность, образование, но они зарабатыва-

ют сегодня и, вообще говоря, не могут перестать зарабатывать на сколько-нибудь длительный период времени. Тот, кто уже имеет возможность не работать короткое время, статистически, видимо, попадает в 20% среднего СК. Видно, как 2—5% заметно отличаются по поведению: собственность, сбережения, образование детей за границей, частота поездок и пр. Мы полагаем, что их статистически можно отделить (в квинтилях они просто растворяются) как нижний верхний и верхний средний.

Зарплата по видам деятельности (см. табл. 2) в России отражает структуру экономики: средняя зарплата в 2008 г. — 17,3 тыс. руб., а в добыче полезных ископаемых — 33 тыс. руб., в финансовой деятельности — 42 тыс. руб. Это видимые зарплаты — тут не включены «спрятанные» (отличающиеся по отраслям) доходов, которые мы статистически не можем обнаружить. А это одновременно показатель «голландской болезни», во всяком случае в части зарплаты. Наше общество вышло из переходного периода с параметрами, близкими к англосаксонским странам (чуть лучше латиноамериканских), которые имеют более высокий общий уровень доходов, более высокую вертикальную мобильность (шанс на продвижение вверх в рамках своей жизни). Понятно, что поиск верхнего СК возможен в наиболее высокодоходных секторах экономики. Для целей более детального практического анализа возникнут такие же методологические проблемы: интервалы, в которых доходы позволяют отнести группы населения к тем или иным уровням СК.

Таблица 2

Номинальная заработная плата по видам экономической деятельности в РФ, тыс. руб. (до 1998 г. — млн руб.), 1995—2008 гг.

	1995	1998	2000	2005	2007	2008
Всего	0,5	1,1	2,2	8,6	13,6	17,3
Сельское хозяйство, охота и рыболовство	0,3	0,5	1,0	3,6	6,1	8,5
Добыча полезных ископаемых	1,1	2,2	5,9	19,7	28,1	33,2
Обрабатывающие производства	0,5	1,1	2,4	8,4	12,9	16,0

	1995	1998	2000	2005	2007	2008
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,8	1,7	3,2	10,6	15,6	19,1
Строительство	0,6	1,3	2,6	9,0	14,3	18,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,4	0,8	1,6	6,6	11,5	14,9
Гостиницы и рестораны	0,3	0,8	1,6	6,0	9,3	11,5
Транспорт и связь	0,7	1,5	3,2	11,4	16,5	20,8
Финансовая деятельность	0,8	2,1	5,2	22,5	34,9	41,9
Операции с недвижимым имуществом; аренда и предоставление услуг	0,4	1,1	2,5	10,2	16,6	21,3
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	0,5	1,4	2,7	11,0	16,9	21,3
Образование	0,3	0,7	1,2	5,4	8,8	11,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,3	0,7	1,3	5,9	10,0	13,0

Источник: ФСГС РФ.

На первом этапе анализа[215] при выходе из транзитивного кризиса было достаточно указать на существование СК и его отличие от высшего и низшего классов как специфического явления. В условиях кризиса переходного периода в нашей стране обнищание тех слоев советского общества, которые должны были составить костяк СК нового пореформенного общества, вызывает «дух»

[215] Аврамова Е. М., Григорьев Л. М., Космарская Т. П., Малева Т. М. (руководитель), Михайлюк М. В., Овчарова Л. Н., Радаев В. В., Урнов М. Ю. Средний класс в России: количественные и качественные оценки // БЭА. М.: ТЕИС, 2000.

Карла Маркса, который верил в конечную поляризацию буржуазного общества, а не в вертикальную мобильность: «Низшие слои среднего сословия (в английском переводе — “middle class”. – *Прим. авторов*): мелкие промышленники, мелкие торговцы и рантье, ремесленники и крестьяне — все эти классы опускаются в ряды пролетариата, частью оттого, что их маленького капитала недостаточно для ведения крупных промышленных предприятий и он не выдерживает конкуренции с более крупными капиталистами, частью потому, что их профессиональное мастерство обесценивается в результате введения новых методов производства. Так рекрутируется пролетариат из всех классов населения»[216]. Транзиционный кризис 1990-х годов нанес тяжелый удар по социальной трансформации советского общества. Эмиграция образованных людей и иммиграция «синих воротничков» создала схожий эффект на два пореформенных десятилетия. Очень важную роль сыграла продолжительность кризиса переходного периода в России: 10 лет — слишком длительный срок для поддержания надежды в семьях и в обществе, в то время как кризис в Восточной Европе, длившийся 4—5 лет, позволил людям продержаться, хотя и после этого они, конечно, начали эмигрировать. Только подъем 1999—2008 гг. начал менять ситуацию.

Включение «резерва СК» в теорию носило вынужденный характер. Специальные исследования покажут, входит ли это слой в нижний СК или нет и в какой пропорции. По материалам НИСП, резерв СК составляет 30% и располагает одним (но не одним и тем же) признаком. Но сможет ли этот «резерв» пересечь границу и влиться в класс с полным набором признаков в течение определенного периода времени? Приобретение этим многочисленным слоем того или иного признака вполне возможно, хотя в ходе подъема 1999—2008 гг. этого фактически не произошло. Маловероятно приобретение этим слоем нескольких признаков и присоединение в массе к среднему СК. Скорее всего, мы имеем дело с резервом именно нижнего слоя СК — служащими, работниками сферы услуг, низкооплачиваемыми бюджетниками различных отраслей. В западном обществе они и составляют нижний СК. Их финансовая устойчивость будет зависеть от темпов развития страны, структуры распределения новых доходов.

---

[216] Маркс К., Энгельс Ф. Манифест Коммунистической партии. Т. 1. С. 30.

Становится очевидной важность методологической проблемы отделения протосреднего класса. Мы полагаем, что он является элементом многих слоев и отрядов, имеет региональные особенности распределения. При сохраняющемся высоком (закрепляющемся) неравенстве в российском обществе правомерно поставить вопрос о постепенном исчезновении прото-СК в ходе «нормализации» структуры общества. Пребывание в протослое, по нашему мнению, есть явление переходного периода. Основная масса представителей протосреднего слоя имеет возможность войти только в нижние слои СК в случае изменения экономических условий в их пользу (повышение уровня постоянных доходов, социального статуса, престижа профессии и пр.), их собственных усилий, жизненного цикла.

Смесь признаков и недостаточно четкая идентификация должны сохраниться еще на поколение, отражая стартовое образование (и отраслевое распределение) выходцев из советского общества. По мере смены поколений, окостенения новой структуры общества, адаптации сферы образования и других показателей к структуре рынка (с эмиграцией/иммиграцией) протослой, естественно, исчезнет — мы просто предлагаем признать это сейчас. По мере экономического роста и (возможного) снижения неравенства он постепенно будет распадаться на средний и нижний по растущему числу признаков. «Резерв» послужит основой увеличения среднего и низшего классов, причем дополненного гастарбайтерами как особым слоем. Так что мы трактуем его как очень слабый нижний средний с высокой неполнотой признаков.

Удобство переименования «резерва СК» в резерв нижнего СК огромно — оно избавляет нас от необходимости разрабатывать теорию «резерва СК», которая все равно надолго не понадобится. Это дает нам возможность анализировать различия между признаками резерва нижнего среднего и самого нижнего среднего; отделить количественный уровень дохода в определении страт общества (доход будет расти и подтягиваться к западному уровню) от качественных показателей, которые еще долго будут отставать.

Необходимо отделить СК и от элементов высшего класса. Есть ряд показателей, по которым можно понять, что из себя представляет нижний высший, т. е. новые собственники и рантье, высшие менеджеры с участием в капитале. Например, в большинстве опросов нет отдельной категории для нижнего высшего класса и

не вполне понятно, кто идентифицирует себя со СК. Справедливо считается, что высший класс почти невозможно отдельно выделить статистически. Но остается проблема, что некоторые элементы высшего класса все-таки попадают в опросы, оказываются, естественно, в верхнем квинтиле и смещают оценки, средние показатели и пр. В некоторых опросах можно обнаружить довольно значительную категорию лиц, охотно «записывающихся» в СК, — это владельцы и совладельцы предприятий.

Мы вполне допускаем, что по характеру своего потребления, по марке машины, частоте посещения спортивных учреждений и ресторанов они похожи на то, как живет высший или верхний СК на Западе. У нас образ жизни СК формируется СМИ не под реальный западный средний средний или нижний средний, а под западный верхний средний. Это тот уровень, в соответствии с которым у нас формируется представление о том, как должен жить СК. Это явно не соответствует возможностям страны — дать такой «западный» уровень потребления для половины населения страны в одну эпоху.

Главное в разделении высшего класса и верхнего СК — это не размер, а именно характер источника доходов. Для высшего класса характерны рента и дивиденды, доход на акции, предпринимательский доход. По традиции к ним относят и очень высокие доходы высших менеджеров в крупных компаниях. СК опирается прежде всего на собственный труд, хотя в малом бизнесе есть и прибыль. По исследованию НИСП, верхний компонент СК (включающий, похоже, и часть высшего класса) можно оценить в 2,6%, что соответствует 4 млн человек (с семьями).

Мы примерно так представляем некоторые из путей развития СК в России в ближайшем будущем: отделение верхнего среднего от высшего класса; наращивание устойчивости (набора признаков) у 20% среднего (среднего среднего) класса; постепенное приобретение недостающей устойчивости (и других признаков) этим огромным резервом в 30% населения, который станет обычным нижним СК. И все они вместе, желательно, будут приобретать основные поведенческие характеристики СК в социально-политической жизни. Так что достижение уровня «политического заказа» (в «Концепции Долгосрочного развития — 2020») в 50% не становится ближе или легче статистически. Эта задача, разумеется, не решается путем пересечения определенной границы доходов (2 тыс. долларов) — во

всяком случае, только этим. Мы можем наблюдать укрепление СК на основе приобретения его представителями все большего набора признаков — расширения ядра. Возможность и условия формирования полноценного СК становятся более понятными.

Для исследователя существует соблазн попытаться дать свои границы уровней. В странах с переходной экономикой, с развивающимися рынками, с кризисами и периодической инфляцией очень трудно найти меру границ. Но в исследовательской программе необходимо выйти за пределы простого сравнения дохода в России и некоторых странах, а сравнить социальную структуру и структуру доходов стран со сходным уровнем развития. Мы полагаем, что суть СК — в социальном поведении, культуре, политических взглядах, а это все же более сложная сфера.

Структура среднего класса: отряды

СК располагается (неравномерно) внутри профессиональных или отраслевых групп занятых. В современных условиях в среднеразвитой стране в каждой отрасли хозяйства должен быть определенный ингредиент верхнего и среднего СК. Плотность распространения СК по стране, особенно среднего СК (столь важная для любых социальных или политических контекстов), будет соответственно определяться плотностью таких услуг, как управление, образование, культура, социальное и медицинское обслуживание (с их специалистами) и смесью развитых в регионе иных отраслей, производящих товары и услуги, их характером.

Стандартный набор отраслей сферы услуг дает обычную группу специалистов, которые должны бы быть частью СК, если выполняются иные условия, кроме характера профессии и образования. При выходе страны из переходного периода они должны бы приобретать признаки устойчивости вслед за улучшением бюджетной ситуации и росте спроса на частные услуги в этих отраслях. Присоединение к среднему классу «физиков» — технических специалистов, менеджеров крупного бизнеса и предпринимателей — в еще большей мере связано с экономическими успехами страны. Часть групп по мере улучшения своего положения в ходе подъема могут прямо перемещаться в состав среднего СК, даже верхнего среднего (предприниматели и верхние управленческие слои крупных компаний). Другие группы остаются в «резерве» среднего СК — как раз исследования НИСП 2007—2008 гг. пока-

зали, что за семь лет со времени исследования БЭА 2000 года тут не произошло революции (они остались в 30%).

Важная новая проблема — формирование представлений о поведении СК с выделением трех его уровневых слоев одновременно с отраслевыми отрядами. В настоящее время условия развития сферы науки и МСБ остаются весьма сложными. В структуре по видам деятельности (см. табл. 3), в России большая доля населения занята в обрабатывающих производствах (18,1% в 2006 г.), оптовой и розничной торговле (15,4%) и сельском хозяйстве (9,7%). В Германии и Польше примерно такие же величины по торговле и по обрабатывающим производствам. Схожая структура видна в сфере государственного управления и обеспечения безопасности (Россия — 7,1%, Польша — 6,3%, Германия — 7,8%), не отстаем мы и по количеству занятых в сфере образования (Россия — 9,0%, Польша — 7,8%, Германия — 5,8%) . В здравоохранении и предоставлении социальных услуг Россия (7,1%) и Польша (6,0%) резко уступают Германии (11,4%).

Таблица 3

Структура занятости по видам деятельности: РФ, Польша и Германия, %, 2006 г.

	Россия	Польша	Германия
Сельское хозяйство, охота и рыболовство	9,7	15,7	2,2
Добыча полезных ископаемых	1,7	1,6	0,3
Обрабатывающие производства	18,1	20,5	21,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,0	1,5	0,8
Строительство	6,5	6,3	6,6
Оптовая и розничная торговля и др.	15,4	14,1	14,1
Транспорт и связь	9,0	6,5	5,5
Операции с недвижимым имуществом; аренда и предоставление услуг	6,0	5,7	10,0
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	7,1	6,3	7,8
Образование	9,0	7,8	5,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,1	6,0	11,4

	Россия	**Польша**	**Германия**
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,5	3,7	5,7
Прочие виды деятельности	3,9	4,3	7,8

Источник: ФСГС РФ, Евростат.

Предлагаемый нами подход к анализу структуры СК открывает огромное поле для качественных исследований с выходом на количественную обработку в сложной структуре. Если провести качественный достаточно широкий опрос, то появится возможность устойчиво идентифицировать эти 15 групп. Разумеется, три уровня будут иметь другие границы во времени и в мировом пространстве. И структура отрядов в других странах будет иной — в США и Польше появился бы четко выраженный отряд фермеров, а большая группа менеджеров огромных компаний окажется спецификой только небольшой группы стран.

Основная особенность российской ситуации с неравномерностью доходов — у нас при англосаксонском распределении доходов все коэффициенты и доли по квинтилям совпадают с американцами, при этом немножко лучше, чем у бразильцев, но хуже, чем у европейцев. Но главное не это — структура собственности все-таки латиноамериканская. Поэтому, естественно, те верхние 20%, внутри которых скрыты и собственники, и те, которые получают то, что при советской власти называлось «нетрудовыми доходами», а теперь это называется «прибылью от ренты, дивидендами» и т. д., именно эти 20% в России имеют сбережения и могут позволить себе ипотеку. Они же представляют собой СК и увеличивают свой доход, а также отрыв от собственно средних категорий общества в буквальном смысле. Очень важен вопрос источников дохода, специфики поведения, отношения к тем или иным видам экономической политики.

Оставляя крайности для отдельного обсуждения, мы сосредоточимся на крупных «профессиональных» отрядах, которые имеют явно различные источники дохода. Мы полагаем, что наиболее очевидные сферы сосредоточения СК в России — это следующие пять отрядов:

- массовая интеллигенция;
- бюрократы (в массе — средний и нижний уровни);

- сотрудники крупных компаний (верхний средний и средний средний уровни);
- малый и средний бизнес в торговле и услугах (средний средний уровень с большим иммигрантским компонентом);
- малый и средний производственный (инновационный) бизнес (с большими потерями в пользу эмиграции).

Бюрократы, госслужащие проделали тяжелый путь от нищеты 1990-х гг. Сейчас появились признаки выделения состоятельных элементов среди чиновников — о них заботятся, у них появился соцпакет, в перспективе это большая масса людей — 7% населения.

Малый и средний бизнес — для аналитических целей его необходимо расчленять. Нет единого малого и среднего бизнеса: одно дело — наука, промышленность, инжиниринг и инновации, другое дело — торговля и услуги. Понятно, что при такой быстрой трансформации, которая происходила в 1990-е гг., в сферу услуг и в торговлю наблюдался огромный приток лиц, перемещенных в силу тяжелых жизненных обстоятельств, проблем в других странах, миграции из СНГ и внутри нашей страны. Отсюда некоторые специфические конфликты, когда торговый (средний — потом будет и высший) класс оказывается для данного селения или района элементом частично чужеродным и психологически, и по формам поведения.

Различие этих двух групп в значительной мере связано с особенностями пути исторического развития российского бизнеса. Малый и средний бизнес в торговле и услугах как особый социальный класс возник еще в начале 1990-х гг. На первых порах формирование этого класса было стихийным и включало в свой состав представителей совершенно разных профессий и социальных слоев. В основном же это были бывшие «бюджетники» (инженеры, врачи, учителя), которые в результате реформ оказались в наименее выгодном положении. Со временем группа малого бизнеса в торговле и услугах значительно пополнилась иммигрантами из ближнего зарубежья.

В малом и среднем бизнесе в сфере торговли и услуг можно выделить несколько основных групп. Этот бизнес сосредоточен в сфере торговли продовольственными товарами, дешевыми бытовыми товарами, одеждой и обувью, как правило, низкого качества.

Ведение такого бизнеса не требует большого стартового капитала и специального образования. Эта группа предпринимателей наименее защищена в социальном плане (отсутствие пенсионного страхования, медицинского страхования и т. п.). Помимо этого, имеется также значительное количество владельцев более крупных магазинов с большим оборотом, большой ресторанный бизнес, кафе и всевозможные «точки общепита». В последние годы появились и новые формы ведения бизнеса, такие как франчайзинг. Они также торгуют продовольствием, бытовыми товарами, одеждой и обувью. От простых торговцев их отличает более высокий доход и более высокий уровень образования. Разумеется, надо учитывать огромное число наемных сотрудников, которые явно относятся к нижнему среднему классу (если не к бесправным гастарбайтерам).

Путь формирования группы малого производственного и инновационного бизнеса в корне отличается от бизнеса в сфере торговли и услуг. Этот бизнес формировался гораздо дольше и менее стихийно, часто вокруг крупных предприятий или университетов. В большей мере он представлен инженерами и бывшими научными сотрудниками научно-технических лабораторий, промышленных предприятий (в том числе оборонных), как разрушенных, так и ныне функционирующих.

Можно проследить несколько основных направлений становления бизнеса в этой сфере. Вынужденные предприниматели — бывшие инженеры и сотрудники промышленных и оборонных предприятий, приостановивших производства в 1990-е гг. (либо предприятия продолжали функционировать, но уменьшились доходы за счет сокращения государственных заказов). Чтобы обеспечить себя и свои семьи, они либо создавали свои небольшие фирмы, либо просто работали на себя, выполняя заказы частных предприятий. Среди этих предпринимателей особого внимания заслуживают инженеры, ученые, создавшие свой новый инновационный продукт (например, усовершенствование полупроводников, лазеров и т. д.) и сумевшие выгодно его продать. Число таких предпринимателей невелико, и, как правило, их бизнес очень быстро раскручивается (за 2—3 года до многомиллионных оборотов). За короткое время они могут переместиться из нижнего среднего и среднего среднего в верхний средний класс. И предприниматели, ведущие бизнес в сфере информационных технологий и

связи (мобильные услуги, интернет-услуги). Этот бизнес по своей сути менее инновационный, так как здесь не создается свой новый продукт, а лишь перенимаются западные продукты и услуги. По количеству компаний эта группа значительно больше первой. Изначально она также пополнялась за счет физиков и инженеров, программистов — специалистов, которые первыми смогли освоить западные технологии.

В **секторах финансовых услуг и крупных государственных и частных компаниях** имеется определенный уровень сотрудников, они лучше всего чувствуют себя. Специалисты в возрасте 30—40 лет представляют нормальный верхний СК даже по западным определениям. Более того, эти люди в значительной мере стали частью мирового рынка. Наши кадры на западных рынках часто превосходят своих конкурентов из Восточной Европы и развитых стран или, во всяком случае, оказались вполне конкурентоспособными. Кое-кто из них возвращается, но этот круговорот идет через Запад. Квалификация у них высока для мировой конкуренции, но может быть слишком высока для рабочих мест на Родине. Так что дома им надо еще найти подходящее занятие по уровню дохода, притязаний и возможностей.

И, наконец, **массовая интеллигенция** — мы имеем в виду в первую очередь врачей и учителей. Медсестра на западе — это нижний СК, как правило, за исключением отдельных специальностей, у нас — протосредний. Врачи в массе должны были бы стать средним СК, но, видимо, в большинстве остались в тех 30%, которые лишь имеют на это надежду. Как нам выйти на долю СК в 50% в долгосрочном плане? Мы начинаем понимать, что частично резервы заложены в сфере образования и здравоохранения, если брать чисто материальный аспект, а частично это государственные служащие. При этом надо иметь в виду «угрозу» формирования СК с доминированием госслужащих, что уже наблюдается в ряде бедных регионов.

Направления дальнейших исследований

Сформулируем ряд вопросов, ответ на которые крайне необходим для формирования СК с «правильной» структурой, отвечающей запросам построения гражданского правового государства и выхода на инновационный путь развития. В дальнейшем на основе анализа эмпирического материала необходимо четко

определить границы уровней СК, в том числе в структуре по пяти отрядам, а также проверить совместимость границ разных групп по уровням. Мы полагаем, что уровневые границы групп СК по доходам различаются по отрядам (и по регионам), что, в частности, важно для анализа финансового поведения. Иначе говоря, нижний средний уровень у массовой интеллигенции лежит «беднее», чем нижний средний сотрудников крупных компаний. Таким образом, уровни СК имеют разные границы для разных групп, но внутри группы эти границы меняются с ростом дохода. Это очень неудобно для единого анализа структуры, состояния и поведения СК и его отрядов и слоев, но может оказаться продуктивным для анализа социально-политического поведения — группы в разных отрядах (с разным уровнем дохода) могут иметь сходное поведение.

К настоящему времени так и не решена проблема отделения верхней границы СК от высшего. Известные нам исследования при изучении структуры общества и среднего класса, как правило, оставляют в стороне высший класс, ссылаясь на труднодоступность его представителей для социологического исследования. В то же время совершенно очевидна важность отделения средних слоев общества от высшего класса. Если в СК, за исключением предпринимателей, основным источником дохода является заработная плата, то в высшем классе — это уже рента, дивиденды и доход от предпринимательской деятельности.

Необходимо определиться, является ли прото-СК отдельной самостоятельной группой, по крайней мере в среднесрочной перспективе, или же это — часть СК, и нет необходимости рассматривать его отдельно (можно пренебречь внутренними отличиями прото- и нижнего СК). Для стройности теории, удобства изучения и преподавания было бы предпочтительнее заключить конвенцию исследователей и перейти от протослоев СК к традиционной структуре, в которой идет со временем ферментация нормальных слоев демократического общества в рыночной экономике.

Разумеется, представленная нами модель структуры СК «3×5» требует более детального анализа с выходом на региональные особенности распределения как основа для анализа региональных ситуаций. Для этого необходимо провести масштабное обследование СК, репрезентирующее все его уровни и группы (15—20 групп). Мы полагаем, что данный подход будет

продуктивен и для анализа социально-политического и даже электорального поведения.

Важен и вопрос стыковки и сопоставления структуры СК в разных странах. Не стоит забывать, что в группе инновационного бизнеса существует значительная прослойка специалистов, эмигрировавших в свое время из России. Часть из них сохраняет связи со своей средой в России, приносит заказы (качественный и недорогой аутсорсинг). Если в торгово-сервисный малый бизнес вошло огромное количество иммигрантов, то наш уехавший потенциальный СК из науки и промышленности «там» (в основном в странах ОЭСР и некоторых развивающихся странах) влился фактически в средний и даже в верхний средний. Это создает проблему возврата — сюда поедут «обратно» только «на повышение» от достигнутого уровня жизни, престижа, свободы и социального комфорта. Поэтому перемещение нашего среднего среднего в их верхний средний — это очень важный фактор. Стоило бы отдельно обсудить взаимодействие «внутреннего» и «внешнего» СК. Россия вышла на второе место в мире по доле приехавшего населения, а с учетом отъехавшего тем более. Эти перемещения, особенно эмиграция, касаются именно СК. Практически роль иммигрантов и эмигрантов должна быть учтена именно применительно к характеру СК, его статуса, структуры, интересов и взглядов. Российское общество оказалось внезапно (по историческим меркам) «разомкнуто».

За предыдущие два десятилетия в России так и не удалось решить проблему создания условий, необходимых для формирования СК. Страна в ходе трансформации резко сдвинулась в направлении к англосаксонскому неравенству по доходам и латиноамериканской концентрации собственности, но не к укреплению положения среднего класса. СК в переходном периоде весьма неоднороден, продвижение разных его отрядов по жизни, от нищеты 1990-х гг. к нормализации идет очень сложно. Отряды СК разнородны вплоть до довольно явных распределительных конфликтов, поэтому потребуются большие прикладные исследования для создания структуризированной теории СК. Мы полагаем, что пришло время для анализа внутренней структуры общества по уровням и профессиональным отрядам, а также процессов их формирования, в особенности среднего класса.

Экономический кризис глазами среднего класса (2010)[217]

Кризис и вообще любые социальные потрясения обычно наносят удар по авторитету власти и доверию к ней. В зависимости от действий правительства и прочих внешних обстоятельств (впрочем, для общества не столь важно, кто в них виноват) каждое такое испытание приводит либо к укреплению легитимности действующей власти, либо к ее ослаблению. Соответствующие социологические опросы говорят нам скорее о втором сценарии. По данным ежегодного социологического исследования Edelman Trust Barometer 2010 за 2009 г., доверие россиян к власти снизилось на 10% (до 38%). В то же время в большинстве западных стран доверие в кризисный год выросло. Так, в США уровень доверия к власти увеличился на 16% (до 46%), во Франции — на 9% (до 43%), в Индии — на 1% (до 43%).

Для исследователя представляет повышенный интерес не только количественная оценка изменения настроений в обществе вследствие кризиса, но и сама логика аргументации своей позиции населением — чем оно недовольно, какие проблемы для него наиболее болезненны и какой выход видит из этой ситуации. Исследование показало, что повод для недовольства заключается не только в общем снижении уровня доходов, росте безработицы и прочих проблемах. Круг проблем гораздо шире и глубже.

Следует еще раз напомнить об особенностях нашей выборки. Во-первых, за малым исключением уволенных, но быстро нашедших новую работу или начавших бизнес в кризис, в нашей выборке преимущественно устойчивые элементы среднего класса. Это накладывает определенные рамки на содержательную интерпретацию результатов исследования. Характер реальной аудитории опроса дает возможность не столько оценить тяжесть кризиса для среднего класса вообще, сколько тяжесть кризиса глазами «выживших в кризис». Во-вторых, нужно учитывать и временные рамки. Опрос проходил весной 2010 г. до пожаров

[217] Шаститко А. Е., Салмина А. А., Григорьев Л. М., Макаренко Б. И. Средний класс после кризиса. Экспресс-анализ взглядов на политику и экономику / Науч. ред.: Л. М. Григорьев. М.: МАКС Пресс, 2010. Глава 4.

лета 2010 г. Основной удар кризиса прошел, и ситуация в стране стала улучшаться, причем уровень оценок СМИ был довольно оптимистичный. Соответственно, основной психологический шок от кризиса также уже прошел. Хотя население в целом все еще испытывает тяжелые последствия кризиса (например, в моногородах), но в то же время часть среднего класса за это время смогла приспособиться к последствиям кризиса, осмыслить происходящее и сделать соответствующие выводы, в том числе по эффективности предпринятых правительством мер по борьбе с кризисом.

В ходе интервью респондентам предлагалось оценить ситуацию в стране в настоящее время и назвать проблемы, которые кризис усилил или ослабил. Респонденты упомянули очень широкий круг проблем, о которых они знают, частично в силу своей профессиональной деятельности, частично из СМИ. Сразу же можно отметить довольно высокую информированность российского среднего класса и довольно четкую, обоснованную позицию по ряду вопросов. Практически все респонденты с большой готовностью отвечали на вопросы, связанные с кризисом, умело аргументировали свою точку зрения, что говорит нам о том, что средний класс очень интенсивно интересуется внутренней жизнью страны, читает газеты, смотрит соответствующие телевизионные программы.

В данном случае респонденты выступают как «эксперты». Пытаясь дать экспертную объективную оценку, они местами даже повторяют стандартные клише из СМИ и оценок профессиональных экономистов, но в целом эта информация тщательно обдумана и пропущена через фильтр собственных взглядов и предпочтений, в том числе политических. Средний класс, как класс «думающий», особенно верхние его слои, всему дает свою личностную оценку и интерпретацию.

Респонденты представляют себе проблемы страны намного шире, чем предположительно должны бы частные лица, — уровень образования и информированности представителей верхнего среднего класса очень высок, и в целом они весьма уверены в своих оценках и вполне ясно их артикулируют. Среди проблем, которые усилились в кризис, респонденты наравне с социальными называли макроэкономические и структурные проблемы экономики, например нестабильность национальной валюты:

— *Конечно же, проблема нестабильности нашей национальной валюты... население нашей страны не доверяет рублю, все вклады держат только в иностранной валюте, и, естественно, все теперь зависит от курса* ***(госслужащий, НС)***.
— *Мне кажется, самая большая проблема — это страх того, что все три валюты будут обесценены — и доллар, и евро, и рубль* ***(сотрудник крупной компании, ВС)***.
— *Проблемы оттока российского капитала за границу усилились с самого начала кризиса* ***(сотрудник крупной компании, СС)***.

Больше всего респондентов упомянули проблему монополизации и структурных диспропорций в экономике. Причем на эту проблему указывали все группы среднего класса, в том числе и госслужащие:

— *Кризис усилил в экономике структурные проблемы. Т. е. он обнажил невозможность дальше существовать государству без развития несырьевой экономики* ***(интеллигенция, СС)***.
— *Для того чтобы действительно возникло понимание того, что данная экономическая модель, которая в России развивалась, связанная с зависимостью от нефтегазовых, вот этих всех ресурсов, да, она неэффективна, она тупиковая, неустойчивая... кризис так ничему и не научил, несмотря на то что в период кризиса об этом очень много говорилось, и многие решения все равно с точностью до наоборот... буквально за полгода до кризиса говорилось о том, что невозможно вкладывать в реальный сектор, потому что будет инфляция, и этого ничего не делать, лучше жить на этих процентах. А во время кризиса опять-таки те же лица стали говорить, что нужно срочно поднимать реальный сектор и хватит жить за счет трубы... сейчас опять, когда выросли цены на нефть, то мы видим, что по большому-то счету ничего не изменилось и мы ждем очередного обвала* ***(интеллигенция, ВС)***.
— *Кризис показал неэффективность нашего вообще хозяйства и отсталость нашей технологии* ***(госслужащий, ВС)***.
— *В двух словах, мы сидим на сырьевой игле, о которой только ленивый не говорит. У нас стоят заводы, фактически у нас не вкладывались последние десять или даже двадцать лет в средства производства, в усовершенствование производ-*

ства... и потому мы потерпели, что должны были, пришли к тому, к чему пришли. У нас абсолютно вся продукция, которая никому, даже собственному населению не нужна. Мы, кроме ракет и вооруженки, ничего делать-то и не умеем для собственного народа, для собственного...не говоря уже на экспорт куда-то чего-то. Вот и все мы, кроме нефти, ничего не выдаем, с нами никто не считается, а крестьянство уже умерло, мы его убили и так далее ***(госслужащий, ВС)***.

— *Показал, что у нас ресурсная экономика. И если падают цены на нефть, то у государства начинается кризис* ***(сотрудник крупной компании, СС)***.

— *Нельзя на игле сидеть долго — это наша главная проблема. У нас нет по большому счету нормального промышленного производства. Мы как сидели десять лет назад на нефти и газе, так и сейчас сидим на этих самых двух иглах. Но кризис показывает, что так продолжаться не может. Это слава богу, что у нас был Стабилизационный фонд, а если бы его не было, как в девяносто восьмом году... И что? Опять девяносто восьмой?* ***(сотрудник крупной компании, СС)***.

— *Ситуация довольно сложная не только из-за того, что из-за экономического кризиса цены упали, но и, например, в силу того, что у нас ресурсами распоряжаются в основном монопольным образом. Эффективность использования этих ресурсов довольно низкая. Отсюда довольно активная пропаганда там какой-то инвестиционности в экономику, там попытка построить Силиконовую долину в Сколково ударными темпами. Т. е. попытки диверсифицировать экономику. Но это вещи, которые не делаются по указу президента и тем более не делаются быстро. Это проблема очень серьезная. В том смысле, что Советский Союз развалился быстро, потому что упали цены на нефть и перестало быть возможным финансирование громадных расходов на социалку и на армию. Т. е. теоретически Россия тоже может развалиться, если мы не найдем какую-то альтернативу источников денег, которые до сих пор нас кормили. И кризис это усугубил* ***(сотрудник крупной компании, ВС)***.

— *Отсутствие (уже) Стабфонда — проблема страны, я думаю, наша конкретная. Сейчас, надеюсь, быть может, начнут очищать нефть у нас* ***(МСБ торговый, СС)***.

— *В принципе, все не очень здорово. У нас уменьшается промышленное производство. У нас не происходит диверсификация экономики. У нас основная отрасль — это ресурсно-добывающая.*
Если смотреть на тренды, то ничего хорошего там нет ***(МСБ торговый, СС)****.*
— *Это проблемы власти и вообще все проблемы, связанные с отставанием, с отсутствием конкуренции, с сырьевой экономикой... Просто до этого можно было скрывать это доходами от нефти, а в острый момент кризиса это было делать невозможно. На самом деле мы яркие заложники «голландской болезни». Сейчас просто они все себя более-менее хорошо чувствуют по одной простой причине: нефть стоит столько же, сколько их устраивает* ***(МСБ инновационный производственный, ВС)****.*

Выход из сложившейся кризисной ситуации образованный средний класс видит в развитии и диверсификации экономики:

— *Естественно, что все сверхмонополисты, которые гонят все эти плиты сами, естественно, этого не допускают. А это никаким рынком не сделаешь, это можно сделать только политическим решением: попался на этом — в тюрьму и к стенке. Допустим, те же продовольственные продукты — вот уже все москвичи, более-менее самостоятельные, уже ничего заграничного не покупают. Почему это не сделать по всей стране, если Лужков это смог сделать? Допустим, это будет стоить не сто рублей, а семьдесят.*
Т. е. для этого нужна политическая воля, это не идеология, потому что все страны, которые начинают успешно развиваться, они именно так делают ***(интеллигенция, ВС)****.*
— *Надо развивать внутренний рынок... Беда наша в сверхмонополизации. Вот масса дешевых проектов, можно сделать реально дешевые жилые дома, особенно южнее, допустим, Рязани, Липецка, квадратный метр которых вместе с коммуникациями будет стоить триста, четыреста долларов. Который будет стоять там по пятьдесят, шестьдесят лет, а если хорошо за ним следить, то вообще вечно* ***(интеллигенция, СС)****.*

Внимание респондентов к проблемам монополизма в экономике страны предполагает как информированность, так и знакомство с важнейшими принципами рыночной экономики. Характер ответов означает, что даже по данным сложным проблемам у властей есть критически настроенные слои среднего класса, которые в состоянии вести диалог по экономическим проблемам в рамках обычного политического процесса, а не только «идеологического патернализма».

Довольно сильно дают о себе знать социальные проблемы, такие как рост безработицы *(Это дало право работодателям увольнять людей просто пачками. Хотя в этом не было никакой необходимости... работодатели не несут ответственности перед своими работниками. И это стало очень ощутимо и заметно **(МСБ торговый, НС)**)*, падение доходов и снижение потребления *(Периодически меньше выезжать отдыхать стали люди, както они стараются оставить про запас, а вдруг что случится, вдруг я потеряю работу» **(госслужащий, СС)**; Очень сильно упала платежеспособность людей, это даже многие заметили, кто держит магазинчики, как мы. Например, какой-то не самый-самый дорогой сегмент, а такой средний сегмент одежды и очень сильно просел. Тот именно средний класс, который существовал до начала кризиса и который у них очень активно покупал, вмиг перестал существовать, т. е. не полностью, но часть его куда-то делась резко. И люди стали переходить на какой-то дешевый сегмент одежды **(МСБ торговый, СС)**)*, рост цен и коммунальных платежей *(Безусловно, повысилась безработица, естественно, я думаю, что инфляция. На мой взгляд, всю эту кризисную ситуацию осложняют повышением государственных тарифов на оплату транспорта, коммунальных услуг, а это как бы неизвестно с чем связано. Кризис не кризис, но это ухудшает положение **(интеллигенция, СС)**)*. При этом практически все респонденты об этом говорили в контексте проблемы социального расслоения:

— *Ну, наверное, в первую очередь усилил проблему как раз взаимодействия некоторых слоев населения. Т. е. у нас появилось очень много, ну, прям мгновенно, малоимущих. Но в то же время, буквально недавно были опубликованы отчеты, наши замечательные олигархи как минимум удвоили свое состояние. Вот особенно когда многие попали с различными кредитами и ипотеками и тем более лишились зарплаты, а*

их руководители продолжают строить себе особняки и публиковать свои финансовые отчеты о благополучии, то это очень остро сказывается... ***(сотрудник крупной компании, СС)***.

- *Проблемы бедности, бедности в богатой стране* ***(интеллигенция, ВС)***.
- *Покупательская способность бедных слоев населения сократилась намного больше, чем у богатых* ***(госслужащий, СС)***.
- *Ощущение еще более явное стало — что никто никому не нужен, никто ни о ком не заботится, решайте свои проблемы сами. Хотя говорят — выделили то, выделили се. Но вот что касается круга моих знакомых — никому ничего не выделили, никто ничего не получил, все решали сами. Пропасть еще больше образовалась между людьми, которые могут себе позволить значительно больше, чем остальные, и бедными* ***(госслужащий, СС)***.
- *Возросла пропасть между богатыми и бедными* ***(МСБ производственный инновационный, ВС)***.
- *Усилились проблемы занятости людей, потому что пострадали простые рабочие люди, которых уволили с работы, якобы потому, что нет денег у государства, но, еще раз говорю, богатые разбогатели, банкиры разбогатели, а бедные обеднели и, кроме того, еще и потеряли рабочие места* ***(МСБ торговый, НС)***.
- *Ходила шутка, что кризис принес на Рублевку облегчение, теперь наконец-то можно взять «ламборджини» без очереди* ***(МСБ в сфере услуг, СС)***.

Что касается протестного потенциала из-за кризиса и роста социального расслоения — средний класс, несмотря на общее недовольство положением вещей в стране, проявляет довольно слабую политическую активность и в ближайшей перспективе вряд ли будет готов выйти на улицы и открыто заявлять о своих интересах. Российский средний класс хочет сохранить свое положение и увеличивать потребление, ему не нужны революции. Но при этом есть некоторые опасения относительно возможности возникновения социальных волнений и забастовок:

- *С одной стороны, государство держится за свою кубышку, продолжая оплачивать социальные программы. Но если кри-*

зис будет продолжаться и доходы у государства не возрастут, то кубышка закончится и нас могут ждать просто социальные потрясения. Люди привыкли к определенному уровню пенсий, условно бесплатной медицине и т. д. Если всего этого лишиться, а это стоит денег. А если денег нет, то из чего платить? То возможны всякие, довольно бурные социальные потрясения... Соответственно, в условиях кризиса... народ почувствовал, что жрать нечего, государство взамен ничего предложить не может, поскольку у него самого денег стало меньше, потому что экспорт ресурсов снизился. И социальный договор, так сказать, стал довольно хрупким. И это привело, на мой взгляд, к росту активности населения, что, в общем, довольно заметно в последнее время. Т. е. в этом можно увидеть некую либерализацию тому, что у нас происходит ***(сотрудник крупной компании, ВС)***.

— *Я не знаю, кто говорит, что кризис прошел. Не далее как месяц народ в Калининграде народ вышел на 12-тысячный митинг против губернатора от «Единой России». На 26% повысили они коммунальные платежи, и после этого народ вышел бастовать. По оценкам статистических источников, за год количество людей, готовых выйти на митинг, увеличилось с 20 до 30%* ***(МСБ производственный инновационный, ВС)***.

— *Но, по крайней мере, какие-то процессы, которые происходят в том числе и в Калининграде, какие-то протесты и вот эта параллельно накладывающаяся не реформа, а прирост тарифов ЖКХ, все это может очень нехорошо сказаться на нашей власти* ***(интеллигенция, СС)***.

— *В последнее время протестность выросла. Сейчас даже на федеральных каналах обсуждаются какие-то проблемы — за полночь там обычно, но все равно, что показательно. Т. е. какая-то дискуссия общества началась по этому поводу. И понятно, что для власти это вынужденная мера, в том смысле, что надо давать... вернее, приподнять крышку немного и пар спускать* ***(сотрудник крупной компании, ВС)***.

Из-за риска роста социальной напряженности некоторые респонденты выразили обеспокоенность в связи со снижением уровня безопасности в обществе:

— *Ну, кризис, безусловно, усилил расслоение общества с точки зрения доходов. Т. е. в обществе явно усилилось расслоение. Опять-таки к социальной напряженности приводит высокий уровень безработицы, этот же фактор, на мой взгляд, должен приводить к повышению криминальной активности. О чем, правда, никто не говорит, но в реальности должно происходить* ***(сотрудник крупной компании, СС)****.*
— *Учитывая то, что денег нет, получается, что люди воруют, т. е. нельзя ходить туда-то. Значит, безопасность тоже. Постоянно боишься чего-то. Все от денег все равно, все от денег* ***(интеллигенция, СС)****.*

Отдельно стоит рассмотреть представления респондентов среднего класса о кризисе, которое сложилось у них из личного опыта и опыта своих знакомых. Остановимся на наиболее наболевших проблемах, с которыми столкнулся российский средний класс в период кризиса. Довольно многие отметили рост безработицы, сокращение заработной платы и почти повсеместное снижение и полную отмену бонусов у сотрудников крупных компаний. Если даже кризис не затронул самих респондентов, то так или иначе от кризиса пострадали их родственники, близкие друзья и коллеги:

— *80% людей уволились с моей работы — они сейчас безработные. Звонят постоянно, спрашивают: «Детей кормить надо», никак не устроятся, кризис ударил очень сильно, нет рабочих мест... Да, кризис моя семья ощутила лично, плюс в моем окружении многие оказались без работы, кто-то даже был вынужден уехать. Потому что не в состоянии обеспечивать снимаемую квартиру и оплачивать. А в регионах так совсем плохо всем, хорошо тем, у кого есть своя земля — свое хозяйство, которое его кормит* ***(интеллигенция, журналист, СС)****.*
— *Лично меня затронул. Вроде бы как я осталась с работой, но у меня многие родственники потеряли работу. Много увольнений, вот хотя бы рабочих. Рабочий класс — все практически сильно пострадали, почти у всех недоплаты. И естественно, у всех в связи с кризисом сказали, что не выплатим зарплаты, у начальников зарплаты есть, а у рабочих нет* ***(интеллигенция, СС)****.*

— *Зарплата снизилась резко. Я, кстати, тоже пострадала на второй работе, мне не выплатили зарплату, дали бюджетную, там 2—3,5 тысячи максимум на полставки. Врач получает 5 тысяч, вы никогда в это не поверите, но это на самом деле. Пришлось уволиться. Т. е. подработки у меня нет. Осталась я опять на одной работе* ***(интеллигенция, СС)****.*
— *Ну, если еще в Москве, скажем так, мы не видим безработицы как бы, большого процента нет, зато на периферии мы видим, что это безработица, мы общаемся с коллегами. Остановили заводы, фабрики, люди без работы* ***(госслужащий, ВС)****.*
— *Я считаю, что ситуация сейчас не тяжелая, а очень тяжелая, потому что Россия — это не Москва. У меня родственники живут — 30 километров — я им помогаю. Каждый месяц. Если я бы не помогал, я не знаю, как бы они выжили. Потому что у них в этот момент вообще все закрылось* ***(госслужащий, ВС)****.*
— *Затронул, конечно, как бы прошли некоторые сокращения на работе, ну, и отменили премию, всякие надбавки к заработной плате* ***(сотрудник крупной компании, СС)****.*

Почти все предприниматели, особенно в сфере торговли и услуг, отметили падение доходов вследствие снижения потребительского спроса, но, так сказать, в пределах, обычных для рыночной экономики:

— *Повлиял. Собственно говоря, уменьшился объем бизнеса. У нас было несколько магазинов, а в итоге остался только один* ***(МСБ торговый, СС)****.*
— *Да, мы урезали производство, пришлось отказаться от развития еще одной марки. Банковские кредиты получить сложно, потребительский спрос неустойчив. В общем, неопределенность, сложно прогнозировать развитие бизнеса* ***(МСБ в сфере торговли и услуг, ВС)****.*
— *Повлиял. У меня ведь бизнес — общественное питание, у меня народу, естественно, стало меньше, и выручка, и прибыль намного уменьшилась* ***(МСБ в сфере торговли и услуг, ВС)****.*
— *Ну, он, мне кажется, всех затронул. Все стали бояться, стало меньше клиентов, люди меньше денег тратят, боль-*

ше сберегают ***(МСБ производственный инновационный, ВС)****.*

— *Ну, заказы уменьшились, работать стало труднее* ***(МСБ производственный инновационный, ВС)****.*

Не всегда ущерб от кризиса состоял в непосредственном снижении уровня доходов — болезненно воспринимается также прекращение роста доходов и снижение покупательной способности. Даже если номинальные доходы сохранялись на прежнем уровне, люди сокращали свое потребление из-за инфляции:

— *Ну, в принципе, цены потихоньку повышаются. Не могу сказать, что это прямо тяжелая ситуация. Просто когда идешь в магазин, это замечаешь* ***(МСБ производственный инновационный, СС)****.*

— *Для меня ничего не изменилось лично. Никак не отразилось. Как была у меня зарплата небольшая, так она и осталась. Единственное что — покупательская способность стала меньше* ***(интеллигенция, СС)****.*

— *Нет, ну вот именно то, что я говорю, вот проблемы отдыха, выезда за рубеж — мы перестали ездить* ***(госслужащий, СС)****.*

— *Да, затронул материально. Зарплата не уменьшилась, но не было возможности что-то делать. Например, стало меньше возможности обратиться к врачу, так как везде повысились цены* ***(госслужащий, СС)****.*

— *Конечно, цены подросли, а, скажем так, доходы в связи с кризисом — они не увеличились. Поэтому стало тяжелее* ***(госслужащий, ВС)****.*

Если не все пострадали в материальном плане от кризиса, то так или иначе практически все испытали стресс от кризиса. Респонденты отметили, что им психологически тяжело переносить кризис:

— *Ну, меня кризис затронул очень в моральном плане. То, что родственники пострадали, вообще много друзей — состоявшиеся люди, коллеги... Поэтому я думаю, собственно, всех затронул. Человек — он же не один. Он должен переживать. Он же думает: «Если этот сегодня пострадал — через некоторое время могу и я». И так далее. Понимаете?* ***(госслужащий, ВС)****.*

— *Я не ощущаю той стабильности, которая была до кризиса* ***(сотрудник крупной компании, СС)***.
— *Уверенность в стабильности, она определенным образом покачнулась. Повлияло и экономически, и, скажем так, морально* ***(сотрудник крупной компании, СС)***.

Помимо проблем, представители среднего класса смогли усмотреть и положительные последствия кризиса. Такие положительные оценки респонденты давали нечасто, но все же они были:

- **Развитие малого предпринимательства и селекция фирм:**

— *Ну, возможно, кризис дал толчок к развитию малого бизнеса* ***(сотрудник крупной компании, ВС)***.

- **Снижение цен на недвижимость:**

— *Перегретость рынка недвижимости, например. Это единственное, что я могу выделить, потому что цены на московскую недвижимость были заоблачные. А кризис привел к некоторой разумной коррекции в сторону понижения цен, но не настолько (сильной), чтобы эти цены стали снова разумными* ***(МСБ инновационный производственный, ВС)***.

- **Положительные тенденции на рынке труда — произошла необходимая смена кадров, возросла производительность труда, и сдулся ценовой пузырь зарплат:**

— *Произошла смена кадров... т. е. остались, так сказать, лучшие кадры. Произошел естественный отбор. Т. е., скажем так, ушла недалекая молодежь, которая просто получала деньги, занимая это место* ***(интеллигенция, НС)***.

- **Снижение патерналистских ожиданий со стороны государства:**

— *Я думаю, что кризис способствовал излечению людей от иждивенчества* ***(интеллигенция, СС)***.

- **Кризис сплотил страну:**

— *Хотя мне кажется, что кризис как-то больше сплотил страну* ***(МСБ инновационный производственный, СС)***.

В интервью мы просили респондентов оценить меры правительства, предпринятые в кризис как в отношении социально незащищенных слоев населения, так и бизнеса. Если социальные меры однозначно воспринимались как недостаточные и не способные

как-либо реально помочь населению, то в отношении бизнеса все не так однозначно. Все меры по поддержке малого бизнеса встречали одобрение, и не только среди предпринимателей.

Что касается крупного бизнеса, то здесь точки зрения разошлись. Как ни странно, число респондентов, которые одобряют оказание такой помощи, оказалось не так много, хотя общая идея помощи крупным предприятиям встретила определенную поддержку. Они считают, что помогать надо предприятиям в моногородах, регионах с тяжелой социальной обстановкой, а также предприятиям, которые в будущем могут принести значительную прибыль:

— *Фактически эти деньги были даны не предприятиям, а людям, т. е. я считаю, что эти деньги были распределены между предприятиями не по принципу, кому там надо поднимать производство, а где наиболее тяжелая социальная обстановка. Это, с одной стороны, может быть, было сделано и правильно, но не с точки зрения поддержания предприятий, развития производства, а просто с точки зрения того, чтобы люди смогли получать заработную плату и просто кормить свои семьи. Я считаю, что это такая социальная мера, в общем-то, в принципе было правильно сделано, были поддержаны самые крупные предприятия в самых сложных экономических зонах* ***(МСБ инновационный производственный, ВС)***.

— *Да, я считаю, что это было эффективно. Не хочется быть в плену у Запада. Если это российские предприятия, которые приносили какую-то выгоду, которые предоставляли рабочие места — люди работали, получали зарплату, это хорошо не только с точки зрения личной жизни каждого человека, которые работали на этом предприятии, это с точки зрения политических ставок. Правильно, с моей точки зрения, сделать ставку на наше предприятие, потому что оно будет давать или уже дает прибыль* ***(интеллигенция, СС)***.

— *Нужно (определить) какие-то стратегические предприятия, которые помогут развитию самой страны и принесут прибыль. Но если помогать, то надо крупному. Все, кто был стратегическими предприятиями, — все достойны. Деньги были достойно распределены* ***(госслужащий, СС)***.

— *Мне сложно отвечать на этот вопрос, потому что, наверное, это было оправданно, чтобы, например, градообразующее предприятие не закрылось и город не вымер или не разъехался по каким-то ближайшим городам, в таком случае было как прочная мера — это было оправданно. Но опять же, что мешало предложить какую-то стимулирующую программу? Наверное, был выбран наиболее простой способ закрыть брешь деньгами* ***(МСБ в сфере торговли и услуг, СС)***.

В целом большинство респондентов в нашей выборке негативно оценило действия правительства по поддержке крупного бизнеса. Чаще всего респонденты приводили следующую причину такого отношения — сомнения в справедливости распределения финансовых средств. Они указывают на недостаток открытой доступной информации о том, как принималось решение о государственной помощи и почему в итоге были выбраны те или иные предприятия. Вызывает сомнение и эффективность использования предприятиями полученных ими средств:

— *(Государство) почти не поддерживало предприятия, за исключением каких-то отдельных случаев, поэтому в данном случае я считаю, что вопрос о справедливости распределения — его просто не существует. Государство просто не поддерживало основную массу бизнеса. Это прежде всего средний бизнес, он был проигнорирован. Вот это, конечно, плохо* ***(интеллигенция, СС)***.

— *Я думаю, что многие предприятия, которые получили средства, получили их не потому, что это было жизненно необходимо, а потому, что они были выбраны по каким-то другим причинам. Какая-то лоббистская поддержка...* ***(интеллигенция, ВС)***.

— *Не совсем понятно, каким предприятиям... Ну, в общем, это снижает степень доверия к власти и оценку эффективности* ***(интеллигенция, ВС)***.

— *На мой взгляд, надо было градацию провести: кого и зачем мы поддерживаем* ***(госслужащий, ВС)***.

— *Как распределяло государство эти средства: была отобрана сотня ведущих предприятий, так называемых государствообразующих. Вот эти предприятия поддерживались. Причем им было на самом деле все равно, насколько эти*

предприятия реально эффективны... Их эффективность на очень низком уровне, реально на очень низком уровне. Никто эту систему не оценивал, никто не стал устанавливать, почему сейчас эти системы прогорают, а просто дали им денег. Т. е. первая мера была реально неэффективна ***(МСБ торговый, СС)****.*

— *Ну конечно же, нет. Потому что-то были ведь только определенные компании, которые не просто так все это получают. Т. е. это абсолютно все как бы непрозрачно* ***(МСБ в сфере торговли и услуг, ВС)****.*

— *А вот здесь было скорее больше слов, чем дела, потому что те, кто владел огромной собственностью, большими капиталами, те этот свой ресурс сохранили. Даже еще и приумножили. Те же, у кого ничего не было, они так и остались без средств. Вот, в частности, были передачи, информация о том, как государство помогало олигархам выкупать предприятия. Получается, что власть, давая финансовые средства олигархам, помогала выкупать предприятия и при этом олигархи еще и получали прибыль: вроде бы им оказывалась помощь, и они же еще на этом зарабатывали, не без помощи властей* ***(МСБ в сфере торговли и услуг, НС)****.*

— *Средства распределялись на основе коррупции, лоббирования интересов, панибратства и личной заинтересованности. Вытаскивали «свои» компании, тогда как сотни мелких бизнесменов прогорали без господдержки и помощи. Государство действует прямо противоположно здравому смыслу рыночной экономики — поддерживая крупные предприятия, зачастую никому не нужные* ***(МСБ в сфере торговли и услуг, ВС)****.*

— *Дело не в количестве денег, которые выделили на поддержку тех же «жигулей», «лады». А дело в том, что сначала надо было... их заставить как-то сделать бизнес-проект того, что можно продвигать, а потом вкачивать деньги. А спасать, простите меня, эти «шестерки», ну, это смешно. Ведь, в конце концов, на сверхдорогих машинах ездит, ну, от силы 2—3 % автомобилистов. Остальная масса ездит на машинах среднего уровня. Вот почему американцы могут «форд фокус» сделать? Он копеечный, даже по нашим, там, меркам. Почему мы не можем сделать то же самое?*

А просто так, затыкание дыр, это просто угробленные деньги ***(интеллигенция, СС)****.*

- **Четко выделяется группа респондентов с либеральными взглядами:**

— *В конце концов, кризис должен был кому-то дать умереть, вообще-то говоря. Естественный отбор какой-то. Вы же понимаете, любая поддержка финансовая предприятий, она оказывается точечной. Есть вопрос: «Почему кому-то дали, а кому-то не дали?» Кто принимает эти решения? Вопрос о той же прозрачности. Нет, ну все равно стоит вопрос, кто-то просил, кто-то не просил, но это неправильный подход. Т. е. должны быть какие-то единые правила игры, они должны быть для всех* ***(интеллигенция, НС)****.*

— *Я либерал в этом смысле. Никакие предприятия, если только они несут потери ввиду экономических причин, не поддерживать: есть предусмотренные законом формы — банкротство. И пожалуйста, надо дать учредителям, акционерам принимать решения на рынке, вот и все* ***(интеллигенция, СС)****.*

- **В выборке оказалось много сторонников точки зрения, что надо было в первую очередь стимулировать потребление населения, а не помогать предприятиям:**

— *Нужно все-таки, наверно, было начинать с другого, нужно было не давать деньги, условно говоря, автопроизводителям. Опять же таки стимулировать именно спрос на автомобили. Условно говоря, не давать ни рубля АвтоВАЗу, дать деньги тем самым людям, которые там работают* ***(интеллигенция, НС)****.*

— *Давать деньги надо конкретным людям, которые потеряют работу, а предприятие-то зачем поддерживать?* ***(интеллигенция, СС)****.*

— *Мне кажется, тут нужно отталкиваться больше от конечного потребителя и чтобы деньги были у него. И он уже сам будет решать, что ему покупать* ***(сотрудник крупной компании, СС)****.*

Малые предприниматели жалуются на то, что те деньги, которые были выданы банкам на помощь малому и среднему бизнесу, так до них и не дошли:

— *Вот у нас, например, была не самая плохая обстановка: мы имели прибыль, не несли убыток, не было ситуации, чтобы было уж прям совсем плохо. Но все равно банки нам отказывали. Это было связано с тем, что по банкам внутреннего слияния было негласно принято — кредиты не давать, ну, когда был самый тяжелый момент. В итоге вложенные деньги так ни до кого и не дошли. Поэтому в плане предприятий точно не было никакой поддержки* ***(МСБ торговый, СС)***.
— *Я считаю, неэффективно абсолютно. Помогли банкам, т. е. виртуальному сектору, реальному сектору не помогли, насколько я знаю. Сказать, что мелкому предпринимателю что-то досталось от государства, это значит ничего не сказать. Мы выживаем сами! Помогли кому? Банкам, тем, которые у кормушки. Дерипаске помогли, вот он и так уже не знает, куда деньги девать, а им помогли* ***(МСБ в сфере торговли и услуг, ВС)***.

Вопрос о важности поддержки ключевых предприятий для стабильности экономики прозвучал, но она не была сочтена важной без учета эффективности объекта помощи. Например, болезненно была воспринята поддержка государством автопроизводителей и особенно АвтоВАЗа:

— *Смотря на поддержку каких предприятий. Что касается АвтоВАЗа — не поддерживаю* ***(интеллигенция, ВС)***.
— *Я думаю, и меня поддержит 99% населения, самое главное предприятие, которому не следовало давать столько денег, всем известно, это АвтоВАЗ. Ему отдали двадцать пять миллиардов, куда отдали, никто ничего не понял. Где они сейчас, никто не знает. В то же время какие-то другие, тоже крупные предприятия некоторые помощь недополучили. АвтоВАЗ, да, конечно, это градообразующее предприятие, оно очень важно для всей экономики в целом, но не единым АвтоВАЗом жива Россия, и, на мой взгляд, нужно было другим крупным градообразующим... существуют моногорода, где эти предприятия являются ключевыми для развития регионов. Выделить все-таки большую помощь за счет того же АвтоВАЗа* ***(сотрудник крупной компании, СС)***.
— *Но как все говорят, шутят все по всем каналам, что ВАЗу сколько ни давай, все мало, поэтому... Ну а я бы, например,*

подумала бы, прежде чем давать миллионы... каждую неделю [улыбается] ***(сотрудник крупной компании, СС)***.

— *Одному АвтоВАЗу дали уже, сколько там, 60 млрд рублей, это, конечно, несправедливо. В Америке, там по-другому решали вопросы, у нас тоже могли бы* ***(МСБ производственный инновационный, ВС)***.

Отчасти это связано с неконкурентоспособностью продукции АвтоВАЗа на внутреннем рынке:

— *Опять же, каких предприятий. Например, поддержка предприятий, которые выпускают наши легковые машины, абсолютно неэффективна. То, что наши машины, как вы знаете, неэффективны. То, что наши машины, как вы знаете, это консервные банки, на них ездить совершенно невозможно. Зачем их поддерживать?* ***(интеллигенция, ВС)***.

— *Мы «Опель» хотели купить за 500 миллионов евро. Полгода убытков АвтоВАЗа обошлись в миллиард долларов, еще год обошелся дополнительно в 3 миллиарда долларов. Итого 4 миллиарда долларов за неработающее предприятие. Т. е. «Опель» мы оценили в 500 миллионов евро, а за то предприятие, которое неспособное и неконкурентное, которое не производит конкурентоспособную продукцию, мы заплатили 4 миллиарда. И это предприятие продолжает генерировать убытки* ***(МСБ производственный инновационный, ВС)***.

С другой стороны, респонденты отмечают, что оказанная АвтоВАЗу помощь предотвратила возможный социальный взрыв в стране, т. е. помощь оказалась по сути социально-политически вынужденной:

— *Существует масса споров вокруг того, насколько правильно было АвтоВАЗ подкармливать в течение кризиса, ну, там такая излюбленная тема у нас в СМИ. С одной стороны, вроде бы идея бредовая, потому что продукция неконкурентоспособная, никому она не нужна, я на ней не езжу и, надеюсь, не буду никогда ездить, чего и всем остальным желаю, ну, это с одной стороны. А с другой стороны, АвтоВАЗ — это тысячи, десятки тысяч людей занятых, и если бы они остались единовременно без поддержки, ну, считайте, это целый город, который остался без работы, которым нечем абсо-*

лютно заняться. Вот поэтому помощь банкам, наверное, это была лишняя, как мне кажется, мера. Производствам, ну, это вопрос философский, и можно рассматривать больше как пособия ***(сотрудник крупной компании, СС)****.*

— *Вот АвтоВАЗ, ну, его невозможно было не поддержать, потому что просто весь город, все население Тольятти работает на ВАЗе, и если не будут выплачивать зарплату, если ВАЗ не будет выпускать продукцию, то они просто не выживут... там будет социальный взрыв. Поэтому хоть эти машины никому и не были нужны, но с помощью финансирования государством они смогли работать на склад, выпускать эти машины, которые никому не были нужны, но при этом продолжали платить зарплату людям. Это как бы спасло от социального взрыва страну* ***(МСБ производственный инновационный, ВС)****.*

На основании всего этого нельзя говорить, что эти респонденты, представляющие средний класс, выступают против поддержки моногородов и отдельных его предприятий, напротив, речь идет о каналах этой поддержки и конечных ее получателях. Еще раз отметим, что в выборке не было респондентов из моногородов. Почти однозначно респонденты соглашаются, что надо помогать, но есть устойчивые опасения, что значительная часть этой денежной помощи уйдет на откаты и сами предприятия не смогут эффективно использовать полученные деньги:

— *У нас же политика не открытая. Она у нас настолько теневая... больше всего, если не ошибаюсь, АвтоВАЗ у нас получил, да? Там были колоссальные деньги. Куда они ушли? Один раз дали — нужно было, второй дали, опять дали. Наверное, отмыть их нужно. Вообще это бестолково* ***(сотрудник крупной компании, СС)****.*

— *Когда по телевизору три дня говорят, что АвтоВАЗу дали 20 млрд рублей, а потом говорят: 22, видимо, есть там какое-то чувство неопределенности, сколько же там надо денег государству выдавать. Наверняка, те же 5 млрд из 20, которые были, это под откат и нецелевое использование. Дай бог, если четверть или половина дойдет. Ну, еще и сверху накинули* ***(МСБ производственный инновационный, СС)****.*

— *Ну, тому же АвтоВАЗу не нужно было давать [смеется].*

Ну, просто все деньги, как обычно, разбазарили, слили, и все ***(сотрудник крупной компании, СС)****.*

— *Ну, опять к АвтоВАЗу вернемся: ну, выделили гигантскую сумму на спасение завода, и это все было сделано для того, чтобы сохранить вроде как рабочие места, но если даже поделить эту сумму грубо просто на всех рабочих этих заводов, то получается зарплата их на много лет. Т. е. если бы эти деньги, которые они выделили заводу для его работы, просто взять и отдать людям, было бы больше пользы, все равно люди эти деньги не получили, и места все равно эти были сокращены, т. е. непонятно, на что эти деньги пошли* ***(МСБ производственный инновационный, СС)****.*

Влияние кризиса оказалось неравномерно как в региональном плане, так и в разрезе различных профессий и отраслей. Кризис в разной мере затронул различные группы среднего класса. К сожалению, данные качественного исследования не позволяют со статистической точностью сказать, какие группы среднего класса пострадали сильнее, а какие меньше, но на основе интервью можно сделать некоторые предварительные выводы. Кризис меньше всего затронул, несомненно, госслужащих и интеллигенцию (по большей части бюджетники), заметно больше — сотрудников крупных компаний и МСБ. Несмотря на общее сокращение потребления и ужесточение условий выдачи кредитов, некоторым представителям предпринимательского среднего класса кризис пошел на пользу — в число наших респондентов попали предприниматели, начавшие свой бизнес именно в кризис:

— *Был период, когда задерживали зарплату и не было возможности найти взамен подходящую работу. Но благодаря экономическому кризису я начала свое собственное дело* ***(МСБ в сфере торговли и услуг, СС)****.*

— *Повлиял, как и на всех практически. Из-за кризиса я остался без работы, долгое время искал место, где мог применить свои силы. Да и финансовая стабильность сильно ухудшилась. В итоге открыл свой бизнес* ***(МСБ в сфере торговли и услуг, СС)****.*

— *Меня уволили с работы — может быть, не из-за кризиса, может, из-за кризиса. Это было последней каплей, мотив, мотиватор для того, чтобы начать свой бизнес, и, по сути,*

я благодарен кризису, что он начался и я начал свой бизнес ***(МСБ производственный инновационный, СС)****.*

В нашей выборке присутствуют и респонденты, которые от кризиса совершенно не пострадали, а у некоторых ситуация даже улучшилась:

- *Вот мне, с моей, так сказать, колокольни, вообще этого кризиса не видно. У нас вообще ничего не изменяется. Там, где я работала, оно не менялось ни в первый кризис в 1990-х, ни сейчас. Во-первых, мы не теряли ничего такого сильно большого, потому что ничего такого большого и не зарабатывали* ***(интеллигенция, ВС)****.*
- *Повлиял. Как только провозгласили о финансовом кризисе, через месяц у нас подняли зарплату на двадцать пять процентов. ([Правда?] Честное слово. [А как это объяснить?] Как это объяснить? Честно говоря, не могу объяснить, ну, наверное, те деньги, которые предполагались на строительство. Строительства все заморозились, ну и решили хоть как-то поднять настроение простому народу [смеется]* ***(госслужащий, СС)****.*
- *Ну, как всегда, эта вещь многолико влияет. Любой кризис — это повод сконцентрироваться, оглядеться и хорошо заработать* ***(госслужащий, ВС)****.*
- *Нисколько. Если только в лучшую сторону. Новая работа, более увлекательная, более интересная, новый коллектив, в который я пришел, и мне здесь все нравится. Также доход, увеличение дохода* ***(сотрудник крупной компании, СС)****.*

Предприниматели отметили небольшое улучшение ситуации в связи с ростом потребления (эффект прошедшего кризиса и начала восстановления):

- *Можно сказать, что тяжелая, но уже лучше. Стало уже лучше. [Заметно, да, какое-то улучшение?] Да, на нашем бизнесе заметно. Люди начали опять приходить, что-то там хотеть* ***(МСБ в сфере торговли и услуг, СС)****.*
- *Повлиял. Бизнес партнера, в который были вложены деньги, почти разорился. Составило больших трудов вернуть свой капитал. В остальном кризис только пошел на пользу. Я считаю, что в такие моменты слабые умирают, а сильные*

становятся только сильнее. Я сменил несколько авто с выгодой для себя, купил выгодно квартиру, начал новый успешный бизнес, увеличил свои доходы ***(МСБ в сфере торговли и услуг, СС)****.*

— *Для инноватора кризис — это возможности, поэтому я не считаю, что все плохо. Когда неповоротливые компании в своих кредитах вынуждены объявлять себя банкротами, на их место могут придти молодые, умеющие экономить, умеющие работать на неочевидных вещах. Т. е. кризис нанес ущерб только тем, кто привык работать неэффективно. Те, кто смогли подстроиться, или их бизнес был прочен, все эти риски были застрахованы, поэтому они выжили и приумножили свои активы* ***(МСБ производственный инновационный, СС)****.*

— *Это что касается нашей компании — многие перешли на нашу продукцию, потому что импортная очень дорогая стала, а наша ничем не отличается от импортной, но зачем платить больше за то же самое* ***(МСБ производственный инновационный, СС)****.*

Следует отметить, что критическое настроение респондентов не слишком отражает их собственное относительное благополучие. Даже улучшение некоторыми респондентами своего положения в кризис не нашло соответствующего отражения в оценках действий правительства по выходу из кризиса и в общем отношении к действующей власти, а также в запросе на демократию. Как и в отношении других проблем, респонденты — конформисты и критики, но не активные «борцы» за решение проблем общества. Иначе говоря, хотя кризис и мог усилить критические настроения в обществе, но общие тенденции и предпочтения сложились еще до кризиса: *«У нас этот кризис был раньше, он и есть, и он продолжается»* ***(госслужащий, СС)****.*

Причину «всех зол», как всегда, респонденты видят в коррупции и в неэффективном государственном управлении:

— *Воровать стали больше [смеется] бюджетных денег, про запас* ***(МСБ в сфере торговли и услуг, ВС)****.*

— *Я читал где-то недавно, что за последнее 10-летие дополнительные доходы от подорожания нефти привели к притоку в казну полутора триллиона долларов. В 98-м году в чем еще*

проблема-то была — баррель нефти стоил 8 долларов. Сейчас стоит 80 долларов, а в пик подъема в 2008 г. доходил до 140 долларов. Ваша зарплата в 10 раз выросла? Нет. Она не выросла в 10 раз. А с учетом инфляции она должна была вырасти еще на какое-то количество раз, скорректироваться по крайней мере. Но мы не видим, чтобы в это же или хотя бы в сопоставимое количество раз выросла зарплата. Поэтому возникает вопрос — куда уходят эти деньги? А деньги эти уходят по карманам. По карманам либо по карманам через помощь государственным предприятиям. Мы видим, сколько денег мы [в России] потратили ***(МСБ производственный инновационный, ВС)***.

- *Усилил проблему, я думаю, неэффективного расходования ресурсов в стране* ***(сотрудник крупной компании, СС)***.
- *Мне кажется — очень много тратится, расходуется ресурсов на цели, которые либо направлены на имитацию деятельности тех же, если говорить — чиновников, на имитацию полезной деятельности. Вот здесь — кризис. С одной стороны, стало меньше денег на общие расходы. При этом люди, принимающие решения, как правило, не отказались от своих привычек, от того, чтобы расходовать средства на то, что кажется именно им нужно. И соответственно, количество ресурсов, которые остаются на другие, на, в моем понимании, на более полезные, более нужные задачи, — оно только уменьшилось* ***(сотрудник крупной компании, СС)***.
- *Сложные ситуации — они, как правило, показывают наличие сбоев в слабых неприкрытых местах. Вот сейчас это наиболее остро. Например, разрыв между властью и населением, слабая управляемость регионами, отрыв центральной власти от региональной* ***(сотрудник крупной компании, СС)***.
- *Самое главное — государство начало задумываться, сами политики стали задумываться о том, что если они будут продолжать вести себя в том же духе, то все больше и больше населения становится недовольными* ***(МСБ в сфере торговли и услуг, СС)***.

Реакция респондентов в обстановке кризиса может расцениваться как двоякая — оценка через призму своего положения и

положения в стране. В общем, чем выше уровень общественного положения и доходов респондента, тем меньше он его сам почувствовал. Нижний средний явно был более задет, менял работу и прочее. Более высокие слои даже сумели использовать возможности кризиса для нового старта. Интеллигенция и особенно госслужащие (управление) остались в стабильном (хотя не слишком хорошем) состоянии, менеджеры крупных компаний также пострадали меньше. Бюджетники иногда были даже удивлены поддержкой правительства в условиях кризиса. Маневр с господдержкой в пользу большого бизнеса и бюджетников был замечен респондентами.

Практически действия правительства были не слишком поняты по их экономической составляющей. Даже спасение АвтоВАЗа, схожее по идеологии с американским, рассматривается скорее через проблему непрозрачности намерений правительства, подозрения (или обвинения) в коррупции, а не как проблема социальной стабильности (за редким исключением) в Самарской области или стабильность работы промышленности в целом (даже не через качество автомобилей).

Подозрения в коррупции проходят постоянно как обычный фон и основание для сомнений в целях и эффективности антикризисной деятельности. Непрозрачность выделения стратегических предприятий для помощи, невозможность обычному (малому) бизнесу получить кредит, поддержку является скорее констатируемой, чем раздражающей составляющей — практически как бы и не надеялись и не разочарованы.

В заключение можно подчеркнуть, что опрос показывает различия положения и реакции как между уровнями, так и отрядами среднего класса. В целом в нашем — благополучном и преимущественно столичном — массиве респондентов личное положение явно лучше положения страны и населения в целом. Критичность отражает часто общее отношение к непрозрачности действий или коррупции, но уже на примере госпомощи во время кризиса. Т. е. критичность мотивирована не собственными потерями, а более широким (хотя пассивным) взглядом на положение в стране. Тем самым качественный анализ показывает наличие слоев среднего класса, который способен обсуждать проблемы развития страны без жесткой привязки к собственным проблемам.

«Структура» социального неравенства современного мира: проблемы измерения (2013)[218]

Социальная структура стран мира в начале XXI века характеризуется как общими социальными и демографическими тенденциями, так и заметными отличиями. Глобализация оказала существенное воздействие не только на экономику стран мира, но и на социальную сферу, в том числе структуру общества и характер стратификации. С одной стороны, произошло стирание границ между социальными классами и слоями общества, усиление мобильности, а с другой — мы наблюдаем углубляющееся неравенство не только в рамках отдельных стран, но и между отдельными странами мира. В этих условиях многие социально-экономические проблемы могут быть решены только с учетом особенностей структуры общества и характера неравенства в соответствующих странах. Понимание особенностей социальной структуры стран и их сравнение с другими странами необходимо для полного и всестороннего анализа социальной динамики, миграционных процессов, ситуации на рынках труда. Нельзя сбрасывать со счетов также политические аспекты социального неравенства, особенно связанные с национальными и религиозными различиями, последствиями колониализма (внешнего и внутреннего), стремлением к усилению перераспределительных тенденций и тенденций к сохранению позиций, занимаемых большими группами интересов.

Для межстрановых сравнений неравенства традиционно используется коэффициент Джини, отражающий отклонение фактического распределения дохода по 10- и 20-процентным группам населения от ситуации гипотетического равенства. Поскольку трудно получить данные по самым бедным и самым богатым слоям, мы полагаем важным опираться на соотношение верхних и нижних децилей несмотря на то, что официальная статистика, скорее всего, занижает вес и роль богатейших слоев. Но для целей формирования общей картины мира этого будет недостаточно: как известно, высокая степень неравенства характерна для стран

[218] Григорьев Л. М., Салмина А. А. «Структура» социального неравенства современного мира: проблемы измерения // Социологический журнал. 2013. № 3.

с самыми различными уровнями доходов в зависимости от типа экономики. В данной работе мы предпринимаем попытку сравнительного анализа социальной структуры и неравенства стран по более сложной системе параметров. Помимо более глубокого сравнительного анализа децильных показателей неравенства, мы предлагаем модификацию децильного показателя путем «вменения» каждому децилю определенного объема «производства» ВВП на душу населения.

Межстрановое неравенство — развитые и развивающиеся страны

Принятое в мире деление на развитые и развивающиеся страны наиболее четко отражается в особенностях социальной структуры этих стран, хотя она и не исчерпывает всю специфику этого деления.

Можно обозначить несколько основных групп стран по степени неравенства. На одном полюсе — экономически развитые европейские страны (Германия, Франция, Швеция и др.), к которым примыкает ряд наиболее «богатых» посткоммунистических стран, за прошедшие два-три десятилетия сумевших успешно интегрироваться в Европу (Словения, Чехия). Эта группа стран характеризуется высоким уровнем дохода и одновременно низким уровнем неравенства и развитым средним классом. Эти страны можно отнести к «государствам благосостояния» в терминах Г. Эспинг-Андерсена. В ряде стран этой группы, особенно посткоммунистических, доход не столь высокий, но в то же время в них низкий уровень неравенства и общественное самосознание по ряду параметров сходно с самосознанием населения наиболее развитых европейских стран.

На фоне экономически развитых европейских континентальных стран с характерным для них низким уровнем неравенства выделяются англосаксонские страны, Великобритания (индекс Джини — 36,0) и США (индекс Джини — 40,8), характеризуемые высоким уровнем неравенства. Большее неравенство во многом связано с особенностями более «либеральной» социальной политики государства с характерной для нее адресной социальной помощью. Но эти страны отличаются от других стран с высоким неравенством не только более высоким уровнем жизни, но и многочисленным средним классом. На сегодняшний день подавляющая часть мирового богатства сосредоточена в индустриально развитых странах, в то время как развивающиеся страны испытывают серьезные социаль-

ные и экономические трудности. Согласно докладу ООН («Доклад о развитии человека») за 1999 г., 20% населения земного шара потребляло около 90% всех товаров и услуг, произведенных в мире. И за последнее десятилетие это неравенство не исчезло. Верхнюю часть рейтинга распределения мирового дохода занимает сравнительно небольшая группа стран. Хотя в 2011 г. впервые валовой внутренний продукт (ВВП) развивающихся стран сравнялся с ВВП развитых, неравенство остается доминирующим явлением в мире.

На сегодняшний день валовой национальный доход в развитых странах составляет 37,2 тыс. долларов США по паритету покупательной способности (ППС) в 2010 г. и превышает доход развивающихся стран более чем в шесть раз (5,9 тыс. долларов США по ППС). Среди развивающихся наиболее бедные — это страны Африки к югу от Сахары (около 1,5 тыс. долларов США по ППС), а наиболее благополучные — страны Европы и Центральной Азии (около 12 тыс. долларов США по ППС), включая Литву, Латвию, Казахстан, Россию, причем монархии стран Персидского залива стоят особняком.

За последние 40 лет (1970—2010 гг.) темпы роста стран, не являющихся членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в два раза превысили темы роста стран-членов ОЭСР, что отражает процесс догоняющего развития. Это стало особенно заметно в XXI веке. Превосходство динамики развивающихся стран над динамикой развитых демонстрируют и показатели роста реального валового национального дохода, который используется для построения Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). Развивающиеся страны за последние 40 лет росли быстрее (184%), чем развитые (125%). В то же время ряд исследователей, используя в качестве меры развития валовой внутренний продукт, пришли к выводу, что разрыв между этими группами стран по-прежнему увеличивается[219].

---

[219] Ocampo J. A., Vos R., Sundaram J. K. Growth divergences: Explaining differences in economic performance. New York: Zed Books for the United Nations, 2007; Pritchett L., Murgai R. Teacher compensation: Can decentralization to local bodies take India from perfect storm through troubled waters to clear sailing? // India Policy Forum 2006—2007 / Ed. by S. Bery, P. Bosworth, A. Panagariya. New Dehli and Washington, DC: National Council of Applied Economic Research and Brookings Institution, 2007; World economic and social survey 2006: Diverging growth and development / United Nations Department of Economic and Social Affairs. New York: UNDESA, 2006.

Ускорение темпов роста произошло в последние 20 лет. В частности, с 2005 по 2010 г. душевой доход развивающихся стран рос гораздо быстрее (3% в год), чем развитых (1,2% в год). В то же время разрыв между этими странами остается по-прежнему большим, хотя в Китае душевой доход начал подтягиваться к этому показателю в среднеразвитых странах и при поддержании прежних темпов роста может изменить глобальную ситуацию, обеспечив переход этой страны вслед за Южной Кореей, например, в более высокодоходную группу. Во многом это связано с успехом новых индустриальных стран — Тайваня, Южной Кореи и др. Заметнее всего за последние 40 лет вырос ВВП стран Восточной Азии и Тихоокеанского региона — более чем в 10 раз. Лидерами роста здесь являются Китай, Индия, но рост идет крайне неравномерно. По меньшей мере полсотни стран остаются на весьма низких уровнях развития. Специальное исследование показало, что в 1992—2010 гг. — до кризиса 2008—2009 гг. — ВВП мира на душу населения вырос на 45%[220]. Это выдающийся успех рыночной экономики. Однако неравенство сократилось не везде, а по ряду показателей и выросло, так что актуальность измерения неравенства сохраняется и в условиях общего роста.

Более оптимистичную картину демонстрирует изменение Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). Прирост индекса в развивающихся странах за период 1970—2010 гг. составил 57%, в то время как в развитых — 18%. Особенно сильно уровень развития человеческого потенциала вырос в странах Восточной Азии и Тихоокеанского региона (на 96%), где значительно повысился общий уровень жизни населения. Также довольно большой рост ИРЧП наблюдается в Южной Азии (на 72%) и арабских государствах (на 65%). Высокими темпами в этих странах росла продолжительность жизни, особенно в арабских государствах (на 37%) и странах Южной Азии (на 33%). Но и по уровню ИРЧП разрыв между развитыми и развивающимися странами сохраняется огромный.

«Внутристрановое» неравенство

Если рассматривать неравенство внутри стран, то здесь различия между социальными классами также увеличиваются, несмотря

[220] Григорьев Л. М., Паршина Е. Н. Экономическая динамика стран мира в 1992—2010 гг.: неравномерность роста // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. 2013. № 4. С. 70—86.

на общий рост душевого дохода в мире. По данным ОЭСР, в ЕС самый сильный разрыв по уровню доходов — в Великобритании, где доходы 10% самых богатых в 12 раз выше доходов 10% самых бедных слоев населения. По сравнению с 1985 г. этот разрыв увеличился в восемь раз. Но даже Великобритания не идет ни в какое сравнение со странами БРИКС — Бразилией, Россией, Индией, Китаем и ЮАР. Огромное неравенство стран со средним душевым доходом до 5 тыс. долл. и более 30 тыс. долл. выражается и в еще большем перепаде в уровне благосостояния между слоями общества. Это наблюдается внутри примерно полусотни бедных развивающихся стран. Но еще большее неравенство, разумеется, существует между бедными стратами в развивающихся и богатыми стратами в развитых странах.

Развитые европейские страны по коэффициенту Джини характеризуются гораздо более низким уровнем неравенства, чем развивающиеся (см. рис. 1). Особенно высокий уровень неравенства — в ряде стран Африки и странах Латинской Америки: например, в ЮАР коэффициент Джини — 58%, в Бразилии — 55%. Довольно высокий уровень неравенства также в России и Китае — около 42%.

По данным исследований Всемирного банка, уровень неравенства, превышающий 38—40% коэффициента Джини, является избыточным, после которого возникает «ловушка бедности». В то же время в некоторых экономически развитых странах, в частности США и Великобритании, значения коэффициента Джини также довольно высокие (41 и 36% соответственно). Распределения же доходов по 20-процентным группам населения в России и США почти не отличаются. Это ставит под сомнение гипотезу о простом (одностороннем) негативном влиянии неравенства на экономический рост. Возникает необходимость рассматривать группы стран в их качественных различиях, привлекая дополнительные показатели.

Этому вопросу посвящено немало исследований[221], но, пожалуй, наиболее удачный ответ предложен Р. Барро[222]. Он показал, что характер влияния неравенства на экономический рост различен

---

[221] Li H., Zou H. Income inequality is not harmful for growth: Theory and evidence // Review of Development Economics. 1998. № 2. P. 318—334; Persson T., Tabellini G. Is inequality harmful for growth? Theory and evidence // American Economic Review. 1994. № 84. P. 600—621.

[222] Barro R. J. Inequality, growth and investment // NBER Working paper. 1999. № 7038.

в странах с разным уровнем дохода: в странах с низкими доходами рост уровня неравенства снижает темпы экономического роста, а в странах с высокими доходами, напротив, высокий уровень неравенства уже не является препятствием для экономического роста. В бедных странах неравенство является избыточным с точки зрения стимулов к производительному труду и социальному росту. Если беднейшие слои не видят возможности подняться на вертикальных социальных лифтах на следующий уровень благосостояния в течение поколения, то они скорее будут рассматривать существующую социально-экономическую систему как несправедливую и претендовать на социальную защиту, нежели на возможность рыночного увеличения собственного дохода. Неравенство в таких обстоятельствах перестает играть роль «стимула» и может приводить к снижению темпов экономического роста в стране.

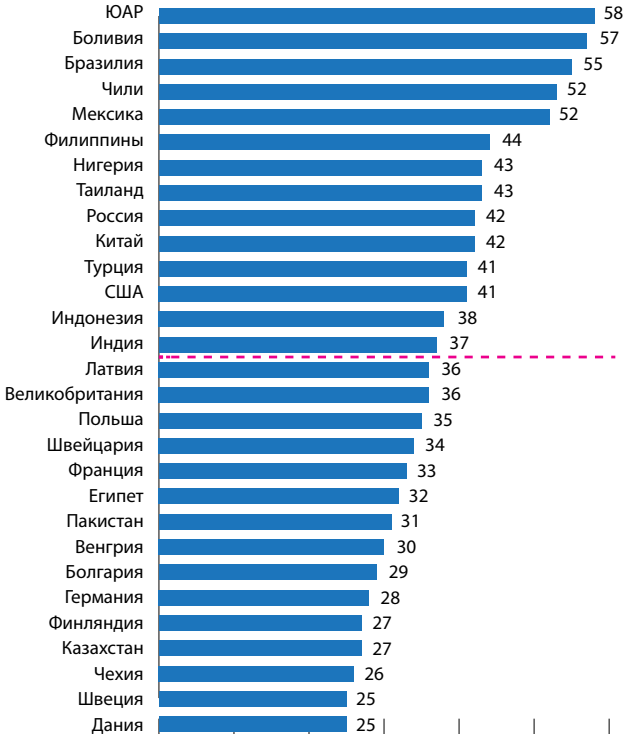

Рис. 1. **Иерархия стран по коэффициенту Джини (2005 г.)**

Коэффициент Джини является одним из самых популярных и наиболее часто используемых показателей для описания уровня неравенства. Тем не менее нельзя целиком полагаться на этот коэффициент, хотя бы потому, что методики сбора информации и расчета коэффициента значительно различаются в разных странах, особенно в развитых и в развивающихся, и кроме того, значение этого показателя учитывает только уровень денежных доходов. Вот почему зачастую используются дополнительные индикаторы неравенства. Так, например, Всемирный банк при расчете уровня неравенства опирается на данные выборочных опросов населения и характеризует неравенство доходов после вычета из них налогов и обязательных платежей. В России же расчет Росстата — это модельная оценка неравенства среднедушевых доходов до каких-либо выплат, что не всегда отражает реальную глубину неравенства, а зачастую ее занижает.

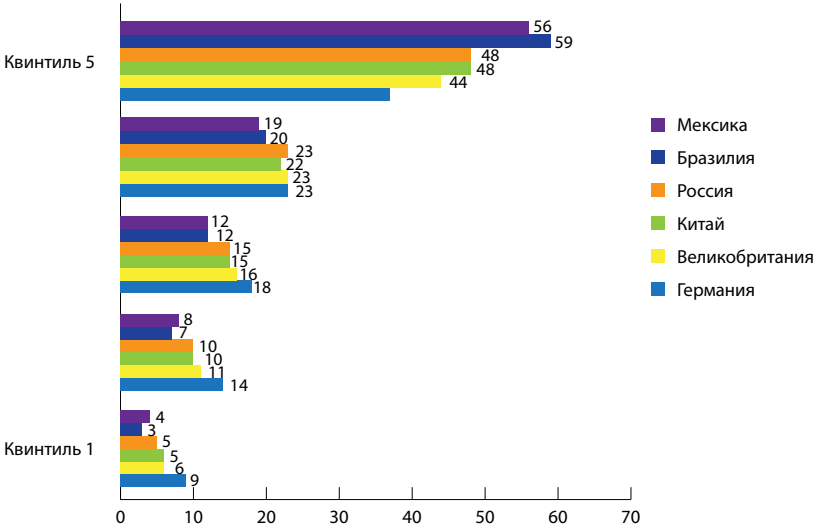

Рис. 2. **Коэффициент Джини — удельный вес доходов населения по 20-процентным группам населения (2005 г.), в % от общего объема доходов («квинтиль 1» — группа стран с самыми низкими доходами, «квинтиль 5» — группа с самыми высокими доходами)**

Распределение доходов по 20-процентным группам населения дает более наглядную картину (см. рис. 2). Например, в Бразилии

наиболее состоятельные 20% населения обладают около 60% суммарных доходов населения, в то время как нижние 20% — всего лишь 3% доходов. В качестве наиболее типичной для Европы картины можно привести в пример распределение доходов в Германии. Наиболее состоятельные 20% немцев получают 37% общих доходов, а наиболее бедные 20% населения — 9%, т. е. в три раза больше, чем, к примеру, в Бразилии. Не стоит забывать и то, что средний уровень дохода в Германии значительно выше, так что все сравнения в конечном итоге упираются как минимум в два показателя. Россия по уровню неравенства и характеру распределения доходов полностью повторяет Аргентину и Венесуэлу. Так, в Аргентине коэффициент Джини лишь немногим выше (44,5), чем в России (42,3). Более того, у этих стран примерно одинаковый уровень ВВП (в 2008 г. в России — 14 767, в Аргентине — 13 276 долларов США на душу населения по ППС в ценах 2005 г.). Распределение доходов между 10- и 20-процентными группами населения практически идентично — хотя в России 10% наиболее бедных несколько «богаче», чем в Аргентине. Хорошо отражает качество жизни населения также доля продовольствия в общих расходах домохозяйств. В развитых европейских и англосаксонских странах эта доля не превышает 15%. Так, у россиян доля расходов на еду в общих расходах составляет 30%, что выше, чем в странах Латинской Америки, хотя там уровень ВВП ниже. Среди важных индикаторов неравенства мы считаем необходимым указывать и долю занятых, имеющих третичное образование (высшее и специальное). В общем случае высокому экономическому неравенству соответствует меньший уровень образования (и более высокая доля затрат на продовольствие в расходах семей).

Единая оценка неравенства

Ключевым шагом в данной работе является попытка единообразного измерения децильных доходов в долларах США (ППС) по всем странам с доступной статистикой. Мы также предлагаем своего рода модификацию децильного показателя неравенства по видимым доходам и ВВП на душу населения путем условного вменения каждому децилю определенного объема «производства» ВВП на душу населения (в экономике это была бы производительность труда) пропорционально децильному распределению доходов. Задача состояла именно в том, чтобы найти способ (условного) сопо-

ставления неравенства между децильными доходами внутри стран с одной стороны и неравенством между странами — с другой. Решение этой задачи намного облегчило бы сравнения социальной структуры стран. Предлагаемый нами показатель — «вмененный децильный ВВП на душу населения» — указывает на то, какой (условно) уровень ВВП на душу населения семей данного дециля (в данной стране) должен быть, чтобы представители этого дециля получали именно такую долю доходов страны, если бы имелась жесткая связь между доходом и «производительностью децилей». Подчеркнем, что, разумеется, «децили» ничего не производят — мы вменяем им долю ВВП и уровень ВВП на душу населения пропорционально личным доходам их представителей. Переход на уровень ВВП на первый взгляд выглядит необязательным, но мы полагаем, что это дает экономистам и социологам удобный инструмент для межстрановых сопоставлений. Условность использования данного показателя сравнима с условностью использования меры ППС для сопоставления ВВП в различных странах. Процедура наших расчетов вполне понятна и воспроизводима. Показатель ВВП на душу населения стал столь широко распространен, что обеспечивает удобство восприятия и сравнения. Переход к предложенной мере указывает на положение не только стран на данной шкале, но и децилей по уровню доходов в отдельных странах[223]. Показатель не меняет степени неравенства внутри стран, но дает возможность (с учетом транспарентности расчетов) сравнивать неравенство между странами и между децилями внутри стран. Данные, содержащиеся в Приложении к этой статье, позволяют уточнить представление о связи «нормального» и избыточного неравенства не только с уровнем дохода, но и с вмененным доходом на душу населения в первых четырех децилях и последующих пяти децилях — с пятого по девятый. В странах со среднедушевым вмененным ВВП первых четырех децилей, превышающим 6 тыс. долларов США по ППС, и со среднедушевым вмененным ВВП последующих пяти децилей, превышающим 15 тыс. долларов США по ППС, индекс Джини, превышающий референтное значение США (41%), не встречается. Гипотеза о связи между стимулами к производительному труду и социальному продвижению с одной стороны и уровнем неравенства

[223] Разумеется, пользоваться таким показателем можно только очень осторожно, с оговорками и с учетом ограниченности качества статистики в мире как по доходам, так и по ВВП.

с другой стороны должна анализироваться для этих групп стран — «бедных» и «богатых» — по отдельности. Заметим, что Россия лежит практически на границе между двумя таким образом выделенными группами, так что в соответствии с подходом Р. Барро и нашими наблюдениями вопрос о благотворном или негативном влиянии неравенства на экономический рост для нашей страны в любом случае останется открытым. Представление неравенства в терминах «вмененного децильного ВВП» позволяет наглядно выявить источник межстрановых различий и в уровне доходов децильных групп, и одновременно в уровне неравенства. Мы провели расчеты на выборке стран[224]. Сходство вмененного ВВП на душу населения наименее значительное для самого состоятельного десятого дециля (коэффициент вариации — 0,75), для децилей с пятого по девятый (0,83) и самое значительное — для децилей с первого по четвертый (0,90), представляющих самые «бедные» слои населения. Кроме того, доля дециля в доходах статистически значимо тем выше, чем ниже ВВП на душу населения и чем выше доля расходов на еду в доходах домохозяйств. Иначе говоря, доходы первого дециля снизу ограничены стандартами выживания. Соответственно, различие в неравенстве распределения доходов между странами создается именно группами, занимающими среднее положение на шкале доходов. Другая иллюстрация этого наблюдения — индекс Джини статистически значим тем выше, чем ниже доля второго и третьего квинтилей в доходах. С ростом в составе нанятых доли лиц, имеющих третичное образование (университет или колледж), растет доля третьего квинтиля в доходах. В рамках нашего подхода это указывает на то, что представители среднего класса стали более производительными и, соответственно, снижается доля десятого (самого богатого) дециля.

ВВП и показатели неравенства

Мы не предлагаем совершенно четкой системы социальной стратификации мира, в частности, потому, что она должна не только предстать перед нами как статистическая реальность, но и обладать еще двумя свойствами: более глубоким объяснением различий и аномалий, а также (что немаловажно) способностью от-

[224] См. Приложение к Григорьев Л. М., Салмина А. А. «Структура» социального неравенства современного мира: проблемы измерения // Социологический журнал. 2013. № 3.

ражать исследовательскую конвенцию. Однако многие элементы (и сочетание индикаторов) социальной структуры мира достаточно очевидны. Это сочетание уровней ВВП на душу населения по миру с показателями неравенства (коэффициента Джини и доли доходов по децилям). Для первого шага в исследовании такого рода мы разделили общество еще на две группы страт — первый—четвертый и пятый—девятый децили. Мы оперируем в данном случае распределением децилей по семиклассовой схеме Голдторпа и полагаем важным сравнить группы с одинаковым номинальным рангом в обществе[225]. Это дает возможность оперировать не точечными, а системными показателями неравенства. Показатели для 40% бедного населения мира варьируют в громадных пределах, от менее одной тысячи в Бангладеш, Боливии, Танзании до 20 тыс. долларов в Скандинавии и Германии, что, кстати, превышает этот показатель в наиболее богатых странах — США и Великобритании.

«Средние децили» — межстрановое сравнение

Не менее интересными и перспективными для дальнейшего анализа выглядят показатели «середины» общества — пятого—девятого децилей. При таком подходе в этой части населения мира должны концентрироваться: для богатых стран как минимум верхний средний и средний средний классы, для средних и менее развитых стран — нижний средний класс и даже ниже. Как бы то ни было, здесь также видны несколько интересных соотношений. Естественно, средний ВВП для середины (половины) общества обычно несколько превышает общую среднюю для всего общества, что отражает тот простой факт, что даже очень богатый десятый дециль не может сдвинуть средние величины так, как 40% бедного населения. Но это слабое утешение при том значительном неравенстве, которое мы наблюдаем. Здесь стоит отметить, что средние величины вмененного ВВП для средних 50% в большинстве среднеразвитых стран, соответственно, находятся в пределах 12—15 тыс. долларов на душу населения. Этот уровень представляется рубежом, от которого «средний класс», видимо, приобретает некоторую устойчивость, хотя это очень да-

[225] Григорьев Л. М., Салмина А. А. Социальная структура стран мира в начале XXI в.: проблемы структуры и современные тенденции // Мировая экономика в начале XXI века. М.: Директ-Медиа. Гл. 18.

леко до 30 тыс. долларов (на душу населения) для той же части общества в развитых странах.

«Загадка девятого дециля»

Девятый дециль (см. Приложение) представляет большой интерес как в развитых, так и в развивающихся странах — тут концентрируется образованная часть общества. Вариация долей дохода в девятом дециле резко падает: доля приходящихся на него доходов здесь как в развитых, так и в развивающихся странах варьируется в диапазоне от 13 до 17%, но норма в 15% явно преобладает. Мы не можем исключить, что обнаружили некоторую устойчивую эмпирическую закономерность — назовем ее «загадкой девятого дециля». Вопрос именно в удивительной устойчивости этой доли в обществах с различным уровнем развития (ВВП на душу населения) и неравенства. Мы можем предложить простейшую гипотезу, заключающуюся в том, что наблюдаемые доходы высшего класса от прибыли и ренты остаются все в рамках десятого дециля. В этом случае мы можем предположить, что в девятом дециле расположены социальные группы примерно уровня верхнего среднего (и среднего среднего) класса, а в транзиционных (в зависимости от стадии трансформации и уровня развития) и развивающихся странах — значительная часть среднего класса. Они представляют бюрократию, интеллигенцию, но не имеют доступа к предпринимательскому доходу. Миграция врачей по планете частично может отражать процессы выравнивания доходов. «Загадкой» дециля является именно «устойчивость» его доли в доходах по большинству разнородных стран. Возможно, показатель дохода девятого дециля фактически указывает, на пределы той доли (уровня) дохода, на которую могут рассчитывать состоятельные слои общества с высоким доходом, но не участвующие все же в распределении основных доходов от капитала.

Богатые примерно похожи…

Мы полагаем, что важным индикатором неравенства является вес в общих доходах наиболее богатого десятого дециля. Именно в десятом дециле сконцентрированы доходы богатых страт населения, и именно этот дециль лучше всего отражает характер неравенства — положение элит, укоренившиеся интересы («менталитет» высшего общества) наиболее богатых слоев каждой страны.

Интересные сопоставления возникают при сравнении стран, входящих в десятый дециль, по показателю «вмененного ВВП». Если не считать США и Великобритании с высокими ВВП и неравенством, то уровни десятого дециля большей части развитых (и среднеразвитых) стран группируются вокруг двух величин: 75 и 50 тыс. долларов. К первой имеют отношение большинство ведущих европейских стран, включая как Германию, так и Испанию. Ко второй — значительная группа стран от Венгрии до Мексики и от России до ЮАР[226]. Складывается еще одно эмпирическое наблюдение: неравенство является фактором, который приводит к значительному увеличению доходов именно десятого дециля. Не исключено, что богатые страты многих ведущих стран фактически очень близки не только по видимому образу жизни (активы, недвижимость, курорты), но и по реальному благосостоянию (перепад уровней дохода на душу «обитателя десятых децилей» невелик, например в Европе)[227].

Гораздо более контрастно распределение доходов верхнего, десятого дециля между странами. Вес в общих доходах наиболее богатого десятого дециля может быть индикатором определенной меры прогресса в развитии экономики, приближении к более равномерной структуре не только для общества в целом, но и для его слоев во времени и в межстрановых сравнениях.

В экономически развитых странах на наиболее богатые 10% населения приходится не более 25—30% от общего объема доходов. Наибольшую долю от общих доходов получают верхние 10% населения стран Латинской Америки и ряда стран Африки — от 40 до 50%. Фактически это «полуфеодальная» система, когда бóльшая часть населения обслуживает привилегированное сословие. Население таких стран имеет не только очень низкие показатели доходов и качества жизни, но и низкий уровень образования, человеческого капитала. Даже в странах с относительно высоким уровнем развития такой перекос в доходах позволяет выдвинуть

---

[226] Можно предположить, что данный показатель для России с учетом характера налогов и предполагаемых масштабов сокрытия доходов был бы весьма высоким.

[227] Разумеется, 10-й дециль скрывает внутреннее неравенство. В зависимости от уровня душевого дохода страны он может охватывать верхние слои общества, но в бедных странах в нем может быть сосредоточена значительная часть среднего класса (по содержательным определениям).

ряд важных предположений. Во-первых, это должно отражать большое (большее по сравнению с другими странами) неравенство по распределению собственности. Присутствие России в этой группе стран указывает на то, что в 1990-е годы мы из квазиэгалитарного советского общества передвинулись не в Европу, а скорее в Латинскую Америку[228]. Во-вторых, мы можем предложить меру «неравенства наверху» — трудности преодоления социальных барьеров между верхним средним и высшим классами: например, отношение долей дохода десятого дециля к суммарному доходу девятого дециля. Оно колеблется в диапазоне от 1,4 (Дания) до 2,9 (Чили). Это может помочь более аккуратно классифицировать страны по их внутренней социальной организации не только через показатели бедности или среднего класса, но и через структуру доходов верхних децилей.

Здесь мы видим, что только в некоторых странах и только десятый дециль выходит на тот средний уровень (10 и более тыс. долларов), который характерен для среднеразвитых стран.

Страны Азии и Ближнего и Среднего Востока имеют свою специфику, поэтому при оценке значения тех или иных показателей неравенства тут нужно быть особенно осторожными. В то же время в пределах наличной статистики страны Азии, Ближнего и Среднего Востока, Африки демонстрируют колоссальные внутрирегиональные перепады по уровню и структуре неравенства.

В развивающемся и трансформирующемся мире мы выделили бы несколько групп стран европейской традиции — Латинская Америка, Южная и Восточная Европа, страны постсоветского пространства. Тут легко видеть сочетание среднего уровня развития и значительного неравенства. В то же время есть основания считать, что часть этих стран могут двигаться во времени в сторону северо-центральной европейской традиции (Чехия, Польша); однако неясно, как это сможет сделать Россия, которая по параметрам распределения доходов скорее приблизилась к Латинской Америке. Тенденции развития общественных систем, приватизация, системы налогов, темпы и характер экономического роста будут менять социальную структуру этих стран, но уже от сложившегося типа, т. е. медленно и трудно.

---

[228] Григорьев Л. М. Конфликты интересов и коалиции // Pro et contra. Сентябрь 2007.

* * *

Представленные данные — это попытка задуматься о том, что неравномерность распределения доходов связана в значительной степени с местом страны в мировом разделении труда и со сравнительной производительностью ресурсов. В практическом плане сводная таблица дает представление о том, как высокий уровень производительности труда в англосаксонских странах соседствует с высоким уровнем неравенства (вмененный уровень ВВП у десятого дециля населения в США достигает 130 тыс. долларов). Мы сознаем, что англосаксонские страны выгодно отличаются «более сильными» вертикальными лифтами. Достаточно высокий уровень развития в «старой» Европе соседствует — напротив — с относительно плоским распределением доходов, если сравнить ее с другими регионами Европы и мира. Феномен этот хорошо известен сам по себе, исторически отражает, в частности, систему налогов, но главное — отношение гражданского общества (партий) к вопросам социального равенства. Европейская демократия не может быть понята в полной мере без учета социальной структуры данного типа как фактической основы отношений между социальными слоями.

Проблема социального неравенства в мире — интерпретация неочевидного (2016)[229]

Комментарий по истории неравенства

Проблема неравенства в современном мире стала модной после выхода работ Джозефа Стиглица[230], Тома Пикетти[231], Энтони Аткинсона[232] и других. Мы со своей стороны начали работу в этой области в связи с необходимостью дать более полную картину современного мира студентам выступлением на конференции в Сан-Пауло Международной ассоциации политических наук в 2011 году[233]. Первые же исследования показали неожиданно большие (для экономиста) социальные различия между слоями общества, измеренными по децильным группам.

В данной дискуссии мы намерены адресоваться трем основным проблемам в данной теме: причинам неравенства доходов; вопросам оценки неравенства, в частности количественным; значению неравенства в жизни общества и, соответственно, приложению этого фактора к вопросам социальной политики. Ограниченный размер публикации не дает возможности развить здесь подробный статистический анализ. Но многое уже известно и поддается различным интерпретациям, в частности в статье Кваме Сундарам Джомо и Владимира Попова.

Происхождение неравенства нам не представляется стоящим подробной дискуссии само по себе: азиатский способ производства или рабовладение в Риме обеспечивали понятный старт. Вряд ли есть загадка о существовании неравенства между европейскими

---

[229] Григорьев Л. М. Социальное неравенство в мире — интерпретация неочевидных тенденций // Журнал НЭА. № 3(31). 2016. С.160—170.

[230] Stiglitz J. The Price of Inequality. W. W. Norton & Company, 2012.

[231] Piketty T. Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press, March 2014.

[232] Atkinson T. Inequality — What Can Be Done? Harvard University Press, May 2015.

[233] Grigoriev L., Salmina A. Inequality in Russia during transformation: to Europe or Latin America? // "Whatever Happened to North-South?" IPSA-ECPR Joint Conference, hosted by Brazilian Political Science Association at the University of Sao Paulo. February 16 to 19, 2011.

баронами и крестьянами, тем более между феодалами и завоеванными народами (пруссами, например). Конечно, материальное воплощение неравенства не знало собственных яхт, самолетов и других дорогих и трудоемких объектов потребления, противостоящих низким доходам и «потребительским корзинам» простонародья. Несмотря на то, что историческое неравенство очевидно, численно его оценить достаточно сложно — некоторые историки показывают, что индекс Джини превышал 50[234]. Высокое расслоение общества в прежние века, возможно, влияло на социальные волнения, но явно не влияло на «электоральное поведение». Восстание Чомпи во Флоренции, Жакерия во Франции, российские бунты (Смута — Разин — Пугачев...), восстания в Китае и иные трагические события Европы и Азии были реакцией на разорение и несправедливость — оставим их историкам. Одна из самых знаменитых английских историй — это забастовка и первый в истории (1888 г.) марш девушек со спичечной фабрики, которым сильно снизили заработную плату и создали нечеловеческие условия работы[235]. Мы вряд ли сможем указать специфический уровень индекса Джини, ведущего к восстанию, тем более что данных именно по самой интересной эпохе «пролетарских революций» недостаточно.

Важной, но часто упускаемой из вида особенностью является и историческое различие между англосаксонской, континентальной европейской и азиатской рыночными системами. Они имеют значительные различия, и ниже мы к ним вернемся, но в историческом плане особенно важно различие между двумя «развитыми» (идущими, в частности, от разделения «civil law» и «common law») капитализмами. Мы бы считали разумным и практичным начинать еще и с «Great Divergence», в период которого не только формировалось неравенство между Европой и Азией в XV—XVII веках, но и конденсировалось неравенство внутри стран[236]. Историк нашел различия в ставках процента за кредит в XVII веке между Европой и Индией (в Индии они были

---

234 Джомо К. С., Попов В. В. Долгосрочные тенденции в распределении доходов. 2016.

235 "The women who changed Britain forever" // URL: http://www.bigissue.com/features/2522/women-who-changed-britain-forever (Дата обращения: 05.06.2016).

236 Stiglitz J. The Price of Inequality. W. W. Norton & Company, 2012.

вдвое выше)[237]. Но нам достаточно того, что мир входил в Новые времена с крайне высокой степенью неравномерности, которая подверглась еще и огромной встряске в рыночной экономике.

Серьезный интерес к теме социального неравенства, разумеется, возникает со времени промышленного переворота, формирования классической политэкономии и «Коммунистического манифеста», в котором Карл Маркс показал, что понимал значение среднего класса, но предполагал исчезновение «старого» среднего класса (что было правдой) и не предвидел появление нового, гораздо более многочисленного.

Та эпоха, для которой характерна угроза пауперизации, нищета рабочего класса и пролетарские революции, — это серьезная причина для анализа неравенства как по научным, так и по историческим причинам. В этом отношении автору представляется недостаточным констатировать, что индекс Джини тогда был высоким (более 50). Такой коэффициент может говорить об очень разной структуре общественного неравенства. Полагаем, что в историческом анализе для эпохи 1848—1917 гг. надо учитывать несколько факторов: общую степень неравенства; уровень среднего уровня благосостояния и особенно тяжелое положение «нижних слоев»; состояние социальных лифтов; характер и поведение элит (не просто относительное богатство). Очевидно, что по этому подходу социальное положение России перед революцией было одним из самых тяжелых в мире: неравенство большое; массы бедные; лифты слабые; элиты раздроблены и негибкие. Важно, что само по себе неравенство — без страдания от бедности и без массового осознания несправедливости — не является фактором социальной неустойчивости, подрывающей экономический рост и выход из этой «исторической ловушки».

В этой связи мы полагаем важным стремиться выявлять (реконструировать) те механизмы, которые вели к неравенству, или же механизмы ослабления неравенства в прошлом. Трудно себе представить, чтобы крупные социальные параметры менялись сами по себе или в силу «политической необходимости», — должны быть приводные ремни и инструменты. И это подводит нас к ситуации после Октябрьской революции и снижения показателя Джини, как это приводится в ряде работ и упомянуто в статье

[237] Koot Gerard M. The Great Divergence: Explaining why Asian economic growth lagged behind European growth, 1500—1870. 2013.

Джомо—Попова. Конечно, всех «левых» греет мысль, что влияние революции испугало правящие классы и они неким образом приняли решение и разом сократили неравенство в обществе. Но вопрос в том, как это могло произойти так осознанно (без явной документированной борьбы в верхах) и, главное, так резко (за несколько лет) сократить весьма инерционный социальный параметр, отражающий состояние всего (!) общества.

Мы полагаем, что стоит более серьезно оценить эффект Первой мировой войны, разрушение физического капитала и необходимость компенсации потерь в центре Европы. Учтем огромные военные расходы, которые были покрыты по крайней мере высокими налогами на войну, и снижение личного потребления после четырех-пяти лет войны в Европе. Германия проиграла войну и платила репарации, Франция, помимо войны на своей территории, потеряла «русские займы» (т. е. сбережения среднего класса), англосаксы также потеряли достаточно большое количество судов и вооружений (мы здесь не говорим о людских потерях). Война — это великий уравнитель, она могла быть важным фактором снижения видимого неравенства. Послевоенный бум 1920-х гг. — время, когда росли прибыли и неравенство, — был коротким даже в США при кризисах 1924 и 1927 годов. Обрушение всего мира в Великую депрессию началось уже в конце 1929 г. Таким образом, мы не отрицаем «испуга буржуазных элит» как реалии, особенно в Скандинавии, откуда пошел «европейский антикоммунистический социализм» на практике. Но мы бы приписали основную роль в снижении неравенства в ведущих странах мира Первой мировой войне и кризисам 1920—1930-х гг.

Как мы меряем неравенство и в какой структуре

Прежде чем мы обратимся к неравенству внутри стран, важно оценить мировую картину между странами, причем важно оценить текущие тенденции. Мы специально исследовали это вопрос на 150 странах (в семи кластерах), сравнивая 1992 и 2010 гг.[238] Большинство расчетов по взвешенным (по населению) показателям дают улучшение ситуации в мире в последние десятилетия. Но это в основном эффект Китая и Индии, что, безусловно, важ-

[238] Григорьев Л., Паршина Е. Экономическая динамика стран мира в 1992—2010 гг.: неравномерность роста // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. 2013. № 4. С. 70—86.

но, поскольку сдвигает общемировые пропорции, улучшая показатели по бедности и по среднему классу. Однако мир все-таки велик помимо этих двух стран с третью мирового населения. Не вдаваясь в детали в данной работе, отметим рост ВВП на душу населения за эти 18 лет (по ППС), который составил 45%. Но разрыв между значениями средних для первого и седьмого кластеров ощутимо увеличился в 2010 г. Беднейший кластер никуда не продвинулся, а Россия вернулась (после отката в 1990-х) в третий сверху кластер. Наконец, многие страны ЕС (например, Германия и Франция) не смогли удержаться вместе с мировым ростом и сдвинулись во второй кластер. Так что у нас получается, что успех в снижении неравенства между странами зависит от нескольких успешных стран. Но сверху в 2010 г. остается небольшой набор из 10 исключительно богатых стран (например, Норвегия, США, Сингапур), в то время как верхний кластер в 1992 г. включал в себя 15 стран. Так что экономический прогресс в наиболее удачный период в истории рыночной экономики не привел к решению межстранового неравенства.

Больше того, за этот период быстрого роста всего мира явно не было улучшения показателей неравенства (по квинтилям) внутри многих стран мира[239]. Ригидность социального неравенства при высоких темпах роста была характерна для развитых и развивающихся стран, во всяком случаем для тех, по которым были данные в динамике.

Коэффициент Джини стал традиционной мерой неравенства. Этот показатель хорошо меряет статистически наблюдаемые данные в центре распределений, но недостаточно хорошо охватывает самых богатых и самых бедных. И применительно к неравенству как важному социальному параметру стоит задуматься, настолько и для каких задач нас интересуют разбросы в первом—восьмом децилях, на которые приходится большинство населения, но не так много дохода. Исследования бедности обычно проводятся специфическими методами, средний класс является объектом анализа с точки зрения уровня благосостояния, взглядов, положения в обществе. Если нас интересуют наиболее состоятельные слои общества и неравенство как феномен роли богатых, так сказать,

[239] Grigoryev L., Kulpina V. Economic Transformation and Social Inequality in Eurasian Countries // EBES 2014 Anthology / Науч. ред.: E. Demir. Istanbul: EBES, 2015.

«сверху», то стоит обратиться к весу пятого квинтиля — девятого и десятого децилей.

Таблица 1

Разбиение на кластеры 150 стран мира по ВВП на душу по ППС

	Постоянный состав групп и границ				**Переменный состав — границы сдвинуты с учетом роста ВВП на душу в мире на 45%**		
Кластер	Границы кластеров по 1992 г., тыс. долл.	Число стран	Среднее значение ВВП на душу по ППС в кластере		Границы кластеров в 2010 г.	Число стран	Среднее значение ВВП на душу по ППС в кластере
			1992 г.	**2010 г.**			**2010 г.**
Кластер 1	> 25	15	31,8	39,8	> 36,305	9	47,3
Кластер 2	15,001–25	15	21,3	30,7	21,784–36,304	24	29,6
Кластер 3	10,001–15	11	12,2	19,0	14,523–21,782	8	18,1
Кластер 4	5,001–10	30	7,2	11,6	7,262–14,522	34	10,9
Кластер 5	2,251–5	27	3,4	5,5	3,269–7,261	27	4,9
Кластер 6	1,251–2,25	20	1,7	2,9	1,817–3,267	17	2,4
Кластер 7	< 1,25	32	0,8	1,2	< 1,815	31	1,1

Источник: Всемирный банк.

Разумеется, корреляция Джини и доли десятого дециля в доходах достаточно высока для того, чтобы не рассматривать эти два показателя как альтернативы. Но информационная нагрузка доли самых богатых намного выше. Она отлично показывает, собственно, откуда берется неравенство — из высокой доли самых богатых. Все остальное население вместе может показывать ту или иную степень равномерности, но если десятый дециль забирает «слишком» много, то это гарантирует общее высокое неравенство по коэффициенту Джини.

Таблица 2

Неравенство по доходам — международные сравнения

Страна	ВВП на душу по ППС, 2005, долл. США	Индекс Джини, %*	Доля дохода, принадлежащая						
			Нижним 10%*	Нижним 20%*	Вторым 20%*	Третьим 20%*	Четвертым 20%*	Высшим 20%*	Высшим 10%*
Россия	11,9	42	2	5	10	15	22	48	34
Латинская Америка	10,8	52	1	4	7	12	20	57	40
Мексика	11,3	46	2	4	8	13	20	55	35
Бразилия	8,6	57	1	3	6	11	19	61	45
Аргентина	11,1	49	1	4	8	13	22	53	36
Чили	12,3	55	1	4	7	11	18	60	45
Англосаксонские страны и Израиль	32,4	39	2	6	11	16	23	45	29
Великобритания	31,6	36	2	6	11	16	23	44	29
США	41,7	41	2	5	11	16	22	46	30
Израиль	23,8	39	2	6	11	16	23	45	29
Южная и Западная Европа	18,6	34	3	8	12	17	23	41	26
Италия	27,8	36	2	7	12	17	23	42	27
Испания	27,3	35	3	7	12	16	23	42	27
Греция	25,5	34	3	7	12	17	23	42	26
Венгрия	17	30	4	9	13	17	23	39	24
Польша	13,6	35	3	8	12	16	22	42	27
Латвия	13,2	38	3	7	11	16	22	45	27
Центральная и Северная Европа	29,4	28	3	9	14	18	23	38	23
Франция	29,6	33	3	7	13	7	23	40	25
Германия	30,5	28	3	9	14	18	23	37	22
Нидерланды	34,7	31	3	8	13	17	23	39	23
Швеция	32	25	4	9	14	18	23	37	22
Чешская республика	20,3	25	4	10	15	18	22	36	23

Источник: Григорьев Л., Салмина А. Неравенство в России в период трансформации: Европа или Латинская Америка?

Таблица 2 показывает огромные межстрановые перепады в показателях неравенства. Но мы подчеркнем лишь несколько наиболее характерных. Прежде всего это огромное различие неравенства внутри стран ОЭСР. Разнообразие стран значительное, но оно довольно осмысленное. Разумеется, Центральная и Северная Европа показывают намного более утешительную картину с их высокими налогами и социальной защитой, хотя она ставится под вопрос в последние годы. Доля доходов у Швеции—Германии по десятому децилю держится в районе 23—25%. Высокое неравенство характерно Южной и Восточной Европе, что вполне объяснимо для переходных экономик.

Что из этого следует

Таблица 2 не только показывает огромное разнообразие показателей неравенства по странам мира, но и дает возможность сравнивать их по группам. Наиболее утешительные показатели, разумеется, у стран Центральной и Северной Европы — доля десятого дециля в пределах 22—25% (индекс Джини — от 25 до 33). Южная и Восточная Европа показывают 24—27%-ную долю богатого дециля (Джини 30—36) — на первый взгляд, умеренно. Но учтем, что частью эти страны недавно вышли из квазиэгалитарного социализма (и не Россия!), у них нет нефти, а ВВП на душу в полтора раза меньше. Так что нижние слои общества много беднее, чьи жители по возможности мигрируют в первую группу (не говоря уже о жителях еще более бедных соседей).

Англосаксонские страны и Израиль показывают более высокое неравенство, но при еще более высоком уровне ВВП на душу, а уж страны Латинской Америки имеют наихудшие показатели неравенства при наименьшем уровне ВВП на душу. Соответственно, нижним слоям общества приходится жить в достаточно тяжелой обстановке. Даже в тех странах (Бразилия), где виден успех в развитии в XXI веке, еще очень рано говорить о том, что они преодолели ловушку среднего уровня развития[240].

Здесь мы должны специально подчеркнуть необходимость осторожного сравнения показателей Джини в рамках рыночной системы за последние сто лет — после Первой мировой войны. Экономически рост был очень значительный за последние 70 лет, средний класс

[240] Григорьев Л., Павлюшина В. Бразилия: в ловушке среднего уровня развития // Мир новой экономики. Апрель, 2016.

увеличился, хотя и испытывает большие сложности в поддержании своего благосостояния в последние десятилетия. Если мы рассматриваем неравенство как угрозу устойчивости общества, демократии и росту, то основной проблемой является очень бедный и «обиженный несправедливостью» класс, да еще и осознавший свое положение. А с точки зрения чисто социальной стратификации — бедные слои (два-три дециля) предположительно должны быть и объективно, и субъективно в критическом состоянии. Рост ВВП в среднем по странам дал все же даже бедным слоям развитых стран достаточно много. Их материальное положение на порядок отличалось от того, что было при сравнимо высоких значениях индекса Джини сто лет назад, когда угроза пролетарских (крестьянских) восстаний шла от бедности, безысходности и несправедливости. При сохранении высокого коэффициента Джини, а ситуация изменилась значительно.

Изменились и многие другие факторы — демократия и технический прогресс обеспечивают из поколения в поколение рост возможностей для индивидуальной самореализации. Вертикальные лифты остаются наименее развитыми в ряде стран, но возросшие потоки миграции, в том числе образованных людей, создают уже не страновые, а глобальные вертикальные лифты. Заметим, что политические права новых мигрантов, как правило, достаточно низки и угрозы системам власти пока представляют.

В России вертикальные лифты появились в 1990-х и тут же захлопнулись — неравенство по доходам почти не меняется в 2000-х и остается весьма острым[241]. В текущем плане для большинства семей в России и в мире доход определяется образованием, конкуренцией в обществе, климатом для малого и среднего бизнеса. Если судить по трем показателям: ВВП на душу, неравенство и характер лифтов, Россия остается в опасной зоне. У нас много бедных; они образованны и понимают свое положение; лифты слабые; инвестиционный климат оставляет желать лучшего. Правда, нефтяная рента за 2000—2014 гг. несколько улучшила ситуацию со структурой потребления населения[242]. Финансовая элита России, недавно

---

[241] Салмина А. Избыточное неравенство и развитие человеческого потенциала // Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Аналитический центр при Правительстве РФ. М., 2014.

[242] Григорьев Л., Голяшев А. Потребление населения в условиях экономического спада // Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Аналитический центр при Правительстве РФ. М., 2015.

получившая свои миллиарды, далека от альтруизма, она молода и боится не «1917 года», а только своего государства.

Неравенство — почему все заволновались

Соображения справедливости редко проникают в государственную политику — а если и проникают, то возникает проблема определения справедливости и превращения идеи в практически приемлемые меры. Мы полагаем, что неравенство сформировалось, разумеется, на базе имущественного неравенства. Но в данном формате работы мы не можем развить это соображение на базе расчетов. Поэтому отметим только, что борьба развитых стран с офшорами, уклонением от налогов, счетами, открытыми в швейцарских банках, указывают только на оптимизацию потоков текущих личных доходов (корпоративные — отдельно) или манипуляций с активами. Рыночная экономика, видимо, эффективней других видов, но не является справедливой с популистской точки зрения.

Строго говоря, вопрос о неравенстве был поставлен и развит сразу с нескольких направлений: ОЭСР в конце XX века[243], отчетами президента США в 2011 и 2014 гг.[244] Практически одновременно появились работы ученых Стиглица, Пикетти, а также более ранние Аткинсона — важные для дискурса. Хотя неравенство росло с 1980-х гг., но только в последние пять лет оно стало вдруг активно обсуждаться учеными и политиками.

Оставаясь последовательными, мы полагаем, что механизмы снижения неравенства нужно искать как в 1920-х гг., так и в 1980—2015 гг., помимо исчезновения давления социалистического лагеря. Первым очевидным эффектом распада Варшавского договора и СССР было снижение военных расходов и открытие рынков «лагеря» в полмиллиарда человек при упадке собственного производства в бывших социалистических странах. Это дало существенные «мирные дивиденды» США и ЕС, подтолкнуло экономический рост в мире, у которого еще был важный локомотив — Китай. Так что ускорение экономического роста было связано с упадком СССР. Другим фактором стало снижение ставок налогов в ряде стран и попытки стимулировать бизнес при сокращении социальных расходов. Здесь вполне можно видеть

[243] Income Inequality and Poverty, OECD, 2014.

[244] Kenneth Pomeranz. The Great Divergence. Princeton Un. Press, 2000.

воздействие от снижения внешнего давления социалистического лагеря. Но, по правде сказать, инерция роста социальных расходов уже завела многие страны достаточно далеко и создала угрозы финансовой устойчивости, прежде всего в связи с большими долгами. Так что мы полагаем, что рост неравенства в последние четверть века — это прежде всего результат быстрого роста экономики, роста прибылей, курсов акций и социальной структуры (в частности — изменение роли женщины). До Великой рецессии столь длительное время не было тяжелых кризисов, так что естественные рыночные механизмы смогли выработать доходы для верхних слоев, которые не могут быть объяснены образованием, производительностью труда и другими факторами. С нашей точки зрения — это нормальное состояние современного капитализма, если его не сдерживают кризисы. В 2009 г. упала норма прибыли, как и доля нетрудовых источников дохода, однако этого было недостаточно, чтобы изменить ситуацию с неравенством. Слои населения с высокими доходами — высший класс по социологии — накапливают высокие сбережения и инвестируют их в недвижимость, инвестиционные фонды, самостоятельно вкладывают в акции. Фонды и брокеры зарабатывают на том, что обеспечивают своим клиентам заработок «выше рынка». Конечно, не у всех и всегда это получается, но преимущество богатых — в способности «брать риск». Пенсионные и страховые фонды с их огромными активами обычно связаны необходимостью вести инвестиционные стратегии низкого риска при вложениях. Так что средства среднего класса (бедные в этом процессе почти не участвуют) растут разумными темпами, но не могут вырваться вне системы. Одно из интересных доказательств на сей счет есть по неравномерности богатства в Швеции — специальная работа показала, что быстрый рост персонального богатства в условиях высоких прогрессивных налогов зависит, естественно, не от трудовых доходов, а от приобретенных ранее акций[245].

---

[245] Capital Market Returns (1926–1976), The Dow Jones-Irwin Business Almanac, 1978; updated version (1926–1978) in Investment Manager's Handbook, 1979; updated versions (1926–1979), (1926–1980), (1926–1981), (1926–1982), (1926–1983), (1926–1984), (1926–1985), (1926–86), (1926–1987), (1926–1988), (1926–1989) in The Dow Jones-Irwin Business Almanac (annual) 1980, 1981, 1983, 1983, 1984, 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, 1990.

Таблица 3

Ставка налога на прибыль

	2013	**2014**	**2015**
США	43,8	43,8	43,9
Великобритания	34,7	33,5	32
Австралия	47,3	47,4	47,6
Среднее	**41,9**	**41,6**	**41,2**
Италия	65,6	65,2	64,8
Швеция	52,1	49,1	49,1
Германия	49,1	48,8	48,8
Франция	67,4	68,9	62,7
Среднее	**58,6**	**58,1**	**56,4**

Источник: Всемирный банк.

Механизм отрыва тех, кто «уже имеет» (от семьи) или быстро создал капитал, от остальных слоев общества в общем нехитрый: высокие сбережения от высоких доходов (даже роскошное личное потребление особо ничего не меняет) и их реинвестирование. В высших слоях происходят растраты состояний, банкротства, чрезмерное потребление, дробление состояний и многое другое, но как слой (скажем, десятый дециль) он все равно «обречен на отрыв». Чем сильнее вертикальные лифты, тем больше шансов у отдельных индивидуумов (стартапы, менеджмент крупных компаний) проникнуть в мир богатства, но это скорее «здоровая» конкуренция за успех и поддержание работоспособности финансовой элиты.

Здесь мы бы хотели вновь подчеркнуть, что неравенство в развитом рыночном хозяйстве, по крайней мере, отличается по типам экономических систем внутри рыночной экономики. Англосаксонская система показывает сосуществование менее высоких налогов на прибыль (табл. 3), высокую мобильность и высокое неравенство. Для континентальной системы характерны очень высокие налоги, масштабное перераспределение доходов, но менее сильные лифты. Это в особенности относится к упоминавшийся выше идее воздействия социалистических идей на процессы в рыночной экономике. В рамках континентальной системы развитая система прав человека и высокий уровень социальной защи-

ты укоренились сами по себе за несколько поколений существования. В англосаксонских странах идея освобождения капитала от чрезмерных налогов для целей инвестирования и роста всегда была достаточно устойчивой. Правда, в США разрыв между идеологией и практикой низких налогов с одной стороны и государственными (социальными и военными) расходами с другой привел к образованию массивного государственного долга. Даже в ЕС при относительном замедлении роста после расширения ничто не препятствует росту личных состояний. После тяжелого кризиса 1973—1975 гг. мировая рыночная экономика не подвергалась тяжелым и длительным встряскам, чтобы затормозить кумулятивное накопление в сфере личных богатств. Отсюда, мы полагаем, и обсуждаемый эффект выросшего неравенства.

С нашей точки зрения, не столь уж важно, что именно 1% наиболее богатых людей владеют личными активами (преимущественно акциями) на половину планетарного ВВП. Здесь, конечно, надо обратить внимание на то, идет ли речь о пассивном владении (и пользовании) ради сохранения и роста капитала или же о распоряжении в «пучке собственности». Экономическая власть реализуется через управление активами, выбор проектов и проектных решений. Высокая концентрация реальной распорядительной власти лежит внутри социальных коллизий в большей мере, чем общие разрывы в доходах и потреблении.

Российский случай на фоне мировой картины выглядит, как обычно, дважды аномалией. С точки зрения приобретения богатства нам не нужно искать механизмы внезапного образования рекордного числа миллиардеров и миллионеров — это пришло разом в 1990-е во время приватизации[246]. Интересно то, что в такой стране несовершенство институциональных механизмов соседствует с высокой нефтяной рентой и плоским личным налогом в 13% с 2001 г. Проблемы качества управления («governance») в стране и неспособность собирать налоги с богатых укореняют проблемы низкой легитимности собственности[247]. Вопрос об от-

---

[246] Григорьев Л. М. Приватизация // Экономика переходных процессов. М., МУМ, 2010.

[247] Григорьев Л., Курдин А. Интересы и подходы к реформированию подоходного налогообложения // XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества / Отв. ред. Е. Ясин. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. С. 141—149.

мене в перспективе плоского подоходного налога будет зависеть не столько от экономической доктрины, сколько от политической конъюнктуры и длительности периода низкой нефтяной ренты. Как мы полагали уже давно, бюджетные проблемы страны в какой-то момент перед теми или иными выборами подтолкнут российские властные элиты к «запасному варианту» с прогрессивным налогом[248].

В заключение остановимся на проблеме реалий и видимости в области неравенства. Недавно было убедительно показано (на опросах жителей многих стран мира), что не фактическое неравенство (измеренное коэффициентом Джини) ведет к требованиям о перераспределении доходов от богатых к бедным и также напоминает о возможности социальных конфликтов. Тут работают представления о неравенстве (причем весьма смещенные по сравнению с фактической картиной)[249]. Наконец, полагаем, что рост неравенства в современную эпоху все же сопряжен с ростом благосостояния и нижних слоев общества в развитых рыночных странах. Т. е. отдаление от абсолютной бедности прошлого (например, в странах с ВВП выше 25 тыс. долл. на душу населения по ППС), надежда на повышение достатка семей создали ситуацию, в которой неравенство само по себе не вызывает взрывной реакции.

---

[248] Григорьев Л., Курдин А. Нерешенный вопрос легитимности частной собственности в России // Вопросы экономики. № 1. 2016.

[249] Gimpelson V. E., Treisman D. Misperceiving Inequality / Working papers by National bureau of Economic Research. Series NBER «NBER working paper series». 2015. № 21174.

Социальное неравенство как проблема экономической стратегии России (2017)[250]

В трудах праведных не наживешь палат каменных.
Русская народная мудрость

Неравенство как проблема развития стало одним из основных научных интересов в мире в середине XX века. Международное сообщество признало важность проблемы, включив его в качестве одной из целей в соглашение ООН 2015 года по Целям устойчивого развития. Российское неравенство вышло из транзиционного кризиса 1990-х гг., падения ВВП на 43% и специфики приватизации. За последующий период социальное неравенство отличается ригидностью, несмотря на экономический рост. Поскольку значительное застойное неравенство негативно сказывается на росте и состоянии общества, его снижение важно в долгосрочном плане и должно стать в будущем частью стратегии страны.

Стратегии развития и проблема неравенства

За четверть века трансформации Россия видела много попыток написать большую долгосрочную Стратегию развития страны, но сама трансформация складывалась фактически в основном частными решениями и программами. Правда, большинство программ были «заказаны сверху» и привязаны во многом к тому моменту, в котором были обдуманы и предложены: тот или иной экономический кризис или падение цен на нефть (лишь стратегии 2001 и 2013 гг. готовились в расчете на стабильное состояние внешнеэкономических факторов роста). Первая программа трансформации — «500 дней» 1990 г. — также производилась в условиях общественного и экономического кризиса[251]. Постоянные кризисы на пути страны происходили при сложнейшем разнообразии групп

---

[250] Григорьев Л. М., Павлюшина В. А. Социальное неравенство как проблема экономической стратегии России // Мир новой экономики. № 3. 2017. С. 58—71.

[251] Григорьев Л. М. 500 дней — на революцию сознания? // ЭКО. 2010. № 10. С. 6—20.

интересов[252]. Это изменило нашу историю, превратив попытку комплексной реализации большой задачи трансформации в цепочку частичных реформ. Они оказались с неполными стратегиями, не вполне стыковались и имели весьма ограниченную долю реализации. Ретроспективно большие программы обычно служат формой осмысления рисков, вызовов и угроз страны, но в части применения доминируют меры стабилизации социально-экономической ситуации, чаще макроэкономические и налогово-бюджетные (в зависимости от цен на нефть).

При быстрых изменениях политической конъюнктуры к выработке, осознанию и принятию реформ обычно не успевали подключиться граждане. В Центральной и Восточной Европе все было намного проще, поскольку уход от коммунистической идеологии замещался присоединением к общеевропейским ценностям вне анализа деталей — на эмоциях. Сознательное принятие реформ должно было бы включать в себя и согласие с определенными издержками. При трансформационных реформах логично ждать больше «справедливости» по сравнению с плановым хозяйством, которое постоянно давало поводы усомниться в своей «эгалитарности». Как ни парадоксально, субъективное требование большей справедливости стало частью процесса, который объективно привел к большему социальному неравенству.

Переход к рынку и частной собственности, разумеется, должен был породить неравенство распределения богатства и доходов. Ваучерная приватизация создавала иллюзию равенства шансов на старте, но ненадолго[253]. На фоне реалий приватизации и одновременного глубокого кризиса в 1990-х (минус 43% ВВП, высокая инфляция и безработица) позитивные приобретаемые ценности в сфере общественной жизни оказались под тяжелейшим давлением со стороны. Тогда и практически в последующие десятилетия вопрос о неравенстве, бедности и богатстве обсуждается социологами и политологами, статистиками, политиками только упоминается. Это относится к вопросу о крупной частной собственности и к социальному неравенству. Проблема собственности и ее ха-

---

[252] Григорьев Л. М., Плаксин С. М., Салихов М. Р. Посткризисная структура экономики и формирование коалиций для инноваций // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 25—43.

[253] Григорьев Л. М. Экономика переходных процессов. М: МУМ, 2010. Т. 1. С. 479—524.

рактера имеет свою историю — эти вопросы мы в данной работе практически не затрагиваем, поскольку уже высказались недавно по этому вопросу и пришли к выводу, что не существует простых средств решения данной проблемы[254]. В данной работе мы хотели бы подчеркнуть важность проблемы социального неравенства и «закрепить» за ней место в будущих программах.

В 2000-х гг. эффект воздействия кризисного социально-экономического (и политического) фона на создание реформаторских программ очень серьезен — более, чем кажется на первый взгляд. Во-первых, широкая публика (или политические заказчики) ждет решения своих проблем быстро, что оказывает давление не только на политические параметры процесса, но и на интеллектуальные аспекты творчества разработчиков. Во-вторых, срочность и ограниченность ресурсов времени на разработку относится не только к качеству, но прежде всего к согласованию целей, инструментов (потерь—выигрышей участников) с явными и потенциальными участниками и стейкхолдерами. Поиск компромиссов откладывается на потом, и программа оказывается подготовленной в интересах неполного или ограниченного числа участников. В-третьих, среди разработчиков программ всегда находятся радикалы, которые верят в простые решения, использование «окна возможностей» или готовы «возглавить движение», а потом уж разбираться в сложностях проблемы. Со временем развития событий новые специфические особенности экономической системы закрепляются, в частности структура собственности, характер корпоративного контроля и социальное неравенство.

В результате становится очень сложно предлагать решения, которые не обещают немедленного положительного результата, а требуют сложных компромиссов и терпения. Тем более слабо востребованы предложения, которые нарушали бы (или выглядели как угроза нарушения) интересы важных групп. Строго говоря, защищая свои групповые интересы, в конце 1980 — начале 1990-х гг. наши элиты не справились с трансформацией СССР (в отличие от Китая и ряда других стран) к рынку демократии и допустили процесс распада страны вместо ее транформации.

Этот экскурс в технологию реформ важен особенно тем, что в процессе стратегического планирования на следующие десятилетия

[254] Григорьев Л. М., Курдин А. А. Нерешенный вопрос легитимности частной собственности в России // Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 36—62.

необходимо понимать, что характер и глубина неравенства в стране являются тормозами для развития как экономического, так и социально-политического. Ряд сложнейших долгосрочных проблем так и не находят своего отражения в стратегических планах реформ в мире, реформы, направленные на снижение неравенства, — едва ли не самые сложные, учитывая, что они касаются не только перераспределения доходов, но проблем собственности, сбалансированного роста, выхода в постиндустриальное общество.

Исследования по неравенству имеют свою историю и литературу, однако до настоящего момента экономисты не пришли к выводу об однозначности влияния неравенства на экономический рост. Некоторые исследования показывают, что умеренное неравенство в развитом государстве часто может положительно повлиять на экономический рост в краткосрочном периоде. Это обычно происходит во время индустриализации[255]. С ростом благосостояния в развитых странах при высокой степени социальной защиты низшие слои населения получают социальные перечисления. Поскольку наиболее бедные, получающие помощь, большую часть своих доходов тратят на потребление, а не на сбережение, то это в краткосрочном периоде повышает совокупный спрос. Такая модель может быть характерна и для развивающихся стран, например для Бразилии первого десятилетия XXI века, однако быстро исчерпывается, и страна попадает из одной ловушки среднего уровня развития в следующую[256]. Рост потребления расширившегося среднего класса без модернизации производства, без сдвигов в социальной структуре и повышения уровня демократии (в особенности снижение коррупции) оказывается недостаточным для устойчивого социального развития.

Есть авторы, уверенные в важности проблемы и показывающие механизмы негативного влияния неравенства на экономический рост[257, 258]. Во-первых, при таком распределении доходов «забота» о низших слоях распределения ложится на государство, что перенаправляет часть финансовых потоков на помощь

---

255 Kuznets S. Economic growth and income inequality // American Economic Review. 1955. Vol. 45. № 1. P. 1—28.

256 Григорьев Л. М., Павлюшина В. А. Бразилия: в ловушке среднего уровня развития // Мир новой экономики. 2016. № 2. С. 28—37.

257 Stiglitz J. The Price of Inequality. N. Y., L.: W. W. Norton & Company. 2012.

258 Atkinson A. Inequality — What Can Be Done? Cambridge: Harvard University Press, 2015.

и поддержку бедных и тормозит развитие, т. е. получение «ренты на гражданство» выгодно для жителей, но в целом косвенно, но все-таки тормозит темп экономического роста[259]. По этой же причине снижаются инвестиции в человеческий капитал, что подтверждает статистический анализ. Исследования МВФ показывают, что для роста важно распределение доходов, а не только степень неравенства доходов по концам распределения[260]. При этом повышение уровня благосостояния бедных и среднего класса на 1 процентный пункт может привести к повышению темпов роста ВВП на целых 0,38 процентного пункта. Также в случае высокого неравенства перед государством стоит вопрос о выборе между плоским перераспределением и минусом высоких ставок налогов. Заметим, что для высокого роста экономики важно увеличение заработанных доходов, открытые возможности для карьеры — сильные вертикальные лифты в обществе. Перераспределение доходов с целью выравнивания потребления относится в основном к борьбе с бедностью, но его более важный (стратегический) аспект — в выводе нижних социальных слоев из ловушки бедности и закреплении их способности зарабатывать, а не просто получать от общества ресурсы существования.

Неравенство по доходам, как и неравенство по богатству, росло с 1970-х гг., причем даже в развитых странах, в особенности в США, что было отмечено в целом ряде работ не только учеными, но и в ОЭСР и администрации Б. Обамы[261], [262]. «Неравенство достигло той стадии, на которой оно перестало быть эффективным, но превратилось в серьезную помеху для развития», — пишет Нобелевский лауреат Дж. Стиглиц, показывая также, что «в обществах с подобными [высокими] показателями неравенства не может быть эффективного

---

[259] Milanovic B. Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy. // WorldBank Regional and Sectoral Studies, 1998: http://documents.worldbank.org/curated/en/229251468767984676/pdf/multi-page.pdf.

[260] International Monetary Fund. Fiscal Policy and Income Inequality. 2014: https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/012314.pdf (дата обращения: 12.07. 2017).

[261] Obama's State of the Union speech. 2014: http://money.cnn.com/2014/01/28/news/economy/obama-income-inequality/ (дата обращения: 05.06.2016).

[262] Григорьев Л. М. США: три социально-экономические проблемы // Вопросы экономики. 2013. № 12. С. 48—73.

функционирования систем, а экономика не может иметь ни стабильного, ни устойчивого характера в долгосрочной перспективе. Когда в обществе та или иная группа по интересам сосредотачивает в своих руках слишком много сил, действия этого общества направлены на обслуживание таких групп и лояльность к ним вместо лояльности ко всему обществу в целом»[263].

Таблица 1

Показатели неравенства в странах, 2015 (или последний доступный)

Страна	Коэффициент Джини	Доля дохода 10-го дециля, %	Страна	Коэффициент Джини	Доля дохода 10-го дециля, %
Бразилия	57	45	США	41	30
Россия	42	34	Великобритания	36	29
Индия	35	30	Италия	36	27
Китай	42	31	Канада	34	26
Южная Африка	63	51	Япония	32	25
Аргентина	49	36	Германия	28	22
			Франция	33	25

Источник: Всемирный банк.

Общая дискуссия по этому вопросу началась сравнительно недавно. Эксперты Всемирного банка в своих докладах отмечают, что отставание темпов роста доходов наименее обеспеченного слоя населения от средних показателей роста должно стать предметом дискуссии в мировом сообществе, в том числе и потому, что оно характерно как для развитых, так и для развивающихся стран (табл. 1). Ведь ни одному государству не удалось сменить статус страны со средним уровнем дохода на более высокий при сохранении высокого уровня неравенства. Этой проблеме была посвящена специальная работа ОЭСР, показавшая характер неравенства в развитых странах [264].

[263] Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. М.: ЭКСМО, 2016.

[264] OECD. Income Inequality and Poverty: http://www.oecd.org/social/inequality-and-poverty.htm (дата обращения: 12.07.2017).

Проблема особенно широко обсуждается после выхода книги Т. Пикетти, в которой сформулировано важное положение: «Если норма отдачи на капитал остается значительно выше темпов роста на протяжении длительного периода времени (вероятность чего повышается, хотя и необязательно, в периоды низкого роста), то сильно повышается риск отклонений в распределении богатства»[265]. В долгосрочном плане стойкое сохранение неравенства означает, что у бедных и даже нижних слоев среднего класса оказывается меньше возможностей получить качественное образование и реализовывать свои предпринимательские мечты. От этого страдают производительность труда и экономический рост. В то же время неравенство негативно влияет на рождаемость. Разумеется, для массы трудящихся сохраняются основные каналы повышения своего благосостояния — образование, перемещение в перспективные отрасли, рациональное управление расходами и сбережениями. Однако в это же время более состоятельные слои, судя по статистическим данным, становятся все более относительно богатыми, несмотря на глубоко научные предпосылки об эффективных рынках труда, поскольку они богатеют не путем получения зарплаты. Отметим здесь, не вдаваясь в подробности, что высокая норма дохода на капитал еще не указывает, к каким именно стратам общества переходят эти доходы, как они реинвестируются в активы и что происходит с дополнительным доходом активов.

Отметим также, что в ряде стран задача по снижению социального неравенства является политически закрепленным решением. Так, например, на 18-м съезде КПК (2012 г.) премьер Госсовета КНР Л. Кэцян выделил содействие социальной справедливости как одно из приоритетных направлений развития. В России проблема неравенства упомянута в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. (КДР). Причем если в КДР большой упор делался в том числе на снижение регионального неравенства, то в «майских указах» 2012 г. господствует программно-отраслевой подход и попытка поднять статус и доход отдельных категорий трудящихся. Однако признания проблемы недостаточно без характеристики самой проблемы, оценки параметров и поиска средств решения проблемы. Председатель Правительства Рос-

[265] Piketty T. Capital in the Twenty-First Century. Cambridge: Harvard University Press, 2014.

сийской Федерации Д. А. Медведев в своей статье указывает, что неравенство «не вызывало особой тревоги в условиях устойчивого и динамичного роста», но теперь «становится источником экономической и политической нестабильности»[266].

Проблема социального неравенства вернулась в последние годы — после длительного перерыва на борьбу с коммунизмом — из круга ученых дискуссий в центр исследований устойчивого развития и политический дискурс. Это позитивный шаг — от относительно узкой (хотя важной) темы борьбы с бедностью — ставит вопрос об устойчивости развития мира в широком смысле слова, включая социальную структуру в целом как фактор роста и развития. Для стран со средним уровнем развития, России и Бразилии, — для многих среднеразвитых стран, как в ОЭСР (нижняя группа), так и в развивающемся мире (БРИКС, Аргентина и многие другие), характерно высокое неравенство, которое является естественным компонентом «ловушки среднего уровня развития». Для выхода в постиндустриальное общество с высокими технологиями, устойчивой демократией потребуется решение проблемы высокого неравенства,

Россия подписала Соглашение ООН 2015 г. о «Целях устойчивого развития» (ЦУР), в котором цель № 10 — «сокращение неравенства внутри стран и между ними». Теперь это мировая цель, хотя не очень четкая, оставленная каждой стране на собственную интерпретацию. И констатируем, что никто уже не оспаривает негативные последствия высокого неравенства для развития хозяйства, устойчивости социальной структуры и демократии.

Россия — формирование неравенства в пореформенный период

Мировое сообщество характеризуется огромным разнообразием, которое, к сожалению, включает в себя и колоссальное неравенство. Цель 10 ООН предполагает снижение неравенства как внутри стран, так и между странами, но динамические процессы между странами в случае России определяются в последние десятилетия затяжным транзиционным кризисом 1990-х гг. с падением ВВП на 43%[267].

---

[266] Медведев Д. А. Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 5—30.

[267] Grigoryev L. Russia in the System of Global Economic Relations // Russia in Global Affairs. 2016. P. 498—512.

Современное российское неравенство сформировалось в 1990—2000-е гг. Так что наше место среди стран мира по ВВП (ППС 2011 г.) на душу населения теперь определяется собственными колебаниями и соотношением с мировыми трендами роста. После падения до 9,2—9,9 тыс. долларов ВВП на душу населения в 1990-х гг. показатель достиг в 2016 г. 26,5 тыс. долларов. Но трансформация начиналась с радикального обеднения значительной части жителей страны. По оценке Мирового банка, между 1988—1989 и 1992—1993 гг. число бедных выросло с 2,2 млн до 74 млн человек, или 50% населения России[268]. Так что формирование современного неравенства началось с потери доходов как рабочих (от безработицы), так и госслужащих (обесценение зарплат) — снизу. При этом медианный реальный доход в России снижался, а число бедных жителей страны росло.

Растущее число миллиардеров в мире также свидетельствует об увеличении неравенства. При этом данная тенденция характерна не только для развитых стран. Неравенство продолжает расти в большинстве стран мира — в том числе в России и Китае. Тенденцию к снижению неравенства демонстрируют последние 20 лет некоторые страны Азии (например, Таиланд и Малайзия). Благодаря политике этих стран, неравенство в них снижается по мере ускорения экономического роста. Однако эти страны и ряд других стали исключениями из общей тенденции увеличения неравенства как по доходам, так и по богатству. Прогрессирующее число миллионеров-миллиардеров в Китае или США вряд ли удивляет. А вот «прорыв» российских олигархов и численно, и по богатству наверх мировых таблиц — это не результат создания нового хайтека и не наследственные богатства магнатов угля-стали-автомобилей эпохи индустриализации. В российском случае речь идет преимущественно о трех эффектах: приватизация крупной советской промышленности, факторе нефтегазовой индустрии и банковской сферы. Заметим, что в стране нет массового акционера крупнейших компаний, так что индивидуальным собственникам принадлежат чрезвычайно высокие (по мировым меркам) доли акций. С точки зрения нашего предмета «олигархи» растянули неравенство до предела,

[268] Milanovic B. Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy. 1998: http://documents.worldbank.org/curated/en/229251468767984676/pdf/multi-page.pdf (дата обращения: 12.07.2017).

возможного для среднеразвитой страны. Сформировав свои состояния в 1990-х гг., нувориши получили огромные «приватизационные выигрыши» позднее. А рядом с ними сложился редчайший случай бедности у образованного населения.

Заметим, что сужение числа процветающих сфер хозяйства в период трансформации при высоком уровне образования и переключении крупных компаний на покупки западных технологий вынудило «интеллектуальную эмиграцию» образованных людей — самая большая потеря за прошедшую четверть века. А это в свою очередь сжало перспективы для выравнивания доходов в середине социальной лестницы.

К началу XXI века российское общество сформировалось — далее мы увидим, что оно несильно изменилось с тех пор. Сверху олигархи частные и менеджеры госкомпаний, потом смесь приватизированного и нового бизнеса — малоисследованная территория в пределах 1—2% собственников от размеров населения. Статистически они плохо выделяются, хотя, по мировым оценкам, им принадлежит 86% «финансового богатства» (источники учитывают владение акциями и финансовыми инструментами). Для сравнения доля богатства, которой владеет верхний дециль, в России (фактически 1%) равна 86%, в Бразилии — 73%, в США — 75%, в Великобритании — 54%[269]. Разумеется, выделить собственников статистически сложно — они «растворены» в десятом дециле. На другом конце общества — бедные, которых для России определяют как часть населения с доходом ниже прожиточного минимума[270]. Исследования показывают, что в целом уровень бедности сократился к 2013 г. до 10% и вновь вырос до 15% в результате рецессии 2016 г.[271]

Между наиболее богатыми и бедными остается огромное пространство — граждане, которые распределены по категориям, по которым мы не видим четкого классификационного решения — идет дискуссия. Мы не ставим в данном случае задачу пересмотра

---

[269] Rajan R., Zingales L. Saving Capitalism from the Capitalists. Princeton: Princeton University Press, 2004.

[270] Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению: Коллективная монография / Под ред. Т. М. Малевой. М.: Моск. центр Карнеги, 1998.

[271] Малева Т., Гришина Е. Ликвидация нищеты — мировая цель, которая важна и для России // Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Аналитический центр при Правительстве РФ. М., 2016.

той структуры общества, которая дана в определениях и расчетах Т. М. Малевой и ее коллегами, хотя дадим свою интерпретацию с точки зрения неравенства. Так что страты среднего класса — или «средние классы», по определению Т. М. Малевой, — охватывают около 7% населения на начало 2000-х гг.[272] Но мы далее исходим из распространенного подхода, по которому общество разделяют на следующие семь структурных компонентов: два слоя нижнего, три слоя среднего класса и два слоя верхнего класса[273].

Т. М. Малева с коллегами в монографии 2003 г. привели структуру общества и указали на различие протосреднего класса (обладающего необходимым уровнем образования и другими признаками для перехода в будущем к среднему классу) и обычного среднего класса. Такие определения различий классов в период начавшегося экономического подъема исходили из надежды на то, что экономический рост превратит протосредний класс в обычный средний класс[274]. Согласно такой структуре, протосредний класс в нашей стране на рубеже веков составлял практически половину от всего населения страны. Фактически, как мы теперь понимаем, экономический рост не привел к сокращению неравенства, изменению структуры и превращению протосреднего класса в средний. Так что мы полагаем возможным считать «протосредний класс» нижним средним классом в России. Но в силу специфики страны, в частности высокого образования в СССР, этот нижний класс обладает рядом признаков среднего среднего. Это сочетание высокого образования и низких доходов, ригидности социальной структуры после выхода из 1990-х имеет значительные вытекающие из этого социально-политические и социально-экономические последствия.

В более новых исследованиях Т. М. Малевой структура стала более развитой (рис. 1). В рамках более детализированного подхода, принимающего равную важность субъективного, материально-имущественного и социально-профессионального критериев среднего класса, «обобщенный средний» класс оказывается равным 21,9%, что близко к пятому квинтилю. Статистические

---

[272] Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т. М. Малевой. Московский центр Карнеги. М.: Гендальф, 2003.

[273] Григорьев Л. М., Салмина А. А. Российский средний класс: анализ структуры и финансового поведения. М.: Экон-Информ, 2009. С. 5—100.

[274] Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т. М. Малевой. Московский центр Карнеги. М.: Гендальф, 2003.

данные показывают, что доля доходов верхнего десятого дециля и верхнего 1% населения практически совпадает, что по сути означает, что в верхний дециль входят не только наиболее обеспеченная часть населения, но и верхний средний класс (или ядро). Соответственно, 1—2% высшего класса (собственников) и 8,1% «ядра среднего класса», обладающего всеми его признаками (которых мы бы считали «верхним средним классом»), оказываются примерно равны богатому десятому децилю. А он утоплен в ограниченной доле населения страны — немного больше пятого квинтиля: от высшего класса до «среднего среднего» слоя по семизвенной классификации. Протосредний класс в настоящий момент составляет 16,5% населения[275]. Протосредний класс и постсредний класс (т. е. пенсионеры — неактивная и небогатая часть общества) вместе достигают впечатляющей доли в 32%. Но российские образованные пенсионеры легко проходят в состав среднего класса по многим признакам (в частности, по участию в электоральных процессах), но вряд ли по доходам. Так что с точки зрения потребительской активности, воздействия на рост, поддержку малого и среднего бизнеса на них рассчитывать трудно.

Рис. 1. **Схема шкалы стратификации**

Источник: Т. М. Малева, А. Я. Бурдяк, А. О. Тындик. Средние классы на различных этапах жизненного пути. Журнал Новой экономической ассоциации. № 3 (27). 2015. С. 118.

В целом из приведенной методологии (рис. 1) в соотношении с семизвенной (табл. 2) шкалой можно сделать следующие

[275] Малева Т. М., Бурдяк А. Я., Тындик А. О. Социальная структура российского общества в зеркале демографии // Журнал Новой экономической ассоциации. 2016. № 4 (32). С. 62—85.

выводы. По-прежнему большой вес протосреднего класса фактически подтверждает тезис о том, что экономический рост не изменил за пятнадцать лет структуру общества сколько-нибудь кардинально — скорее средства анализа стали более тонкими. Верхние 21,9% вместе с 16,5% на схеме 1 как раз соответствуют четвертому—пятому квинтилям по доходам, а третий квинтиль при этом тоже состоит из среднего класса, но по доходам «среднего среднего» или «низшего среднего» слоев.

Таблица 2

Распределение денежных доходов населения России по 20-процентным группам, %, 1970—2015 гг.

	доли 20-процентных групп населения, в %:				
	первая (с наименьшими доходами)	вторая	третья	четвертая	пятая (с наибольшими доходами)
1970	7,8	14,8	18,0	22,6	36,8
1980	10,1	14,8	18,6	23,1	33,4
1990	9,8	14,9	18,8	23,8	32,7
1999	6,0	10,5	14,8	21,1	47,6
2008	5,1	9,8	14,8	22,5	47,8
2015	5,3	10,0	15,1	22,8	47,0

Источник: Росстат (данные за 1970—1990 гг. — РСФСР).

Постсредний и «базовый класс» оказывается в основном во втором—третьем и даже в первом квинтиле по доходам. У последнего нет шансов в ближайшие десятилетия выйти в средний класс по доходам и имуществу, хотя он вполне может приблизиться к протосреднему. Трактовка «базового класса» в терминах семизвенной структуры может быть двоякой — часть низшего среднего или часть верхней страты низшего класса. Бедные и часть «базового» класса соответствуют первому квинтилю — мы бы предложили считать его низшим классом (хотя звучит «обидно», но строго по привычной классификации). Таким образом, более детальная классификация средних классов по Т. М. Малевой с коллегами

дает интересный ракурс рассмотрения социальной структуры общества. Но с точки зрения неравенства она все же возвращает нас к квинтильным распределениям доходов.

Предложенная переклассификация структуры позволяет сравнивать наши социальные слои с другими странами, реалистично смотреть на ригидность данной структуры и проводить в социологии и политологии анализ объективных данных и опросы по стандартной классификации, накапливая знания о стратификации и поведении отдельных страт в социально-экономическом и политическом отношении.

С конца 1990-х гг. темп роста социального неравенства в России снизился, а его уровень с того времени лишь немного превышает аналогичный уровень в США и равен значению для Китая. Основной проблемой является тот факт, что в период быстрого подъема экономики России до кризиса 2008 г. структура неравенства по доходам фактически не изменилась, а после 2008 г. неравенство несколько увеличилось. Кризис 2008—2010 гг. не внес каких-либо заметных изменений в эту тенденцию в связи с тем, что новые формы собственности и экономические институты, сформировавшиеся после распада СССР, не способствуют снижению неравенства в стране. Социологи показывают, что для России характерно избыточное неравенство, которое тормозит темпы роста экономики нашей страны[276]. Если сравнивать параметры российского социального неравенства с неравенством стран мира, то наиболее схоже оно с ситуацией стран Латинской Америки, в частности Аргентины.

Неравенство в России — ригидность параметров

Неравенство по денежным доходам населения сформировалось за 1990-е гг. и меняется с тех пор незначительно (табл. 2). Доли квинтилей в распределении доходов фактически не изменились с 1999 г., равно как и структура распределения в целом. Очевидно, что денежные доходы при этом выросли: если в 2009 г. 45% населения получали доход 15 тыс. руб. и выше, то в 2015 г. верхние 45% населения были обеспечены доходом более 25 тыс. руб. в номинальном выражении.

[276] Салмина А. Избыточное неравенство и развитие человеческого потенциала // Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Аналитический центр при Правительстве РФ. М., 2014. С. 84—106.

Очевидно, что в данном контексте понятия «бедный» и «богатый», используемые для сравнительного анализа доходов населения, распределенного по 20-процентным доходным группам в разрезе регионов и федеральных округов, имеют относительное значение и отличаются от уровня бедности, измеряемого на основе текущего соотношения цен и доходов. Мы не можем в данной работе раскрывать также и региональные аспекты социальной структуры, но для экономики России характерно региональное неравенство. Средние доходы самого бедного в федеральном округе населения (т. е. населения, принадлежащего к первой 20-процентной доходной группе в бедном регионе) и самого богатого (принадлежащего к пятой 20-процентной доходной группе в богатом регионе) различаются в среднем в двадцать раз[277].

Только недавно международные организации, наконец (четверть века спустя), заметили проблему неравенства и тяжелых сдвигов в благосостоянии граждан Восточной и Центральной Европы в период трансформации. Тот факт, что до трети верхних социальных слоев прежнего общества оказались в его нижней части, теперь указывает на провалы в социальной трансформации, хотя около половины верхних слоев и осталась «наверху»[278]. Ригидность структуры и высокая социальная неравномерность имеет и субъективную оценку: по опросам ВЦИОМ, только 7% населения рассматривали свое положение как выше среднего в 1991 г. и 8% в 2016 г., а ниже среднего — соответственно 33 и 31% (остальные ответили: «среднее» или «не знают»).

Заработная плата в Российской Федерации является ключевой компонентой денежных доходов населения. За последние 15 лет заработная плата по всем децилям (10-процентным группам) выросла, причем заработная плата у нижних децилей росла более чем в три раза быстрее заработной платы у наиболее богатых (девятой и десятой) 10-процентных групп работников (табл. 3). Несмотря на это, неравенство доходов по абсолютным величинам увеличилось: в 2000 г. разрыв между зарплатой верхнего и нижнего дециля был равен 8 тыс. руб., а в 2015 г. — уже

---

[277] Малева Т., Гришина Е. Ликвидация нищеты — мировая цель, которая важна и для России // Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Аналитический центр при Правительстве РФ. М., 2016.

[278] Доклад ПРООН «Прогресс и риски: Неравенство и человеческое развитие в Восточной Европе, Турции и Центральной Азии», 2016.

101,5 тыс. руб. И очень заметен отрыв заработной платы у занятых10-го дециля от 9-го — более чем вдвое на протяжении всего периода. Шкала заработной платы указывает, что восьмой—девятый децили еще дают доход сопоставимой с логикой включения в «средний средний» слой по семизвенной классификации, или, по классификации Т. М. Малевой, в «обобщенный» средний и «протосредний» класс.

Таблица 3

Средняя заработная плата по 10-процентным группам работников, тыс. руб.

		2000	2006	2007	2009	2011	2013	2015
Всего:		2,3	9,8	12,5	18,3	22,3	29,5	33,8
в том числе по 10-процентным группам работников	первая (с наименьшей заработной платой)	0,2	1,4	2	4,1	4,7	6,2	7,5
	вторая	0,5	2,6	3,6	6	7,1	9,7	11,8
	третья	0,8	3,8	5	7,9	9,5	12,9	15,4
	четвертая	1	4,9	6,5	9,9	12	16,1	19
	пятая	1,3	6,2	8,1	12	14,6	19,5	22,9
	шестая	1,7	7,7	9,9	14,5	17,6	23,3	27,2
	седьмая	2,2	9,4	12	17,5	21,3	28,3	32,6
	восьмая	2,8	11,9	15	21,7	26,5	35,1	40
	девятая	3,9	16	20,1	28,7	35	45,9	52,4
	десятая (с наибольшей заработной платой)	8,2	34,6	43,3	60,6	75,1	97,6	109

Источник: Росстат.

Очевидно, что экономический рост сам по себе не приносит выравнивания социальных слоев. В данном случае дело, разумеется, не в ЦУР ООН, а в глубокой потребности самого общества и экономики. Ригидность социальной структуры после трансформации 1990-х была давно очевидна, что было зафиксировано по итогам большого подъема в экономике России 2000—2007 гг.[279] Общие рекомендации «Целей устойчивого развития» ООН вполне относятся к странам со средним уровнем развития, тем более для

[279] Доклад ПРООН «Прогресс и риски: Неравенство и человеческое развитие в Восточной Европе, Турции и Центральной Азии», 2016.

России, получившей мировую прессу по проблеме олигархического капитализма. Российские граждане — с их высоким образованием и доступом к интернету — вполне осознают специфику своего положения, трудность социальных лифтов в стране. Но пока вопрос о сокращении неравенства после трансформации практически не ставился ни правительством, ни программами реформ.

Неравенство в структуре личного потребления в России

Личное потребление в России отражает довольно высокую стадию экономического развития, намного выше большинства стран, для которых предназначены такие ЦУР, как борьба с голодом. Но агрегированные показатели скрывают «латиноамериканское» социальное неравенство: высокое потребление товаров длительного пользования богатыми и высокую долю потребления продовольствия небогатыми. Развитие нынешней модели потребления в перспективе могло бы основываться на постепенном повышении доли услуг (платных) ближе к показателям развитых стран. Это дало бы возможность исключить скрытое субсидирование богатых, сохраняя доступность (бесплатность или дешевизну, социальную помощь бедным) к услугам в нижних слоях общества (или же только бедным)[280].

Расширение социальных слоев выше определенного уровня доходов (медианного дохода при его постоянном росте) должно привести к снижению доли продовольствия в расходах небогатых слоев и снижению доли продовольствия в покупках всех домашних хозяйств, которая опять подскочила в ходе кризиса в 2015 г.

Структура личного потребления существенно отличается в крупнейших экономиках мира, при этом Россия выделяется очень низкой долей услуг — ниже не только развитых стран, но и своих партнеров по БРИКС. Обычно такие показатели отражают четыре фактора:

- неразвитость предложения и дороговизну услуг (нацеленных на состоятельные слои);
- ограниченный спрос в связи с попытками сэкономить на услугах ради покупок товаров;
- высокую долю государственных (бесплатных) услуг;

[280] Малева Т., Гришина Е. Ликвидация нищеты — мировая цель, которая важна и для России // Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Аналитический центр при Правительстве РФ. М., 2016.

- высокую долю теневого сектора в услугах (транспорт, образование, здравоохранение), не учитываемого статистикой.

То, что у России через четверть века реформ остается только 38% платных услуг в потреблении (против 53 и 54% у развивающихся и развитых стран соответственно), говорит о незавершенной трансформации сферы потребления в России.

Личное потребление в России интенсивно росло на протяжении десяти лет, которым соответствует период высоких нефтяных цен (2005—2014 гг.), — тут и сформировалась довольно устойчивая структура расходов. Доля товаров длительного пользования достигла максимума в 2008 г. (15,5%), в результате кризиса упала до 12,5% по итогам 2009 г., а к 2014 г. восстановилась до 14,5%, но в ходе текущего кризиса упала в 2015 г. до 13,8%. При этом стоит отметить, что за пять лет высокой нефтяной ренты произошло значительное перевооружение домашних хозяйств: компьютеры, интернет, автомобили и пр.

При международных сопоставлениях видно, что в России одна из самых высоких в мире долей покупок бытового оборудования, мебели, средств транспорта, связи и информации. Именно снижение покупок товаров длительного пользования берет на себя большую часть колебаний, связанных с падением цен на нефть и (или) спадом производства. Но одновременно важно именно то, что население страны, обладая достаточно высоким образованием, информированностью и готовностью следовать мировым тенденциям потребления и информатизации, вложило колоссальные средства за 2005—2014 гг. в те виды покупок, которые делают жизнь более полноценной, повышают мобильность, доступ к информации[281].

Снижение реальных доходов населения России вызывает в условиях спадов еще большее сжатие расходов в силу включения «защитной» модели потребительского поведения. Розничные продажи и продовольствия, и непродовольственных товаров в 2015 г. сильнее всего упали в столичных регионах, а также во всех типах развитых регионов. Хотя страна в целом и ведущие регионы по своему типу потребления близки к среднеразвитым стра-

[281] Григорьев Л. М, Павлюшина В. А. Социальное неравенство в мире и в России // Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Аналитический центр при Правительстве РФ. М., 2016.

нам мира, в менее развитых регионах можно видеть многие черты стран с низким среднедушевым доходом.

Различные категории расходов реагируют на кризис неоднородно. Наибольшему спаду подвергаются, как обычно в кризисных ситуациях, дискреционные расходы[282], а доля продовольствия в покупках растет, особенно у бедных слоев населения. Структура розничных продаж изменилась и внутри отдельных товарных групп. Социальное неравенство имеет тесную взаимосвязь с потребительскими расходами. Неравенство по доходам можно оценить с помощью количества товаров и услуг, которые можно приобрести на этот доход. Уровень и структура потребления зависит от занимаемой домохозяйством позиции в системе социального неравенства. Это касается как продовольственных и непродовольственных товаров, так и платных услуг, которые в большей степени отражают социальную структуру.

Росстат ежеквартально проводит выборочное обследование бюджетов домашних хозяйств, которое охватывает 48 тыс. семей по всей России. Итоговые данные обследования публикуются в том числе в разбивке по 10-процентным (децилям) и 20-процентным (квинтилям) группам населения, ранжированного по уровню дохода.

В денежном эквиваленте домохозяйства из пятого квинтиля тратят на образовательные услуги выше среднего, но доля расходов на эти услуги у них самая низкая (около 4% в 2016 г.). Это может быть связано с тем, что в выборочном обследовании бюджетов домашних хозяйств не учитывается оплата образовательных услуг за границей, которыми пользуются наиболее обеспеченные слои населения. Расходы на образование занимают большую часть общих расходов на услуги у четвертого и отчасти третьего квинтилей: в 2012 г. их доля составляла около 9%, а к третьему кварталу 2016 г. снизилась до 6%, почти сравнявшись с аналогичным показателем для первого и второго квинтилей, что, по-видимому, стало защитной реакцией на падение доходов.

Расходы на медицинские услуги и услуги учреждений культуры схожи по своей динамике и распределению по двадцатипроцентным группам. Основными потребителями медицинских услуг и услуг учреждений культуры являются представители четвертого

[282] Бюллетень социально-экономического кризиса в России. № 4. Август 2015 г. http://ac.gov.ru/files/publication/a/6157.pdf.

и пятого квинтилей, так как именно у них есть средства на платные медицинские услуги более высокого качества при наличии государственной бесплатной медицины, а также на дополнительные развлечения (услуги учреждений культуры). Доля расходов на медицинские услуги и культуру для первых двух квинтилей стабильна и составляет около 2—5%. При этом доля пятого квинтиля в расходах на медицину в среднем за три квартала 2016 года составила 6%, а на услуги учреждений культуры — 20%. Прослеживаются три разных типа распределения расходов на ключевые виды услуг по группам населения:

- с максимумом доли расходов у бедных слоев населения на ЖКХ и связь;
- с максимумом у средних слоев населения на транспорт и образование;
- с максимумом у состоятельных слоев населения на культурные цели, рекреацию и медицину.

Финансовое положение домохозяйств согласно их опросам

В 2016 г. представители наиболее состоятельного пятого квинтиля имеют больше всего сбережений (табл. 4) и хранят их в разных валютах: в рублях — 71% опрошенных, в долларах — 8%, в евро — 5%. Эти показатели заметно превышают средние показатели по населению в целом (60, 3 и 1% соответственно), особенно в отношении валютных сбережений. При этом согласно опросу, 21% опрошенных представителей пятого квинтиля не имеет сбережений, что свидетельствует о субъективности оценки собственного финансового положения и различиях в объеме денежных средств, который оценивается различными категориями населения как достаточный, чтобы рассматриваться в качестве сбережений. Но 36% населения в целом не имели сбережений.

Доля семей, которые могут позволить себе все необходимые покупки, растет с 0,6% у самого бедного первого квинтиля до 7,5% у пятого квинтиля. По данным Росстата (табл. 5) об оценке домохозяйствами своего финансового положения, у 1% населения не хватает денег даже на еду, у 20,4% — хватает на еду, но не хватает на одежду и обязательные услуги, у 47,4% хватает на еду и одежду, но они не могут позволить себе покупку товаров длительного пользования, еще 26,9% не могут позволить себе покупку автомо-

биля, квартиры, дачи и только 3,1% населения полагает, что может позволить себе все.

Таблица 4

Опрос по квинтильным группам (нумерация в порядке возрастания доходов), респонденты отвечали на вопрос «Скажите, в какой валюте вы храните свои сбережения? (закрытый вопрос, до трех ответов)», 25.12.2016 г., % опрошенных

	Все население	Квинтили				
		1	2	3	4	5
В рублях	60	51	57	59	70	71
В долларах	3	1	2	3	2	8
В евро	1	1	0	1	1	5
В другой валюте	0	0	0	1	0	1
Нет сбережений	36	48	42	38	28	21
Затрудняюсь ответить	1	0	1	0	1	1
Мемо: сумма по строкам	**101**	**101**	**102**	**102**	**102**	**107**

Источник: ВЦИОМ.

Распределение домохозяйств по оценке своего финансового положения существенно различается по 20-процентным группам по уровню доходов: рост благосостояния снижает долю индивидов, которые не могут приобрести те или иные товары. Доля домохозяйств, которым не хватает денег на еду, достигает максимума у самого бедного первого квинтиля (3,1%) и снижается с ростом уровня доходов домохозяйств (т. е. с увеличением номеров квинтилей). Товары длительного пользования (ТДП) могут, по собственному мнению, купить лишь 9,9% представителей первого квинтиля, зато в пятом квинтиле этот показатель достигает 55%. Доля семей, которые могут позволить себе все необходимые покупки, растет с 0,6% у первого квинтиля до 7,5% у пятого квинтиля.

Важно отметить субъективность оценки ситуации самими респондентами. Так, почти половина (0,3, 9,6 и 32,9%) представителей самого богатого пятого квинтиля считают, что не могут позволить себе покупку ТДП. Речь, по всей видимости, идет о совершенно других, нежели в ответах представителей более бедных

квинтилей, товарах по качеству и стоимости. Тем более это относится к домохозяйствам, которые могут купить ТДП, но не могут позволить себе «покупку автомобиля, квартиры, дачи», — удельный вес таких семей в пятом квинтиле составляет 47,5%. При этом семьи пятого квинтиля, видимо, не берут кредиты для реализации своих потребностей, что отчасти отражает высокие проценты по кредитам в России. Выбранный семьями образ финансового поведения влияет на общее состояние банковской системы, испытывающей нехватку спроса на кредиты, а также на динамику рынков ТДП, объектов недвижимости и автомобилей.

Таблица 5

Распределение домашних хозяйств по оценке своего финансового положения (нумерация в порядке возрастания доходов), средние за I-IV квартал 2016 г., %

	Все население	**Квинтили**				
		1	**2**	**3**	**4**	***5***
Все домашние хозяйства	100	100	100	100	100	100
не хватает денег даже на еду	1,0	3,1	1,2	0,8	0,5	0,3
денег хватает на еду, но покупать одежду и оплачивать жилищно-коммунальные услуги затруднительно	20,4	36,0	27,8	22,3	14,3	9,6
денег хватает на еду и одежду, но не могут позволить себе покупку товаров длительного пользования	47,4	50,4	54,8	54,0	49,9	32,9
денег хватает на еду, одежду и товары длительного пользования, но не могут позволить себе покупку автомобиля, квартиры, дачи	26,9	9,3	14,7	20,8	31,1	47,5
средств достаточно, чтобы купить все, что считают нужным	3,1	0,6	1,0	1,5	3,1	7,5
затруднились ответить	1,2	0,6	0,6	0,8	1,2	2,3
Мемо: средний валовой доход, тыс. руб./чел. в домохозяйстве месяц	26,4	8,0	13,3	18,7	28,3	63,8

Источник: Росстат.

Выводы и проблема «ловушек» развития

Статистический анализ показывает отрыв десятого дециля и пятого квинтиля в России от остальной массы семей как по зарплате, так и по доходам, структура неравенства до доходам практически не меняется в условиях роста после формирования к 2000 г. Доля богатейшей группы в 1% во владении финансовыми активами за два десятилетий трансформации обогнала ведущие страны мира. Пример Бразилии, России и других стран показывает, что нет одной какой-то «ловушки», которую надо преодолеть и перейти в устойчивое постиндустриальное общество. Фактически есть цепь ловушек, в которой мы обсуждаем проблемы, связанные с неравенством.

В целом Россия — как и Бразилия — находится в ловушке среднего уровня развития, в которой развивающаяся страна достигает некоторого уровня душевого дохода и «застревает» на нем, что, в частности, связано с ростом потребления за счет импортных товаров из-за недостаточной производительности собственной промышленности[283]. Как мы показали, страны со средним уровнем развития проходят не одну определенную ловушку, а некую последовательность, в которой неравенство оказывается важным бутылочным горлышком для роста спроса, борьбы с коррупцией и укрепления демократии. Выход из ловушек возможен через рост внутреннего спроса за счет вложений капитала внутренними инвесторами, что упирается в необходимость развития институциональной среды и другую ловушку — недоверия внутренних инвесторов и бизнеса (невзирая на улучшение оценочных показателей по инвестиционному климату).

Россия также близка к попаданию в ловушку «привычки к низкому росту» — через низкие ожидания при принятии решений на уровне фирм (инвестиции), программ в сфере науки и образования (бюджетные ограничения), семей (низкие покупки товаров длительного пользования), снижение перспектив карьеры (толчок к эмиграции — ловушка «утечки умов»). При этом в случае увеличения расходов бюджета за счет роста дефицита или «дешевых» денег велики риски роста инфляции, появления дорогостоящего по обслуживанию долга, а также развития в перспективе долгового и бюджетного кризиса. России важно не привыкнуть к стагнации и

[283] Григорьев Л. М., Павлюшина В. А. Бразилия: в ловушке среднего уровня развития // Мир новой экономики. 2016. № 2. С. 28—37.

продолжать реформы, программы развития, внедрение инноваций и т. п.

Большинство ловушек характерно для развивающихся стран просто в силу самого догоняющего характера их развития. В частности, важно выравнивание доходов через повышение производительности средних и нижних слоев занятых, а не просто через перераспределение доходов. У России есть еще ловушка, связанная со специфическими эффектами наличия массива высокодоходных природных ресурсов, приносящих большие экспортные доходы, что приводит к «голландской болезни». Страны, которые имели хорошие правовые и экономические институты до значительного повышения сырьевых цен, справились с «ресурсным проклятьем», а вот формирование качественных институтов после роста цен на энергоносители для развивающихся или трансформирующихся стран оказалось весьма затруднительным.

Учтем также проблему восприятия своего общества, образа жизни в понятийном аппарате «равенство шансов — справедливость». По мере развития обществ с христианско-европейскими корнями, преодоления бедности и расширения среднего (креативного) класса, обеспечивающего инновации, эти вопросы становятся важными. Заметим, что высокие внешние оценки российских реформ, включая приватизацию, вполне уживаются с критикой нынешнего состояния российского общества с высочайшим неравенством по доходам и богатству, сделавшему прыжок из квазиэгалитарного советского общества к «аргентинскому» за одно десятилетие.

Для снижения социального неравенства России необходимо избегать ситуаций, в которые различные страны попадали на пути своего развития под действием затрудняющих экономический рост факторов или их совокупностей — ловушек развития. Разумеется, это нелегкая задача для России с огромным социальным неравенством регионов, межрегиональным неравенством. Но такую задачу пора ставить, поскольку в долгосрочном плане высокое неравенство тормозит рост, обостряет распределительные конфликты в России, оказавшейся среди стран с чрезвычайно высоким неравенством. Рано или поздно, но в системе целей стратегических программ для России должны появиться не только и не столько меры решения текущих проблем роста экономики, но цели, связанные с постепенным изменением социальной структуры от «латиноамериканской» к «европейской».

Раздел 7

Драма трансформации

Введение к разделу «Драма трансформации»

Весь мир мечтает о прогрессе, развитии и демократии, но все по-разному их видят. В случае масштабных трансформаций происходят сложные процессы, которые политологи имеют обыкновение описывать J-кривой: сначала в экономике становится хуже — но потом должно становиться существенно лучше[284]. Экономисты редко пользуются этой кривой, поскольку имеют в своем распоряжении развитый и сложный инструментарий анализа экономического роста.

Если мы применим этот подход к трансформации от государственной собственности и плана к частной собственности и рынку, то возникает сразу несколько вопросов. Во-первых, насколько хуже становится вначале перемен? Ведь в большинстве стран это очень разные глубины: в Украине порядка 60%, в России 43%, в Центральной и Восточной Европе порядка 20—25% ВВП. Это совершенно различные драмы и по длительности: ВВП советского периода в Украине так и не восстановился к 2014 г., в России вырос и колеблется при спадах, а в Польше существенно возрос. Как первоначальное падение (его глубина и длительность) влияет на поведение всех участников процесса, групп и акторов — это обсуждается в главе 1 данного тома. Во-вторых, вопрос о факторе времени: как долго продолжается ухудшение ситуации для населения трансформируемых стран, как оно это переносит, как фактор длительности транзиционного кризиса влияет на ход дел и состояние умов, поведение акторов? Эти вопросы мы обсуждали в первых четырех разделах. И, наконец, в-третьих, насколько сформировавшиеся институты обеспечивают внутренние драйверы экономического роста и социального прогресса? Далее на тем-

[284] См., например: Hellman Joel S. Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions // World Politics. V. 50. 1998. January. № 2. P. 203—234.

пы роста воздействуют ресурсные факторы, внешняя обстановка, внутренние конфликты, возможности привлечения кредитов и помощи развитию и тому подобное.

Так что J-curve — эстетически красивая, но эти кривые во всех странах очень разные. Но главное, разными являются институты, которые мгновенно формируются на старте реформ, потом живут долго, иногда слишком долго. Они обрастают группами интересов, и менять их сложно, что, в частности, ясно из проблем корпоративного контроля после приватизации.

Вопрос об издержках трансформации (неизбежных и «избыточных») большинство правительств стран постсоциалистического мира обычно не ставили в ходе быстрых перемен. Предположительно либерализация общественной жизни, шаги к демократии психологически компенсируют тяготы на нижней части кривой. Вопрос в том, как долго они компенсируют и какова логика политиков[285]. Для наблюдателей из развитых стран коллапс социалистической системы — настолько абсолютное благо, что трансформационные кризисы и страдания людей в них выглядят как «collateral damage». Причины высоких издержек трансформации — все это оказалось вне фокуса. Идея быстрой радикальной либерализации, разрыва с социалистическим прошлым доминировала долгое время. Она казалась очевидной, пожалуй, до явных успехов китайских реформ, которые прошли под контролем компартии. Как сказал Дэн Сяопин: «Мы переходим реку, опираясь на камни (Crossing the River by Feeling the Stones)». Понятно, что китайская ситуация в огромной мере отличается от российской, но от радикального до постепенного подхода — большая гамма возможных (смешанных) вариантов. Так что вопрос об издержках реального хода реформ остается, можно сказать, так и не обсужденным как серьезная научная проблема.

Мы считаем, что успех реформ — это успех для людей, которые живут в ту же эпоху, поддерживают реформы и ожидают некоторых позитивных результатов. Уровень используемых технологий, занятость образованных людей, наука и культура — вот критерии развития, обеспечиваемые эффективной работой экономики. В этом отношении в большинстве

[285] Интересный взгляд на приватизацию (российская исключена) дан в работе: Biais B., Perotti E. Machiavellian Privatization // American Economic Review. № 92 (1). 2002. P. 240—258.

стран расширение демократии, рост личного потребления, доступ к информации и свобода слова и передвижения — огромное достижение трансформации. Но это не предполагает, что историки и аналитики реформ и периода трансформации могут игнорировать потери уровня развития, массовую эмиграцию интеллигенции, вообще потери человеческого капитала. Большие колебания по уровню развития — отличительная черта российской социально-экономической истории (связанной с политикой), но это не то, чем можно гордиться, кроме разве невероятной выживаемости страны[286].

В данном седьмом разделе нами собраны статьи, которые охватывают трансформационные случаи нескольких стран. Это заметный (но небесспорный) успех трех прибалтийских стран, которые имели ряд особенно благоприятных факторов для развития. Их дальнейшее развитие упирается в ряд ограничений, демографические и миграционные проблемы. Случаи трансформации Грузии и Украины представляются особенно драматическими и весьма далекими от ясности по своим перспективам. Мы не включили в этот том две работы — одну по ГУАМу (Грузия — Украина — Азербайджан — Молдова)[287], другую по Казахстану[288]. Они скорее отражают первые 15 лет изменений после распада СССР и сейчас потребовали бы значительного обновления.

Российская проблематика включена работой 2012—2013 г., когда низкие темпы роста вновь породили дискуссию о драйверах роста. Но к трансформации 25 стран Европы и СССР хочется вернуться более обстоятельно — много еще неясного в этой истории.

Заключительная глава в разделе — о Бразилии. Характер развития стран БРИКС представляет большой интерес и работа по этой проблеме» будет продолжена[289]. Важно отметить — на примере Бразилии, — что трансформация от индустриальной к по-

[286] Grigoriev L. Russia in the System of Global Economic Relations // Strategic Analysis. Vol. 46. 2016. № 6. Special Issue: Russia in Global Affairs. P. 498—512.

[287] Григорьев Л. М., Салихов М. Р. ГУАМ. Пятнадцать лет спустя. М.: Регнум, 2007.

[288] Григорьев Л., Нусупова А. Казахстан: Проблемы накопления в условиях формирования рыночной экономики // Центральная Азия и Кавказ. № 4 (34). 2004.

[289] Григорьев Л., Морозкина А. Экономики разные — проблемы общие. БРИКС — время для консолидации // Россия в глобальной политике. № 2. 2013.

стиндустриальной стадии развития, развивающихся к развитым странам проходит через ловушки. Обычно речь идет о «ловушке среднего уровня дохода», но нам представляется, что надо говорить о цепи ловушек, через которые приходится проходить странам на этом пути прежде, чем они придут в более высокое и устойчивое социально-экономическое и политическое состояние.

Страны Балтии: в поисках выхода из кризиса (2010)[290]

Прибалтийские республики первыми в Советском Союзе продемонстрировали явное стремление к национальной независимости и социально-экономической трансформации. СССР признал их независимость 6 сентября 1991 г., но создавать самостоятельную экономику фактически они начали еще раньше. Введение принципа хозрасчета (самофинансирования) республик стимулировало разработку программ экономического развития в Прибалтике. Ведущие ученые Института экономики Литовской академии наук к сентябрю 1988 г. подготовили программу экономической независимости Литвы, где были сформулированы основные направления экономической реформы в республике. Подобные документы были разработаны также в Эстонии[291] и Латвии, их официально одобрили представители всех трех республик в сентябре 1989 г. на конференции в Риге. Верховный Совет СССР принял закон об экономической самостоятельности Литвы, Латвии и Эстонии 27 ноября 1989 г.[292] Так начался новый этап независимого экономического развития балтийских государств, который длится уже 20 лет. В начале пути к независимости страны Балтии сформулировали весьма амбициозные цели. Эстония объявила о планах превращения страны в «северный Гонконг» с его крайне либеральным экономическим и внешнеторговым режимом. Латвия провозгласила себя «северной Швейцарией», отдавая приоритет развитию банковской сферы. Эти планы были реализованы лишь частично; глубочайший кризис балтийских экономик на фоне мирового экономического кризиса положил конец 20-летнему периоду функционирования их стартовой модели. Все три государства Балтии, особенно Лат-

---

[290] Григорьев Л. М., Агибалов С. В. Страны Балтии: в поисках выхода из кризиса // Вопросы экономики. 2010. № 4.

[291] В Эстонии была разработана программа «Самостоятельно хозяйствующая Эстония», по-эстонски «Isemajandav Eesti», сокращенно IME, что в переводе с эстонского означает «чудо».

[292] Ведомости Верховного Совета СССР. 1989. № 25.

вия, столкнулись с необходимостью сделать сложный политический и экономический выбор, найти новую модель развития.

Успех трансформации 1990—2000-х гг.

Экономическое развитие стран Балтии в 1992—2007 гг. зачастую называли историей феноменального успеха в создании новых институтов рынка и переходе от трансформационного кризиса к росту. Сравнительно небольшие страны, обладающие высокоразвитой инфраструктурой и получившие значительную внешнюю помощь, смогли быстрее других преодолеть стартовый кризис. Уже в 1994—1995 гг. страны Балтии (в отличие от других бывших советских республик) вошли в фазу экономического подъема, как и весь регион Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Этому способствовали грамотная макроэкономическая политика, высокое качество рыночных институтов, низкий уровень коррупции и квалифицированная рабочая сила. В Эстонии — на фоне спада в крупных постсоветских странах (России, Украине) и соседних государствах (Латвии) — наблюдался бурный экономический рост, продолжавшийся практически непрерывно в течение 18 лет[293].

В 1995—2007 гг. среднегодовые темпы роста экономики Эстонии составили 7,1% — лучший результат среди стран ЦВЕ. Темпы экономического роста в Латвии и Литве были несколько ниже, но заметно выше, чем в экономиках ЦВЕ. В Латвии экономический подъем стартовал годом позже, чем в Эстонии, и в 1995—2007 гг. среднегодовые темпы роста достигли 6,7%. В Литве подъем начался в 1995 г., средний темп роста здесь составил 6,2%. Финансовый кризис 1998 г. в России, с которой страны Балтии были по-прежнему тесно связаны, существенно повлиял только на экономику Литвы: в 1999 г. ее ВВП упал на 1,5%, в то время как в Эстонии — лишь на 0,3%, а в Латвии вообще сохранялся заметный рост (3,3%). Но рост за этот период накопленным итогом уже не выглядит столь впечатляющим. В ходе трансформационного кризиса экономический спад в странах Балтии оказался очень глубоким: –35% в Эстонии, –49% в Литве и –52% в Латвии. Первой последствия кризиса преодолела Эстония, ко-

[293] Социально-экономическое развитие Украины подробно рассмотрено в: Григорьев Л. М., Салихов М. Р. ГУАМ. Пятнадцать лет спустя. М.: Регнум, 2007.

торая в 2001 г. вышла на докризисный уровень 1989 г. В результате к началу 2008 г. ВВП страны составил 158% от этой базы. Экономические успехи Латвии и Литвы существенно скромнее: соответственно 115 и 111%. Динамика ВВП стран Балтии и отдельные макроэкономические показатели в 2000-е гг. представлены в таблицах 1 и 2. За годы независимого развития по показателю ВВП на душу населения по ППС страны Балтии опередили не только все государства СНГ, но и большинство стран ЦВЕ. В 2007 г. подушевой доход в Эстонии достиг практически 21 тыс. долларов (больше лишь в Словении и Чехии), в Литве и Латвии — соответственно 18 тыс. и 17,5 тыс. долларов. В то же время в стабильно развивавшейся Польше он составил только 16,4 тыс. долларов. Очевидно, экономические успехи стран Балтии были во многом обусловлены «советским наследством» в виде современных инфраструктуры и промышленности, накопленного человеческого капитала, хотя значение этого «наследства» и его влияние на последующее развитие стран Балтии оцениваются неоднозначно[294]. При этом существенными факторами формирования балтийских экономик стали практические шаги по трансформации, т. е. выбор моделей макроэкономической политики и приватизации, опора на иностранные инвестиции, а также ориентация на вступление в ЕС[295]. Интеграция в ЕС была одной из ключевых политических и экономических идей развития всего Балтийского региона. Еще в 1994 г. страны Балтии и ЕС подписали договор о свободной торговле, а к концу 1995 г. все три страны подали ходатайства о вступлении в ЕС. В 1997 г. Европейская комиссия рекомендовала начать переговоры с ними, итогом которых стало официальное вступление стран Балтии в ЕС 1 мая 2004 г. Одновременно они вступили в НАТО. Экономические реформы и модернизация системы государственного управления в целях гармонизации с нормами Евросоюза были важными факторами экономического развития стран Балтии в начале 2000-х гг. Одновременно перспектива скорого вступления в ЕС повысила привлекательность региона в глазах национальных и иностранных инвесторов.

---

[294] Самонис В. Трансформация литовской экономики: от Москвы к Вильнюсу и от плана к рынку. Варшава: CASE, 1995.

[295] Григорьев Л. М. Экономические перспективы Восточной Балтики: конкуренция и сотрудничество. М.: Европа, 2005.

Таблица 1

Динамика ВВП стран Балтии и ряда европейских стран, 2000–2011 гг.

	Среднее за 2001–2007	2007	2008	2009	2010*	2011*
ВВП, млрд долл.						
Эстония	–	21,4	23,6	19,2	19,0	20,2
Латвия	–	28,9	34,1	26,2	24,3	24,5
Литва	–	39,2	47,4	37,3	36,2	37,2
Польша	–	425,0	528,0	423,0	432,0	452,0
Темр прироста ВВП, %, год к году						
Эстония	8,1	7,2	–3,6	–14,1	–0,1	4,2
Латвия	9,0	10,0	–4,6	–18,0	–4,0	2,0
Литва	8,1	9,8	2,8	–15,0	–3,9	2,5
Польша	4,0	6,8	4,9	1,0	2,2	4,0
Россия	6,6	8,1	5,6	–7,9	3,6	3,4
ЕС-27	2,2	2,9	0,8	–4,2	0,7	1,6

* Прогноз.

Источники: Евростат; Европейская комиссия; МВФ.

Таблица 2

Отдельные макроэкономические показатели стран Балтии, 2001–2009 гг. (в %)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
Дефицит бюджета									
Эстония	–0,1	0,3	1,7	1,6	1,6	2,3	2,6	–0,1	–1,7
Латвия	–2,1	–2,3	–1,6	–1,0	–0,4	–0,5	–0,3	–4,1	–7,1
Литва	–3,6	–1,9	–1,3	–1,5	–0,5	–0,4	–1,0	–3,2	–8,0
Безработица									
Эстония	12,4	10,3	10,0	9,7	7,9	5,9	4,7	5,5	13,8
Латвия	12,9	12,2	10,5	10,4	8,9	6,8	6,0	7,5	17,6
Литва	16,5	13,5	12,5	11,4	8,3	5,6	4,3	5,8	14,0

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
Инфляция									
Эстония	5,6	3,6	1,4	3,0	4,1	4,5	6,7	10,6	0,2
Латвия	2,5	2,0	2,9	6,2	6,9	6,6	10,1	15,2	3,3
Литва	1,5	0,3	–1,1	1,2	2,7	3,8	5,8	11,1	4,2

* Оценка.
Источники: Евростат; оценка авторов.

Реструктуризация советских активов

В странах Балтии существовали наилучшие стартовые условия (среди республик бывшего СССР) для построения рыночной экономики. Здесь был накоплен обширный инновационный потенциал. В советские времена регион служил своеобразной лабораторией по совершенствованию хозяйственного механизма. Прибалтийские республики всегда были на особом положении в СССР, что выражалось и в объеме средств, направляемых на развитие региона: в 1970—1980-е гг. они лидировали по объему инвестиций в основной капитал на душу населения. По этому показателю Эстония фактически находилась на первом месте в СССР: он превышал общесоюзный на 6—8%. (Формально первое место занимала РСФСР, но здесь концентрировались общесоюзные инвестиции в ВПК, за вычетом которых инвестиции в Эстонии превышали общесоюзные более чем на 15%.) Традиционно большими были инвестиции в Латвии, а во второй половине 1980-х гг. заметно возросли вложения в экономику Литвы[296].

Для большинства других союзных республик такие показатели были недоступны. Так, на Украине удельные инвестиции отставали от общесоюзных на 22—25%, в республиках Закавказья — на 26% (Армения) и на 35% (Азербайджан). К моменту распада СССР Прибалтика располагала густой сетью качественных шоссейных дорог, хорошо оборудованными морскими портами, со-

[296] Рост инвестиций в Литву был связан с интенсивным дорожным строительством, а главное, с продолжением строительства Игналинской АЭС. В 1987 г. на станции был пущен второй блок, в 1980-е гг. началось строительство третьего блока. Но в 1989 г. работы на нем прекратились, несмотря на высокую степень готовности — 60—80%, а позднее сооружение разобрали и продали по частям.

временной обрабатывающей промышленностью и энергетикой. Уровень промышленного развития прибалтийских республик по меркам СССР был очень высоким, а промышленность региона — диверсифицированной.

Здесь функционировали предприятия базовых видов деятельности, например производство нефтепродуктов. В Литве действовал относительно современный Мажейкяйский НПЗ, введенный в 1980 г., мощностью 15 млн т, что позволяло удовлетворять потребности всей Прибалтики в нефтепродуктах. Функционировали химическое (Ионавский ПО «Азот»), металлургическое производство и судостроение. Рижский вагоностроительный завод, одно из крупнейших европейских предприятий, производил продукцию для всего СССР, как и электротехнический завод ВЭФ. Примечательно, что оба предприятия имели более чем столетнюю историю, начавшуюся еще в XIX веке. В Елгаве располагался автомобильный завод RAF, производивший до 15 тыс. микроавтобусов в год. Игналинская АЭС обеспечивала электроэнергией практически всю Литву и не только ее. Судьба этих предприятий в 1990-е гг. оказалась печальной. Большинство из них прекратили свое существование, а созданные на их основе многократно сократили объем производства. В результате падения спроса со стороны стран-членов СЭВ, переживавших экономическую трансформацию, а также открытия внутреннего рынка для иностранных потребительских и промышленных товаров произошел значительный спад производства. Из-за крупных размеров предприятий (на ВЭФе работало около 20 тыс. человек) на них возникли большие проблемы. Введение новых национальных валют, трудности, связанные с конвертацией и неплатежами теперь уже иностранных потребителей, существенно осложнили операционную деятельность предприятий. Определенную роль сыграли и ошибки руководства, которое нередко обвиняли в недостаточной гибкости. В те годы власти проводили политику, основанную на принципах «жесткого дарвинизма», возлагая решение задач выживания на сами предприятия и практически не оказывая им никакой поддержки. В частности, в одном интервью В. Биркавс (премьер-министр Латвии в 1993—1995 гг.), отвечая на вопрос о намеренном закрытии промышленных предприятий[297],

[297] По мнению многих наблюдателей, это делалось с целью выдавить инженерно-технических работников, преимущественно русскоязычных, за пределы страны.

сказал: «Налоговая политика была единая, денег не давали потому, что их не было. Все было честно. Государство не мешало и не помогало, а наблюдало со стороны — кто выживет»[298]. Для спасения таких предприятий потребовались бы огромные усилия и емкие рынки. Но тогда сохранился бы промышленный потенциал, востребованный и в XXI веке. Большую роль в формировании нового экономического пейзажа балтийских стран сыграла приватизация. Можно выделить две модели приватизации в регионе: акционерную в Литве и модель поиска стратегического инвестора, способного выкупить предприятие целиком, в Эстонии и Латвии. Таковым сторонники второй модели считали иностранного, поскольку в самой Балтии в начале 1990-х гг. просто не существовало компаний, которые могли бы за деньги приватизировать крупные объекты государственной собственности. В Эстонии основными стратегическими инвесторами в первой половине 1990-х гг. выступили финские компании. Европейские экономисты обычно признают эстонскую модель более эффективной, чем литовскую. В Эстонии с самого начала проводилась наиболее строгая в регионе государственная политика приватизации. Нормативная база банкротства предприятий была бескомпромиссной, а законы о банкротстве неукоснительно соблюдались. В отличие от соседей здесь почти не было случаев государственной помощи предприятиям, оказавшимся на грани банкротства, путем выкупа неликвидного имущества, списания долгов или предоставления кредитов, как в Латвии и особенно в Литве, где была разработана специальная программа поддержки предприятий-экспортеров. Это ускорило процесс разгосударствления, поскольку предприятия были поставлены в условия жесткого выбора между приватизацией и ликвидацией. Приватизация в Латвии происходила медленнее: чаще использовался индивидуальный подход, допускались отступления от принятой программы. Промышленные предприятия здесь были крупнее, чем в Эстонии, что заставляло больше учитывать социальные аспекты. В целом результаты такой политики оказались хуже ожидаемых, и социальное напряжение в стране существенно возросло. В Литве процесс приватизации протекал медленно и последовательно, от одной стадии к другой (начиная с торговли и далее до сферы производства). Но ее основное отличие от Эстонии и Латвии состояло

---

[298] Гендлин В. Спокойной ночи, латыши // Деньги. 2002. 15 февраля.

в том, что процедура банкротства прямо не использовалась, акцент был сделан на реструктуризации государственных предприятий до приватизации. На ее начальном этапе персонал мог выкупать относительно дорогие средние, а иногда — крупные предприятия за приватизационные чеки. Они были индивидуальными и не предназначались для свободного обращения, что исключало проведение так называемых ваучерных аукционов — главного инструмента приватизации «по-российски». Поэтому подавляющая часть работников промышленных предприятий получила свою долю собственности. Таким образом, литовская модель приватизации оказалась наиболее социально ориентированной[299]. Процесс приватизации во всех балтийских странах осложнялся законом о реституции. При этом, по оценке многих исследователей, в странах Балтии политические основания приватизации превалировали над экономическими[300]. Российские инвестиции не приветствовались, на их пути возникали различные барьеры. В Эстонии и Латвии было ограничено участие в приватизации неграждан, которых на промышленных предприятиях нередко увольняли в первую очередь. В результате столь глубокой трансформации балтийских экономик в 1990-е гг. кардинально изменилась их структура (см. табл. 3). Одновременно в регион поступили крупные иностранные инвестиции, преимущественно в сферу финансов и торговлю. В 1991—2000 гг. было привлечено свыше 7 млрд долларов прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Наибольшую роль они сыграли в экономике Эстонии, где их доля в этот период составила 6,5% ВВП (в Латвии и Литве — соответственно 5,4 и 3,7%).

Привлечение ПИИ было весьма активным и по сравнению с другими странами ЦВЕ. Так, в Польше и Словакии отношение ПИИ к ВВП в среднем за этот период составило соответственно только 3,4 и 4,3%. Определенные положительные изменения произошли и в сфере промышленного производства. Пищевая промышленность была коренным образом модернизирована. Эстонии удалось включиться в цепочку производства электронного оборудования (на бывших мощностях крупного завода электронных приборов теперь работает компания Elcoteq, один из подряд-

[299] Симонян Р. Х. Сравнительный анализ экономических реформ в России и странах Балтии // Мир России. 2007. № 3.

[300] Ланко Д. А. Страны Балтии после распада СССР // СССР после распада / Под ред. О. Л. Маргания. СПб.: Экономическая школа, 2007.

чиков телекоммуникационной компании Ericsson). Некоторые компании, в частности представляющие знакомые многим с советских времен марки «Рижский бальзам» и Dzintars, существенно расширили свою деятельность и присутствуют не только на балтийском рынке. Положительное влияние на страны Балтии оказал экономический подъем в СНГ, в первую очередь в России. Заметно вырос объем транзитных грузов, Россия стала одним из наиболее быстро растущих рынков для продукции балтийских стран. Наращивание экспорта послужило важным фактором экономического роста в первой половине 2000-х гг.

Таблица 3

Структура экономик стран Балтии, 1995–2008 гг. (в %)

	Латвия			Литва			Эстония		
	1995	2000	2008	1995	2000	2008	1995	2000	2008
Сельское хозяйство, охота, рыболовство	5,8	4,8	2,9	5,8	4,8	4,4	5,8	4,8	2,9
Промышленность	26,3	22,0	20,9	26,3	22,0	19,8	26,3	22,0	20,9
Строительство	6,7	5,6	8,3	6,7	5,6	10,3	6,7	5,6	8,3
Услуги	61,2	67,6	68,0	61,2	67,6	65,5	61,2	67,6	68,0
транспорт и связь	11,2	14,5	10,1	11,2	14,5	12,9	11,2	14,5	10,1
финансовое посредничество, операции с недвижимостью, аренда и пр.	18,7	22,4	24,1	18,7	22,4	24,1	18,7	22,4	24,1
государственное управление, образование, здравоохранение и пр.	20,2	20,9	20,8	19,7	21,6	17,5	17,6	17,0	18,9
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Источники: национальные статистические комитеты.

В Эстонии реальный ежегодный прирост экспорта в этот период составлял 12,6%. Причем одновременно изменялась его структура: если в 1990-е гг. доминировали металлы и древесина, то в 2000-е значительно возросла доля электрооборудования. Аналогичные процессы наблюдались в Литве и Латвии. Так, экспорт из

Литвы в Россию в 2003—2008 гг. вырос более чем в пять раз, в результате доля России возросла с 10 до 16%. За годы независимого развития страны Балтии существенно изменились. Если в начале трансформационного пути структура их экономик была весьма схожей, то сегодня наблюдаются явные отличия. В 1995 г. в каждой стране промышленность обеспечивала практически ¼ ВВП. К началу кризиса 2008 г. в Латвии фактически произошла деиндустриализация: доля промышленности в структуре экономики сократилась практически вдвое — до 13,7%. В Литве и Эстонии доля промышленного производства снизилась до 19,8 и 20,9%, но обрабатывающие производства по-прежнему играют значимую роль — соответственно 15,6 и 16,6%. Еще в начале 2000-х гг. кратно сократилась доля сельского хозяйства. В ходе кризиса 2008—2009 гг. промышленное производство упало во всех трех странах, но по-разному: в Эстонии спад по отношению к 2007 г. составил 31%, в Латвии — 19%, в Литве — только 10% (благодаря сохранению положительных темпов в 2008 г.). В течение всего рассматриваемого периода наблюдалась тенденция к расширению сектора услуг. Сначала вклад услуг в ВВП трех стран был почти одинаковым, теперь же доля услуг в ВВП Латвии очень высока, а в Эстонии и Литве — заметно ниже, при этом удельный вес финансового сектора, операций с недвижимостью и прочих коммерческих услуг в ВВП Латвии и Эстонии практически равен. Большая доля строительства в ВВП объясняется тем, что страны Балтии вошли в нынешний кризис на волне строительного бума, возникшего на базе дешевого кредита. Таким образом, Латвия — это некий образ постиндустриальной сервисной экономики, Эстония — сбалансированной развитой индустриальной экономики, а Литва (с меньшей долей услуг в ВВП и сравнительно высокой долей сельского хозяйства) — пока еще явный представитель переходной экономики.

Кредитный экспресс: незамеченный системный риск

Вступление стран Балтии в ЕС ознаменовало новый этап их экономического развития. Иностранные инвесторы существенно уменьшили размер рисковой премии, в результате ставки кредитования снизились, и в страны Балтии устремился иностранный заемный капитал. С учетом итогов приватизации и огромной роли скандинавского капитала в банковской системе возникла иллюзия «безлимитности» кредитной экспансии. С ориента-

цией на образ жизни европейского среднего, фактически высшего среднего, класса — своя квартира, машина и дача — стала формироваться система заимствований. Никто не задумывался о рисках финансирования в кредит чуть ли не всех подходящих должников, причем за счет внешних займов. В частности, в Эстонии было распространено мнение, что «мы те же финны и в ближайшем будущем будем жить так же». Иностранные банки способствовали буму кредитования, тем более что рейтинги стран Балтии, доходы и репутация заемщиков были достаточно высокими.

В Эстонии до 2003 г. кредитование росло сравнительно умеренными темпами: в среднем за год в 2000—2002 гг. объем кредитного портфеля эстонских банков увеличивался на 23%, а в 2003—2007 гг. — на 37%. На пике этой волны, на конец 2006 г., объем выданных кредитов превысил соответствующий показатель предыдущего года на 42%. В итоге отношение активов банковской системы к ВВП за восемь лет выросло в два раза и в начале 2008 г. достигло 132%. Основную роль в этом росте играло ипотечное кредитование: его доля в выданных кредитах возросла практически в три раза по сравнению с 2000 г. и в начале 2008 г. составила 37%.

Благодаря фактически отрицательным реальным ставкам ипотечного кредитования и практически нулевым реальным ставкам кредитования нефинансового сектора в 2005—2007 гг. в экономику стран Балтии стали поступать значительные средства. В новых условиях изменилась и структура экономического роста: если в предыдущие годы важной была роль реального увеличения экспорта, то теперь на первый план вышли инвестиционная активность и личное потребление. В частности, в Эстонии инвестиции возросли в 2005 г. на 10% в реальном выражении, а в 2006 г. их прирост превысил 22%, и доля инвестиций в структуре ВВП составила 34%. Но в деятельности банков и компаний усиливался перекос в пользу операций с недвижимостью. Строительный бум и рост потребления даже напоминали американскую ситуацию до кризиса конца 2000-х гг.: отрицательный платежный баланс и рост потребления в кредит при растущем притоке иностранных сбережений. Рост инвестиций и конечного потребления в значительной степени происходил за счет увеличения дефицита платежного баланса в странах региона. В свою очередь, его компенсировали

приток ПИИ, накопление внешнего долга и переводы трудовых мигрантов. В 2000-е гг. многие страны ЦВЕ развивались на фоне отрицательного платежного баланса, но ситуация в Балтии имела свои особенности. Если в среднем по ЦВЕ дефицит платежного баланса не превышал 8% ВВП, то здесь он был кратно выше. В 2006—2007 гг. дефицит в Латвии достиг 23% ВВП, а в Эстонии и Литве — соответственно 18 и 15%. Естественно, подобная модель роста давала быстрые результаты, но была неустойчивой и скрывала значительные потенциальные риски, которые реализовались с ухудшением положения на мировых финансовых рынках. По уровню кредитных заимствований на душу населения относительно бедная Латвия намного обогнала Литву (см. табл. 4).

Таблица 4

Отдельные показатели банковского сектора Балтии, 2003—2009 гг. (млрд евро)

	2003	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Литва							
Кредиты, всего	4,4	6	9,7	13	18,6	21,7	19,7
нефинансовые компании	2,6	3,2	4,6	6,5	8,9	10,3	9,4
домохозяйства	0,7	1,5	2,7	4,6	7,2	8,7	8,4
Латвия							
Кредиты, всего	4,1	5,8	9	14,2	18,8	21	19,5
нефинансовые компании	2,4	3,1	4,3	6,6	8,9	10,4	9,7
домохозяйства	1,2	2	3,5	6,2	8,6	9,1	8,6
Эстония							
Кредиты, всего	4,4	5,9	8	11,4	15,3	16,6	15,6
нефинансовые компании	1,5	2,1	3,4	5,4	7	7,5	7,1
домохозяйства	1,2	1,9	3,2	5,2	7	7,7	7,5
Кредиты домохозяйствам на одного занятого, тыс. евро							
Эстония	2,1	3,1	5,2	8	10,6	11,7	12,5
Литва	1,2	2	3,4	5,7	7,7	8,1	9
Латвия	0,5	1	1,8	3,1	4,7	5,8	5,9

Источники: национальные центральные банки.

Падение транзита

В 1990-е гг. в условиях переходных преобразований внутренняя торговля и транзит российских грузов обеспечили загрузку транспортной инфраструктуры и занятость населения. В этот период сектор транспорта оказал существенную поддержку экономикам региона. В 2000-е гг. транспортные услуги стали развиваться медленнее, чем экономики стран Балтии в целом, в силу как внешних, так и внутренних причин. Постепенно снижалась и доля этого сектора в ВВП: в частности, в Латвии и Эстонии — более чем с 10% в 2000 г. до 8% в 2007 г. Только в Литве доля транспорта в структуре экономики продолжала повышаться. Все эти годы вопрос российского транзита был предметом острых дискуссий. Появлялись различные оценки вклада транзита российских грузов в развитие экономик стран Балтии[301]. В условиях довольно натянутых политических отношений между ними и Россией, вызванных множеством причин, в том числе проблемами неграждан в Эстонии и Латвии, контроля над Мажейкяйским НПЗ в Литве и пр., через страны Балтии ежегодно проходил значительный объем российских грузов. В своих высказываниях официальные лица балтийских государств нередко занижали роль транзита в их экономиках. Но факты свидетельствуют об обратном: в частности, 8-процентная доля транспорта в ВВП Эстонии и Латвии и тем более 10-процентная в ВВП Литвы более чем в полтора раза превышают средний показатель по миру. (В развитых странах доля транспорта в ВВП не больше 5%.) Примечательно, что среди экономик стран ЕС роль транспорта в трех балтийских государствах максимальная. За пределами ЕС только в Турции доля транспорта в ВВП выше, чем в Литве. О значении транзита в экономике стран Балтии свидетельствует такой факт: примерно 80% обрабатываемых портами грузов (и соответственно, доставляемых к портам железнодорожным и автомобильным транспортом) — транзитные. Согласно данным различных исследований, доля транзита (без учета косвенного влияния на другие секторы) составляет порядка 3—5% ВВП в Эстонии и Латвии и еще больше в Литве из-за высоких показателей железнодорожного транзита в Калининград. Порты Балтии ориентированы преимущественно на вывоз транзитных грузов. Основными воротами для импорта иностранных

[301] Saarniit A. Share of Transit in Estonian Economy // Kroon & Economy. 2006. Jan.; Purju A. Transit Trade through Estonia: Problems and Developments // Baltic Rim Economies. 2008. Jan.

товаров в государства СНГ они так и не стали. С этой ролью лучше справляются порты Финляндии и Северо-Западного федерального округа РФ. Глобальная рецессия крайне негативно сказалась на международной торговле, тем более в регионе, находящемся в глубоком кризисе. Российская политика постепенного снижения зависимости от транзита и успешная конкуренция финских портов привели к резкому уменьшению грузооборота (см. табл. 5). Поток транзитных грузов постепенно сокращается, и выручает Балтику только растущий экспорт нефтепродуктов из России.

Таблица 5

Грузооборот портов стран Балтии, 2000–2009 гг. (млн т)

	2000	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2009 к 2005, %**
Латвия							
Вывоз (погрузка), всего	49,3	55,9	53,1	55,2	57,7	57,6	3
нефтепродукты	15,8	20,1	19,7	21,1	20,3	22	9
нефть	13,6	0,4	1,2	1,2	1	0,4	–10
сухие химикаты	6,6	6,5	5,1	5,2	4,6	3,1	–53
Ввоз (разгрузка), всего	2,6	4,2	6,4	7,3	6	4,4	6
Эстония							
Вывоз (погрузка), всего	35,4	42,6	43,6	37	28,2	29,7	–30
нефтепродукты	19,2	26	26	22,7	19,3	20,6	–21
древесина	4,7	3	2,5	2,3	2	0,6	–80
Ввоз (разгрузка), всего	4,4	4,5	6,1	7,7	7,9	8,4	88
Литва							
Вывоз (погрузка), всего	18,6	22,3	19,8	19,6	22,2	14,7	–34
наливные грузы	9	13,2	10,4	8,3	10,5	8,9	–33
Ввоз (разгрузка), всего	4,1	5,6	9,7	12,4	16,7	21,5	282
наливные грузы	0,5	0,1	3,6	5,3	9,5	10,1	—

Источники: национальные статистические комитеты.

Миграция

Для стран Балтии очень актуален вопрос миграции. Близость к Европе, географическая и ментальная, и раньше способствовала миграции граждан Балтии в Западную Европу и Скандинавию. Вступление в ЕС в 2004 г. и открытие некоторыми странами Европы

(сначала Великобританией, Ирландией и Швецией, затем Финляндией, Испанией, Португалией и Грецией) своих рынков труда для новых стран-членов существенно упростили процедуру трудовой миграции. В результате вырос поток мигрантов как абсолютно, так и относительно, принимая во внимание сравнительную малочисленность населения стран Балтии. За годы подъема среднемесячная зарплата в странах региона возросла более чем вдвое и в Эстонии приблизилась к уровню Чехии. Но разрыв с доходами в странах Западной Европы все еще очень высокий, поэтому экономический стимул к эмиграции сохраняется (см. табл. 6). Согласно официальным источникам балтийских стран, миграционный отток не сокращается. Так, из Литвы за 2001—2008 гг. выехало практически 100 тыс. человек: первого пика миграция достигла в 2004—2005 гг., когда страну покинуло свыше 15 тыс. человек, в 2008 г. наблюдался второй — уехало более 17 тыс. человек. При этом половина всех эмигрантов, указавших страну выезда, выехали в Ирландию и Великобританию. Значительное число граждан Балтии пополнили ряды временных трудовых мигрантов, что подтверждается официальной статистикой стран-реципиентов.

Таблица 6

Среднемесячная заработная плата в странах Балтии, 2001—2009 гг. (тыс. евро)

	2001	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009***
Литва	0,27	0,37	0,43	0,52	0,62	0,59
Латвия	0,28	0,35	0,43	0,57	0,68	0,65
Эстония	0,35	0,52	0,60	0,73	0,83	0,78
Для сравнения						
Чехия	0,42	0,62	0,69	0,76	0,91	0,89
Ирландия	2,04	2,51	2,64	2,75	2,83	2,81
Великобритания	2,84	3,03	3,14	3,22	2,89	2,64
Разница между Литвой и Ирландией	1,77	2,14	2,21	2,23	2,21	2,22
Разница между Литвой и Великобританией	2,57	2,66	2,71	2,70	2,27	2,05

* Оценка.

Источники: национальные статистические комитеты; Евростат; оценка авторов.

По данным переписи населения в Ирландии, уже в 2006 г. в стране проживало порядка 25 тыс. литовцев. Статистика Великобритании также отражает заметный рост числа трудовых мигрантов. С открытием рынка труда число литовцев в Великобритании выросло втрое и в 2009 г. составило 61 тыс. человек. Миграция послужила одним из факторов удорожания труда в странах Балтии и относительной потери ими своих конкурентных преимуществ. Но репатриация доходов трудовых мигрантов из стран Западной Европы стала важной статьей поддержания платежного баланса и внутреннего рынка. Кризис вынудил еще больше людей отправиться за границу в поисках работы и средств к существованию, хотя, по-видимому, с иными, более скромными, предпочтениями и запросами.

Балтийский шторм: кризис 2008—2010 гг.

Мировой экономический кризис стал серьезным испытанием для большинства развитых стран и стран с формирующимся рынком. В последней группе высокие темпы экономического роста сменились не менее высокими темпами падения национальных экономик и увеличением численности безработных. Очевидно, на благосостояние населения в странах с формирующимся рынком кризис повлиял сильнее, чем в развитых. Несовершенные инструменты социальной поддержки, более низкий уровень государственной помощи и скромные сбережения большей части населения усложняют процесс адаптации к кризисным явлениям. Бурный подъем мировой экономики в 2000-е гг. стер из памяти воспоминания о предыдущих кризисах. Даже кризис 1997—1998 гг. стал казаться чем-то чрезвычайно далеким. В странах Балтии высокие темпы экономического роста производили особенно сильный усыпляющий эффект: казалось, что счастливая история будет длиться вечно. Конечно, ответственные наблюдатели, в частности специалисты миссии МВФ, отмечали признаки перегрева экономики и необходимость снизить темпы кредитной экспансии, но в целом они не рассматривали ситуацию в странах Балтии как критическую, а вероятность «мягкой посадки» считали высокой.

Наглядным примером предкризисного экономического планирования «в действии» может служить Эстония. Весной 2007 г. (период конфликта вокруг «Бронзового солдата») власти страны были преисполнены оптимизма относительно будущего эстонской экономики. В 2007 г. Министерство финансов ожидало прироста

ВВП в размере 9,2%, а в 2008—2009 гг. некоторого замедления — соответственно до 8,3 и 7,7%. Банк Эстонии давал более консервативный прогноз: в 2008 и 2009 гг. темпы экономического роста должны были составить 6,5 и 5,6%[302]. Даже МВФ, проводивший ежегодные консультации с властями Эстонии в первой половине 2007 г., отмечал факт перегрева экономики, но лишь мимоходом указывал на возможность кризисных явлений. В итоге прогноз темпов экономического роста, подготовленный МВФ, оказался более оптимистичным, чем Банка Эстонии[303], хотя уже в начале 2007 г. были заметны первые признаки кризиса. Спустя год ситуация кардинально изменилась. Примечательно, что именно в 2005—2007 гг., когда балтийские экономики демонстрировали высокие темпы роста, разрушался финансовый фундамент их экономического развития. Мировой кризис выбил важные опоры этого фундамента, и балтийское экономическое чудо закончилось сильнейшим кризисом. Можно констатировать, что мировая экономика сравнительно благополучно прошла через два кризисных года. Конечно, отдельные страны понесли существенные потери, но глубина спада, которая наблюдается в странах Балтии, особенно в Латвии, заставляет говорить о крахе принятой модели развития. Кризис в Латвии по своим масштабам (–22% за 2008—2009 гг.) превосходит большинство кризисных явлений XX века и немногим уступает Великой депрессии[304]. В Литве и Эстонии спад тоже очень сильный: –16 и –17%. В 2010 г. положительных темпов роста в странах региона ожидать также не приходится (в отличие от остального мира). В числе причин столь глубокого кризиса исследователи чаще всего называют те, что создали проблемы и для многих других стран: дефицит платежного баланса; неконтролируемый приток капитала; игнорирование валютных рисков; раздувание пузырей на различных рынках, в первую очередь на рынке недвижимости[305]. При всей их значимости, по нашему мнению, список этим далеко не ограничивает-

---

302 Economic Forecast for 2007—2009 / Bank of Estonia. 2007. Spring.

303 IMF Country Report № 07/255: Republic of Estonia, 2007. Article IV: Consultation — Staff / IMF. 2007. July.

304 Weisbrot M., Ray R. Latvia's Recession: The Cost of Adjustment with an "Internal Devaluation" / CEPR. Washington, 2010.

305 Alvarez-Plata P., Engerer H. The Baltic States: No End to the Crisis in Sight // DIW Berlin Weekly Report. 2009. № 34.

ся, иначе глубина спада была бы на уровне большинства других стран. Помимо упомянутых, отметим одновременное действие ряда негативных факторов, в частности ориентацию стран Балтии на ограниченный круг стран-партнеров (наиболее пострадавших в результате кризиса) и меры национальных правительств, дестабилизировавшие положение в ряде базовых отраслей.

Отдельно остановимся на ситуации в Латвии. Глубочайший спад здесь стал следствием гипертрофированного развития нескольких секторов экономики: финансового, операций с недвижимостью и торговли, а также государственного и общественного. Схлопывание пузырей на рынках недвижимости или локальные финансовые кризисы периодически происходят во многих странах, но в силу ограниченного размера затрагиваемых секторов общее влияние этих кризисов на экономический рост оказывается не таким сильным. В Латвии в результате схлопывания пузыря на рынке недвижимости выяснилось, что реальный сектор экономики и, что более серьезно, производственные отрасли сократились очень сильно. Поэтому рецессия в одном секторе вызвала обвальное падение всей экономики. На рис. 1 представлены страны, наиболее пострадавшие от кризиса в 2008—2009 гг.

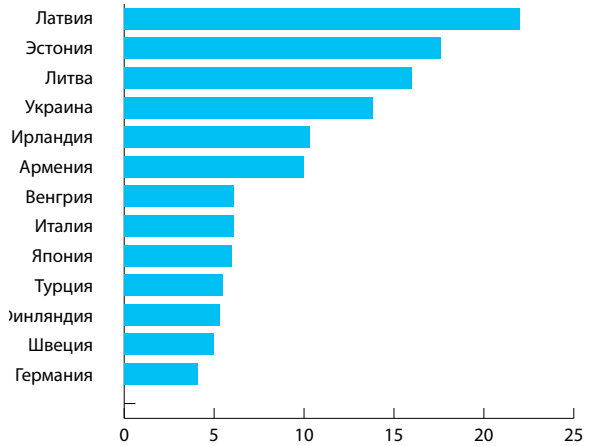

Рис. 1. **Падение ВВП за 2008—2009 гг. (в %)***

* За исключением нескольких малых развивающихся государств и Мексики. Источники: МВФ; национальные статистические комитеты; оценка авторов.

Первые три места заняли страны Балтии. Но важнее то, что в этот список вошли Ирландия, Финляндия, Швеция и Германия, также заметно ухудшилось экономическое положение в Великобритании и России. Именно названные страны выступают основными партнерами балтийских государств.

Спад в каждой стране определяется комбинацией внутренних факторов, влияние которых усиливается внешним воздействием. Эти факторы (спад в торговле и строительстве из-за сокращения кредитования, сворачивание инвестиционной деятельности, снижение объемов транзита) стали следствием перегретости экономик стран Балтии в 2004—2007 гг. Внешнее воздействие кризиса на их экономику проявилось в: ухудшении условий привлечения заемных средств из-за роста стоимости кредита и дефицита ликвидности на финансовых рынках; сокращении экспорта под воздействием снижения спроса со стороны стран — торговых партнеров, вызванного внутренними кризисными явлениями, а в случае стран вне еврозоны — и девальвацией национальных валют относительно валют балтийских государств (жестко привязанных к евро); масштабном выводе капитала. Подверженность экономик внешнеторговым шокам определяется их зависимостью от внешних товарных рынков. Из трех балтийских государств наименее зависит от них Латвия, где отношение экспорта к ВВП составляло 27% в 2008 г. В условиях значительного спада в секторах строительства и услуг в 2009 г. на фоне меньшего снижения промышленного экспорта данное отношение даже возросло до 29%. В Литве оно существенно выше (и превышает соответствующий показатель многих стран ЦВЕ): 50% в 2008 г., хотя из-за значительного спада снизилось до 45% в 2009 г. Для Эстонии характерна наивысшая ориентация на внешние рынки: отношение экспорта к ВВП составило 53% в 2008 г., но также снизилось до 50% в 2009 г. Спад в экономиках Европы и России, сопровождавшийся значительным сокращением объемов внешней торговли и промышленного производства, негативно отразился на динамике внутреннего производства стран Балтии, во многом ориентированного на экспорт и нередко представленного продукцией промышленного назначения. Промышленное производство в целом по ЕС сократилось на 13,9% в 2009 г., но сильнее снизилось в странах — партнерах Балтии: Финляндии (–21%), Швеции (–18%) и Германии (–17%). На поставки в другие страны-партнеры, в частности в Польшу и Россию, негативно повлияло реальное укре-

пление балтийских валют. Россия, Швеция и Польша заметно девальвировали национальные валюты (см. рис. 2), а страны Балтии из-за стабильности своих валют оказались в проигрыше. В самом тяжелом положении находится Латвия. ЦБ страны упорно сохраняет привязку национальной валюты к евро, готовясь вступить в еврозону, поэтому до 90% внутренних кредитов было выдано в евро. В этой ситуации девальвация нанесла бы серьезный удар по интересам должников, особенно взявших ипотечные кредиты. Одновременно пострадали бы иностранные банки — владельцы латвийских, поскольку тогда увеличится невозврат кредитов.

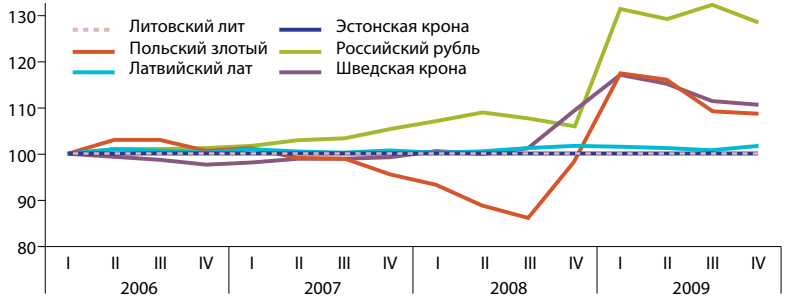

Рис. 2. **Динамика курсов валют стран Балтии и валют их основных торговых партнеров к евро (I кв. 2006 г. = 100%)**

Источник: Евростат.

В результате под руководством МВФ Латвия проводит внутреннюю девальвацию. В условиях 22-процентной безработицы в конце 2009 г. речь идет практически о прямом снижении номинальной зарплаты, что очень болезненно и для населения, и для бюджета. Государственный долг Латвии может превысить 60% ВВП, и вступление в зону евро будет отложено на годы, что ставит под сомнение необходимость проведения политики валютной привязки.

Власти Латвии получили значительную помощь со стороны международного сообщества: 7,5 млрд евро, или почти ⅓ предкризисного размера экономики страны (32,5% к ВВП 2008 г.). Основными кредиторами выступили Европейский союз (3,1 млрд евро),

МВФ (1,7 млрд евро, 1200% от квоты Латвии), скандинавские страны (1,8 млрд евро), Всемирный банк (400 млн евро), Чешская Республика (400 млн евро), а также ЕБРР, Эстония и Польша (по 100 млн евро). Решение оказать поддержку Латвии было принято весьма оперативно. Средства привлекались для обеспечения стабильности финансового сектора, укрепления государственного бюджета, а также развития предпринимательской деятельности и макроэкономической сферы. Пока международная помощь направлена преимущественно на финансирование дефицита госбюджета и рефинансирование государственного долга (см. рис. 3). Дефицит государственного бюджета по итогам года составил 1,3 млрд евро (7,1% ВВП).

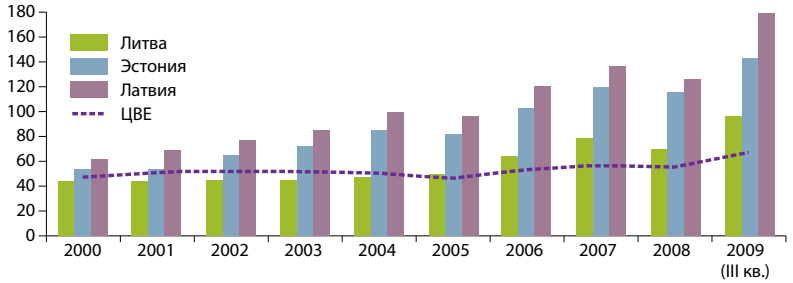

Рис. 3. **Внешний долг стран Балтии, 2000–2009 гг. (% ВВП)**

Источники: национальные центральные банки; МВФ.

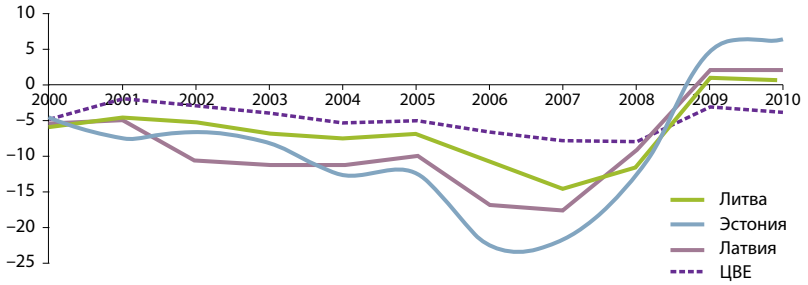

Рис. 4. **Дефицит платежного баланса в странах Балтии и ЦвЕ (% ВВП)**

Источник: МВФ.

Для противодействия кризису страны Балтии не смогли использовать инструменты фискальной политики. Вместо стимулирования экономики путем расширения государственных расходов они были вынуждены существенно секвестрировать бюджеты. Таким образом, госрасходы здесь играют проциклическую роль. Тяжелый кризис привел к предсказуемому, но неожиданному по масштабам улучшению внешнеторгового и платежного баланса (см. рис. 4). Экспорт сократился главным образом по причине собственно кризиса, но еще больше снизился импорт из-за падения спроса при высоком курсе валюты. Конечно, это не решает проблем стран Балтии, но хотя бы способствует постепенному сжатию кредита до приемлемого уровня.

Уроки и перспективы

Опыт быстрой трансформации стран Балтии за прошедшие 20 лет можно в целом оценить как успешный. В то же время к глубокому кризису в конце 2000-х гг. привели и некоторые не совсем удачные действия их правительств и бизнеса. Прежде всего отметим интенсивную деиндустриализацию и значительную политизацию приватизации. Очевидно, услуг, транзита и туризма недостаточно для устойчивого роста. Поздно пришло осознание необходимости кооперации с российскими регионами, более активной торговли с Востоком. Иллюзорность возможности стабильного развития вопреки законам экономической географии была продемонстрирована строгим и объективным экзаменатором — кризисом. Другим реализованным системным риском была чрезмерная кредитная экспансия на средства зарубежных банков, которые в условиях внешнего шока вынуждены проводить антикризисную политику в своих странах и для своих собственников. Трудно обеспечивать устойчивый рост на базе личного потребления и инвестиций в строительство и недвижимость. Это универсальная мировая проблема, но в странах Балтии она наложилась на высокие ожидания населения приблизить образ жизни к стандартам Старой Европы. Наконец, жесткая привязка национальных валют к евро лишила денежные власти необходимых инструментов адаптации[306]. (Вспомним аргентинский кризис 1998—2002 гг., который в условиях фиксированного курса валюты привел к длительному

[306] Мы не верим в политическую возможность отказа стран Балтии, даже Латвии, от привязки к евро.

застою.) Хотя в 2010 г. в большинстве стран будет наблюдаться некоторое оживление экономической активности, темпы падения ВВП в Латвии и Литве, как ожидается, составят порядка 4%, только в Эстонии будет стагнация. Специалисты МВФ и Европейской комиссии на 2011 г. прогнозируют экономический рост в странах региона на уровне 2—4%. Пока эти прогнозы больше напоминают психологически необходимый «свет в конце тоннеля».

Перспективы перехода стран Балтии к новому этапу роста во многом будут зависеть от подъема в странах — потребителях их товаров и услуг. Но это скорее необходимое, чем достаточное условие. Важной составляющей новой экономической политики в регионе должно стать развитие экспортоориентированного промышленного производства. Тогда в течение 5—7 лет это может принести определенные плоды, прежде всего для Эстонии и Литвы. Но в Латвии «промышленный ренессанс» в ближайшие годы вряд ли выступит «локомотивом» подъема. Сервисный сектор, который сейчас неадекватен реальному уровню развития экономик, также должен быть более экспортоориентированным. При жестко фиксированном курсе своих валют страны Балтии проиграют в конкурентной борьбе. Серьезной проблемой здесь считают высокую стоимость рабочей силы, но в ряде стран ЦВЕ зарплаты заметно выше, чем в Балтии, и это не мешает их развитию. Вопрос в том, что могут предложить своим соседям страны Балтии. Они должны выпускать высококачественные конкурентоспособные товары и включиться в производственные цепочки в России и ЕС. В условиях ограниченности кредитных ресурсов в мире после финансового кризиса и ужесточения регулирования на немедленный кредитный бум рассчитывать не приходится. Потребуется немало политических и экономических усилий, чтобы привлечь новые инвестиции в страны Балтии, демпфируя накопившиеся проблемы (закрытие Игналинской АЭС, сокращение транзита и пр.). С учетом предшествующего роста снижение уровня жизни населения во время кризиса не выглядит драматическим: даже сильнейший спад в Латвии «вернул» страну лишь на уровень 2004 г. (для развитых стран, где средние темпы роста составляют 2% в год, это означало бы возврат более чем на 15 лет), но экономистам и политикам придется разрабатывать долгосрочные программы восстановления роста и уровня жизни населения. Следующий подъем неизбежен, но он не будет таким интенсивным, как предыдущий.

Украина: раздвоение трансформации (2009)[307]

Успешность трансформации на Востоке Европы за два десятилетия после падения Берлинской стены, как правило, оценивается в основном по степени политической демократизации и успехам в формировании институтов рынка. Но важно учитывать и третью составляющую: благосостояние «трансформируемого» населения, уровень «сохраненного» интеллектуального потенциала страны, адекватное развитие человеческого капитала. В этой области элитам стран с формирующимся рынком гордиться особенно нечем, причем в украинском случае ситуация — одна из самых сложных с точки зрения перспектив. В Украине все остается двойственным: демократия и политический пат; хорошие условия развития и сравнительно ограниченные результаты; успешные реформы и высокая коррупция; объективная глубина регионального развития и различия во взглядах населения разных регионов. После двух десятилетий трансформации страна и ее лидеры не могут найти общественный компромисс и обеспечить устойчивое развитие в широком смысле слова.

Украина — потенциально богатая страна, которая осознает себя и воспринимается извне как политическая и экономическая держава уровня Турции и Польши. Среди всех «наследников» СССР она получила один из лучших наборов исходных ресурсов. Главное достояние республики — предприимчивое, трудолюбивое и образованное население, которое способно производить буквально все: от продовольствия до ракет. В известной степени страна пыталась выйти из трансформационного кризиса, используя сразу несколько адаптационных вариантов[308]. В ее восточных регионах стремились сохранить промышленность, опираясь на значительные конкурентные преимущества (низкая стоимость рабо-

---

[307] Григорьев Л. М., Агибалов С. В., Салихов М. Р. Украина: раздвоение трансформации // Вопросы экономики. 2009. № 3.

[308] См.: Григорьев Л. М., Салихов М. Р. ГУАМ. Пятнадцать лет спустя. М.: Регнум, 2007; Григорьев Л., Кондратьев С., Салихов М. Трудный выход из трансформационного кризиса (случай Грузии) // Вопросы экономики. 2008. № 10.

чей силы, близость к портам и пр.), в центре и на западе широкое распространение получила трудовая миграция в Россию и ЕС. Как и в целом на постсоветском пространстве, украинские граждане, столкнувшись с тяжелым кризисом переходного периода, сумели приспособиться к новым реалиям.

Украина имеет объективные преимущества, содействующие ее развитию: прекрасный климат, плодородные земли, развитую транспортную инфраструктуру, порты, а кроме того — достаточно большие по европейским меркам запасы природных ресурсов. Наконец, это транзитная страна, обеспечивающая, как и страны Балтии, выход к морским портам и курортам для континентальной России, а также транзит российского газа в ЕС. Отметим также наличие развитой химической, металлургической промышленности, исследовательской базы, ряда предприятий обрабатывающей промышленности, сектора атомной энергетики (одного из крупнейших в мире). Таким образом, исходные условия в стране в начале периода рыночных преобразований представлялись весьма благоприятными.

Украина не испытала открытых гражданских конфликтов на старте трансформации в начале 1990-х гг., в отличие от ряда стран бывшего социалистического «лагеря». Если бы институты рынка здесь были созданы вовремя, а социально-политическая стабильность сохранялась в течение всего переходного периода, это была бы история успеха. Однако, вопреки благоприятным стартовым условиям, трансформационный кризис в Украине оказался одним из самых глубоких на всем постсоветском пространстве. Это было обусловлено раздвоенностью страны, трудностями решения институциональных проблем трансформации и сильным внешним воздействием групп интересов, преследующих свои частные цели.

Кризисный минимум был достигнут в 1999 г.: после девяти лет непрерывного сокращения ВВП падение достигло 62% от уровня 1990 г. — намного больше, чем в России и тем более в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). С 2000 г. в стране начался экономический подъем. Эффективная фискальная и монетарная политика способствовала снижению темпов инфляции, что наряду с ростом внешнего спроса на украинские товары обусловило рост экономики в среднем на 7% в год. Во многих отношениях рыночные преобразования осуществлялись успешно, создавая условия

для притока капитала, в частности российского. Вплоть до осени 2008 г. экономика Украины динамично развивалась и была в числе лидеров по темпам экономического роста среди восточноевропейских стран и крупных экономик СНГ. Но это сопровождалось непрекращающимся политическим кризисом и последовательными внешними ценовыми шоками (положительными и отрицательными), причем вопрос о цене импорта и условиях транзита газа все последние годы оставался инструментом внутренней политической борьбы[309].

Вместе с тем к концу 2008 г. ВВП Украины лишь незначительно превысил 70% от уровня 1990 г. Соответственно, при сохранении нынешних темпов роста докризисный уровень мог быть достигнут только в середине 2010-х гг. По сути дела, в стране фактически были потеряны результаты труда целого поколения. Теперь и эта отдаленная перспектива становится миражом: в Украине разворачивается кризис, который грозит перечеркнуть достижения последних лет.

Затянувшийся переход

Основные причины столь глубокого падения ВВП Украины в 1990-е гг. связаны как с исходными условиями, так и с политикой, проводимой в переходный период. В украинской экономике наблюдался серьезный структурный перекос в сторону промышленности: на момент распада СССР ее удельный вес был наибольшим по сравнению с другими бывшими советскими республиками. Неизбежно значительная часть промышленности в условиях глобальной экономики оказалась неконкурентоспособной. Треть промышленного производства приходилась на ВПК, который мгновенно лишился большей части государственного заказа. В результате за первые пять лет независимости объем промышленного производства сократился более чем на 60%. Свою роль сыграл и разрыв сложившихся экономических связей, поскольку степень взаимодополняемости больших экономик России и Украины оказалась выше, чем других бывших советских республик.

---

[309] Анализ первого газового конфликта представлен в: Григорьев Л. М., Салихов М. Р. Украина — рост и газ // Экономическое обозрение ИЭФ. 2006. Янв. О природе второго конфликта см.: Pirani S., Stern J., Yafimava K. The Russo-Ukrainian Gas Dispute of January 2009: A Comprehensive Assessment. Oxford Institute for Energy Studies, 2009.

Неэффективная экономическая политика государства на ранних этапах переходного периода проявлялась, в частности, в предоставлении значительных субсидий убыточным промышленным предприятиям. Мягкие бюджетные ограничения и дешевые энергоносители порождали рентоориентированное поведение собственников, тормозили реструктуризацию, ослабляли стимулы к осуществлению эффективных изменений[310]. Отставание в проведении структурных реформ было обусловлено хаотической приватизацией (в частности, ее провалом в сельском хозяйстве), введением внешнеторговых ограничений и т. д. Сказались и внешние шоки в виде азиатского кризиса 1997—1998 гг., российского кризиса 1998 г. и падения мировых цен на продукцию украинского экспорта. Именно в этот период украинская промышленность вынужденно переориентировалась на западные рынки.

Экономический подъем 2000-х гг. был вызван несколькими факторами:

- быстрый рост в России, ЕС и других странах — основных экспортных рынках и источниках доходов гастарбайтеров;
- слабость гривны, что поддерживало конкурентоспособность экспортеров;
- наличие неиспользуемых производственных мощностей (как в России), что позволило быстро отреагировать на растущий спрос на традиционные экспортные товары;
- конкурентоспособность с точки зрения трудовых издержек — реальные доходы населения и уровень оплаты труда в Украине были значительно ниже, чем в России и странах ЦВЕ;
- благоразумная (до 2005 г.) фискальная и монетарная политика, благодаря которой удалось снизить инфляцию до приемлемого уровня;
- реформы в сфере энергетики и сельского хозяйства, способствовавшие оживлению в этих секторах.

Комментируя итоги развития украинской экономики, Всемирный банк отмечал: «Недавний экономический рост в Украине базировался на недиверсифицированном, но сильном росте экспорта в секторах экономики, контролируемых финансово-промышлен-

[310] Babanin O., Dubrovskiy V., Ivaschenko O. Ukraine: The Lost Decade... and a Coming Boom? Kyiv, 2002.

ными группами, которые оперируют с помощью неформальных отношений и специальных привилегий»[311].

С 1999 г. начинался подъем в обрабатывающей промышленности и торговле. Открытие товарных рынков (из-за девальвации) стимулировало активность в промышленности, а объем денежных переводов миллионов украинских гастарбайтеров домой существенно вырос (примерно в пропорции 2 к 1 из России и ЕС).

Роль сбережений, которые отсылают домой украинцы-мигранты, в развитии украинской экономики остается очень важной. Эти переводы поддерживают потребление, позитивно влияют на жилищное строительство. Статистика по денежным переводам крайне ограниченна, но и, согласно общим официальным оценкам, значение трансфертов, в частности переводов, было немалым в начале 2000-х гг. Сальдо текущих трансфертов в этот период составляло порядка 4% ВВП. Объем денежных переводов из России продолжает играть заметную роль в экономике страны: только видимая их часть (обычно скрытая примерно в два раза больше) в 2007 г. составила 1,9 млрд долларов (1,3% ВВП) и 1,7 млрд долларов за три квартала 2008 г.

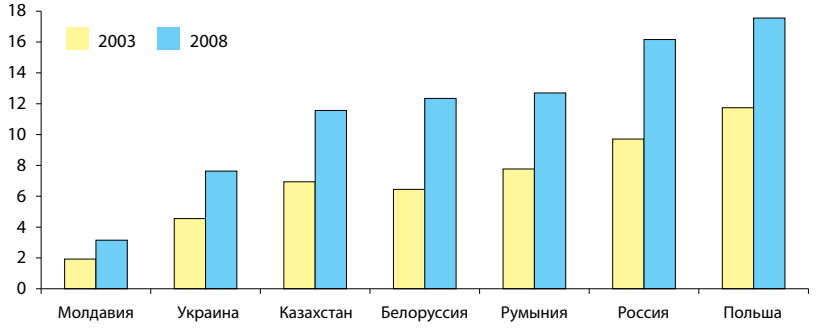

Рис. 1. **Динамика ВВП Украины, Румынии, России и Польши (1988 г. = 100%)**

Источники: национальные статистические органы.

Несмотря на высокие темпы роста в 2000-е гг. (см. рис. 1), по абсолютным показателям развития Украина все еще значительно

[311] Country Assistance Strategy Progress Report for Ukraine // The World Bank Report No 32250-UA. 2005. May 19. P. 20.

отстает от стран Восточной Европы и бывших союзных республик: ВВП на душу населения по ППС в 2008 г. составлял менее половины польского (см. рис. 2). За последние пять лет украинский душевой ВВП вырос в 1,7 раза, но и соседние страны продемонстрировали хорошие результаты. В итоге Украина остается одной из самых бедных стран в регионе, о чем свидетельствуют данные о доходах населения.

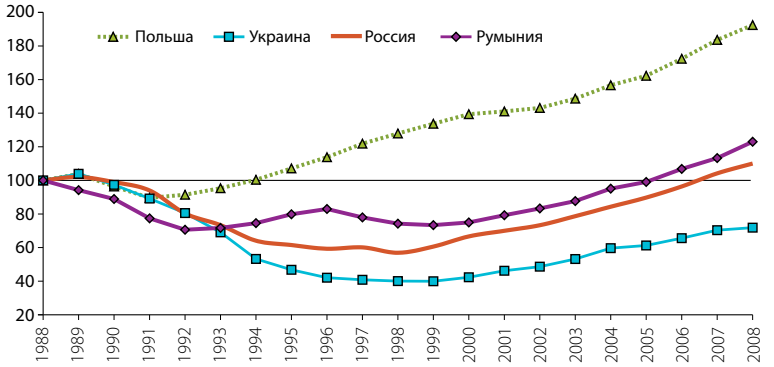

Рис. 2. **Динамика душевого ВВП (по ППС) Украины и сопредельных стран, 2003—2008 гг. (тыс. долларов на душу населения)**

Источники: МВФ, национальные статистические органы.

В последние годы заработная плата и пенсии в стране росли высокими темпами (см. табл. 1). В результате в 2002—2007 гг. доля оплаты труда в ВВП возросла с 46 до 50%. Заметный вклад в увеличение зарплат и пенсий внесло государство: каждые выборы провоцировали сильный приступ популизма. В 2005 г. после выборов расходы бюджета увеличились практически на 3% ВВП: правительство платило по векселям, выданным в период «оранжевой революции». Были двукратно повышены пенсии, резко выросла зарплата госслужащих (по этим показателям страна стала быстро приближаться к России). В 2004—2007 гг. долларовая величина пенсий увеличилась в 4,2 раза, а зарплата госслужащих (особенно киевлян) — в 3,8 раза на фоне общего повышения зарплат в 3,1 раза. Украина еще сохраняет свое конкурентное преимущество по оплате труда (в составе стоимости выпускаемой продукции) относительно других стран Восточной Европы и России. Но за эти годы у украинских граждан сложились серьезные ожидания

инерционного роста жизненного уровня вне связи с реальными доходами страны и эффективностью ее промышленности.

Таблица 1

Средняя заработная плата и пенсия в Украине (долларов в месяц)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Средняя заработная плата по экономике	71	87	111	157	206	268	343
сельское хозяйство	33	39	55	81	109	145	204
промышленность	91	111	140	189	240	308	383
оптовая и розничная торговля	62	74	96	139	178	227	287
финансовая деятельность	183	197	237	303	406	549	711
государственное управление	93	108	130	212	313	367	490
образование	50	64	81	125	160	210	275
Средний размер пенсии	23	26	34	62	81	95	143
Справочно							
средняя заработная плата в России	139	179	234	302	395	531	686
средний размер пенсии в России	44	53	67	84	100	122	168

Источники: национальные статистические органы.

Фактически к началу мировой рецессии 2008 г. Украина не сумела восстановить уровень ВВП и сформировать устойчивую модель развития, не смогла изменить структуру своей экономики. Из-за незавершенности реформ, отсутствия крупных национальных финансово-промышленных групп, которые доминировали бы в экономике (и политике), не удалось выработать единую концепцию развития страны. Естественным преимуществам «восточной интеграции» противостояли новые возможности в ЕС, но Украину с ее 46 млн жителей там не ждали. Ее вступление создало бы сильную конкуренцию другим странам Восточной Европы с аграрно-отходнической экономикой. Дуальность интересов регионов в экономике обусловила дуальность интересов в политике, расхождение внутренних программ партий и их лидеров, но окончательный выбор не был и, видимо, не мог быть сделан.

Региональное неравенство и политика

Экономика Украины крайне неоднородна в региональном разрезе. Российская классификация регионов во многом применима и к ней[312]. Регионы страны образуют четыре схожие с российскими группы: столица (Киев); развитая промышленность; прибрежные регионы; «бедные аграрии» (Западная и Центральная Украина). Начиная с 2000 г. столица развивалась опережающими темпами: в среднегодовом выражении темп экономического роста в 2000—2007 гг. здесь составил 12,7%. Остальные регионы Украины не могли похвастаться такой динамикой. ВРП восточных промышленных регионов увеличивался в среднем на 7,1% в год, а аграрные западные области и центральные регионы росли еще медленнее — в среднем на 7%. По сравнению с кризисным 1998 г. экономика как западных регионов, так и промышленных регионов востока Украины выросла в 1,7 раза. Но Киев оказался далеко впереди: здесь рост составил 2,6 раза.

В кризисные 1990-е гг. глубина спада была неравномерной по регионам. В наибольшей степени от него пострадали крупные промышленные центры: падение выпуска многих видов промышленной продукции исчислялось разами. Столичный регион был затронут кризисом в меньшей степени. К 2008 г. по объему ВРП Киев вышел на докризисный уровень, а как западным, так и восточным регионам еще предстоит пройти долгий путь в этом направлении: здесь выпуск составил соответственно лишь 64 и 67% относительно уровня 1990 г.

Распространенный стереотип, согласно которому более обеспеченные восточные промышленные регионы страны через механизм перераспределения доходов в Киеве содержат бедные аграрные регионы Западной Украины, верен лишь отчасти. Схема в реальности более простая: Киев, конечно, делится полученными доходами с менее обеспеченными западными регионами, но при этом большую их часть оставляет себе. Бюджетные трансферты составляют основную долю доходов западных регионов и играют значительную роль в их экономике (более 15% ВРП), но в результате величина душевых расходов их бюджета лишь выходит на уровень, сопоставимый с показателями восточных регионов, который в разы меньше соответствующих расходов Киева (см. рис. 3). Это еще больше усилива-

[312] См.: Григорьев Л., Зубаревич Н., Урожаева Ю. Сцилла и Харибда региональной политики // Вопросы экономики. 2008. № 2.

ет политическую борьбу за контроль над центральными ведомствами и их финансовыми возможностями (особенно энергетическими компаниями, Центральным банком и т. п.).

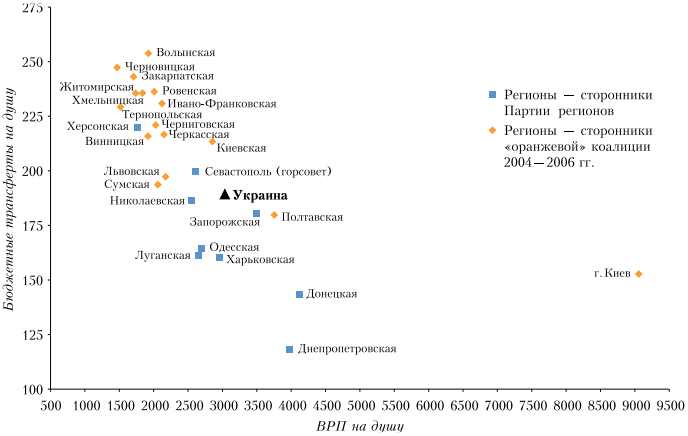

Рис. 3. **Трансферты региональным бюджетам на душу населения, январь—ноябрь 2007 г. (долл.)**

Источники: Министерство финансов Украины, оценка ИЭФ.

Дуальность региональной экономики сформировала дуальность и социальной базы политических партий. «Оранжевая революция» дала надежду на новую честную политику, но этот шанс в дальнейшем не был реализован[313]. Программы Востока в принципе ориентируются на использование конкурентных преимуществ в тяжелой промышленности, сохранившихся элементов кооперации в машиностроении (ВПК) с российскими предприятиями. Они так же зависят от торговли сырьем и продовольствием, как и российские промышленные регионы. У них те же конкуренты в мире, поэтому в долгосрочной перспективе интеграция в западном направлении означала бы завершение деиндустриализации Украины: все сколько-нибудь сложные ниши на рынках машиностроительной продукции (в частности, вооружений) ЕС уже заняты Чехией и другими более развитыми странами ЦВЕ.

Программа интеграции в мировую экономику запада и центра ничем не отличается по своей природе от интеграции аграрных районов

313 См.: Бунин И. «Оранжевая революция» // Стратегия России. 2006. № 9. С. 61—68.

Латвии, Польши, Румынии и Болгарии. Это, по существу, обесценение старых активов и человеческого капитала и новый старт на базе сельского хозяйства и отходничества в условиях острейшей конкуренции по качеству продукции в ЕС и по ее стоимости — с развивающимися странами (особенно с учетом либерализации в рамках ВТО).

Низкая совместимость двух столь разных программ означает низкую совместимость будущего положения финансовых и политических элит. Острые проблемы, связанные с использованием русского языка, вступлением в НАТО, отношениями с Россией, лишь скрывают глубокий конфликт интересов. Разумеется, для того чтобы западноукраинская элита по-прежнему сохраняла контроль над общей политикой страны (над Киевом), требуется внешняя поддержка, поскольку обычно в странах с рыночной экономикой доминируют элиты более развитых регионов-доноров.

Таблица 2

Основные макроэкономические показатели региональных групп, 2007 г.

	Киев	Промышленный Восток и прибрежные регионы	Аграрный Запад и Центр	Украина
ВРП на душу, тыс. долл.	9,1	3,2	2,1	3
Расходы бюджета на душу, долл.	972	414	415	447
Трансферты, в % ВВП	2	6	13	8
Средняя заработная плата	455	272	221	268
Располагаемый доход на душу, долл.	301	170	148	167
Занятое население, млн чел.	1,4	10,2	9,3	20,9
Доля занятого населения с высшим образованием (перепись 2001 г.), %	41	23	19	22

Источник: Государственный комитет статистики Украины, расчеты ИЭФ.

Разрыв в уровне экономического развития регионов востока и запада отражает исходную конфигурацию активов, оставшихся в наследство от советского периода (см. табл. 2)[314]. Эта ситуа-

[314] Схожий уровень перепада в развитии был при добровольном «разводе» Чехии и Словакии, но там не было такой доминирующей и объединяющей столицы, как Киев, не было традиций раздельной государственности.

ция была усугублена огромным оттоком населения, особенно из аграрных районов. Как и в России, судьба промышленных регионов в постсоветский период здесь складывается непросто.

Мы не вполне согласны с выводами автора одной из работ, посвященных анализу ситуации в Украине: «Украинский регионализм сложнее исторически сложившегося противопоставления востока и запада. Восток и запад представляют собой политические „полюса" Украины, в то время как борьба на всех без исключения выборах ведется преимущественно за центр. Но при этом роль запада и востока в украинской политике не сводилась к территориальному размежеванию. В ходе постсоветского государственного строительства ее можно анализировать в контексте центр-периферийных отношений. В данном случае запад Украины (по преимуществу аграрный) выступал в качестве политического центра страны, зоны ее политических инноваций. В то же время украинский восток, где был сосредоточен основной экономический потенциал страны, несмотря на весьма высокий уровень урбанизации и индустриализации, в рамках самой Украины оказался глубокой периферией, неспособной генерировать и/или транслировать инновации»[315].

Тот факт, что старая промышленность в условиях затяжного глубокого кризиса не смогла найти способ своей трансформации, не умаляет ее живучести. В странах ЦВЕ степень деиндустриализации, снижение уровня науки в целом близки (или выше) к тому, что наблюдается в Украине. Запад страны не создал каких-либо инноваций, кроме трудовой миграции в ЕС, — здесь господствуют такие же тенденции, как в Болгарии, Румынии, Молдавии. Политическая программа ориентации на Запад вряд ли может считаться инновацией, во всяком случае она ничем не отличается от аналогов в ЦВЕ. Такая программа имеет серьезную опору лишь в нескольких регионах (традиционно поддерживающих В. Ющенко), но при огромной помощи извне от западноукраинской диаспоры в Северной Америке, правительств США и ЕС. В результате конфликта двух программ страна не может последовательно интегрироваться в ЕврАзЭС, тогда как в ЕС ее принять не могут. В условиях кризиса в Украине можно ожидать обострения борьбы за контроль над административным ресурсом перераспределения трансфертов, нового усиления роли Киева.

[315] См.: Гельман В. Я. Украина — фрагментированное пространство // СССР после распада / Под ред. О. Л. Маргания. М.: Экономическая школа, 2007.

«Новый» рост на старых активах

Потенциал роста украинской экономики в долгосрочном плане заключается в постепенном повышении качества продукции, поставляемой на рынки ЕС, и частичном возврате рабочей силы при модернизации промышленности, ориентированной на Восток. Но это предполагает значительные иностранные (российские) инвестиции, условия для которых из-за перманентного политического кризиса были далеко не лучшими. В результате подъем происходил в основном на базе старых активов.

В начале 2006 г. Украина столкнулась с первым заметным повышением цен на импортируемые энергоресурсы. Стало очевидным, что это не разовое явление, а скорее проявление тенденции к дальнейшему неуклонному росту цен. Украинская промышленность получила четкий сигнал к расширению инвестиционной активности с целью повышения энергоэффективности производственной деятельности. В 2006 и 2007 гг. прирост инвестиций в отраслях обрабатывающей промышленности составил соответственно 23 и 32%. Отметим, что во многих заявлениях и публикациях, появлявшихся в преддверии очередных переговоров по вопросам стоимости импорта природного газа, содержались крайне негативные оценки последствий повышения цен на него для украинской промышленности и всей экономики страны. Пессимистичные оценки в начале 2006 г. давали Всемирный банк и МВФ, а также известные украинские исследовательские компании. Разумеется, эти оценки носили «оранжевый» характер и не оправдались. Позднее Всемирный банк признал, что Украина проявила необычайную устойчивость к увеличению стоимости импортируемого природного газа[316].

Быстрое развитие страны в 2000-е гг. обусловило заметные изменения в структуре ее экономики. Так, в начале десятилетия, когда Украина только начала восстанавливаться после затяжного кризиса, доля сельского хозяйства в ВВП превышала 16%, как в большинстве бедных и слаборазвитых государств. Это было следствием сокращения сектора рыночных и нерыночных услуг. Трансформационные преобразования в бывших союзных республиках сопровождались, как правило, значительным ослаблением роли государства. В результате в структуре ВВП в наибольшей степени сокращаются расходы

[316] Ukraine: The Impact of Higher Natural Gas and Oil Prices / World Bank, 2005, Dec. 6; Ukraine Economic Update / World Bank, 2006, Nov.; Ukraine — 2006. Article IV Consultation / IMF, 2006, Oct. 24.

на социальные нужды и образование, снижается доля нерыночных услуг, финансируемых преимущественно государством. Украине, несмотря на тяжелое положение в 1990-е гг., удалось сохранить финансирование социальных функций государства на сравнительно высоком уровне. Даже в 2001 г. вклад образования в формирование ВВП составлял 4,9%, тогда как в России в тот же период — не более 3%. Благодаря росту в 2000-е гг. улучшилось положение промышленности, хотя заметно снизилась доля инфраструктурных отраслей в силу нехватки долгосрочных инвестиций (см. табл. 3).

Таблица 3

Изменение структуры экономики Украины, 2001—2007 гг., доля добавленной стоимости (в %)

	2001	2007
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	16,1	7,3
Промышленность	30,2	31,0
добывающая	4,6	4,6
обрабатывающая	19,4	22,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6,1	3,9
Строительство	4,0	4,9
Услуги	49,8	57,0
торговля; ремонт автомобилей и пр.	12,2	14,1
деятельность транспорта и связи	13,4	10,6
образование	4,9	5,6
здравоохранение и предоставление социальной помощи	3,3	3,5
другие виды экономической деятельности	16,0	23,1

Источник: Государственный комитет статистики Украины.

Подъем украинской экономики в 2000-е гг. происходил на базе бывшей советской промышленности, поскольку был основан на восстановлении торговых связей с Россией на фоне общего ускорения развития мировой экономики, что позволило Украине увеличить экспорт промышленной продукции. Зачаточное состояние сектора рыночных услуг (наследие плановой экономики) и быстрый рост доходов населения предопределили его последующее стремительное развитие.

В результате в структуре украинской экономики произошли существенные сдвиги. Доля сельского хозяйства остается высокой

даже по меркам большинства восточноевропейских стран, хотя она снизилась практически вдвое. Увеличился удельный вес промышленности в ВВП, причем в основном благодаря динамичному росту обрабатывающего сектора. В отличие от более развитых стран, в Украине именно промышленное производство остается «локомотивом» развития экономики. Появляются сравнительно новые для страны виды деятельности, например производство автомобилей и прочих транспортных средств. В структуре инвестиций в основной капитал ежегодно более ⅓ направляется в промышленность: в 2006—2007 гг. примерно 35%.

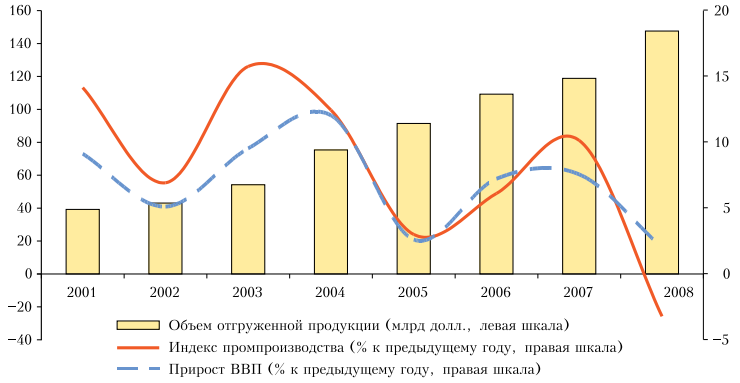

Рис. 4. **Объем отгруженной продукции промышленности, динамика промышленного производства и ВВП Украины, 2001—2008 гг.**

Источники: Государственный комитет статистики Украины, оценка ИЭФ.

В 2001—2007 гг. стоимость отгруженной продукции возросла практически втрое и достигла 119 млрд долларов (см. рис. 4). Динамика физических объемов промышленного производства характеризовалась высокой изменчивостью. В 2001—2004 гг. темп его прироста в среднегодовом выражении превышал 12%. В 2005 г. на фоне общего замедления экономики, вызванного политическим кризисом, сокращением инвестиционной активности и ухудшением положения на внешних рынках, динамика промышленного производства существенно замедлилась и по итогам года составила лишь 3,1%. Восстановление инвестиционного спроса способствовало ускорению динамики промышленности в 2006—2008 гг. — заметно возрос спрос со стороны России и ряда других стран на украинскую

промышленную продукцию. В результате рост объема промышленной продукции по итогам 2007 г. превысил 10%.

Согласно расчетам Госкомстата Украины, уровень промышленного производства 1990 г. был достигнут уже в 2006 г., а в 2007 г. — превышен на 10%. Вместе с тем сравнение физических объемов промышленной продукции, производившейся в 1990 г., с соответствующей продукцией, произведенной в 2007 г., показывает, что по большинству видов товарной промышленной номенклатуры показатели 2007 г. существенно уступают показателям 1990 г. При этом наибольший спад наблюдается в легкой и пищевой промышленности, где текущий выпуск часто не превышает ¼ уровня 1990 г. (см. табл. 4).

Таблица 4

Производство основных видов промышленной продукции, 1990–2007 гг.

	1990	**2000**	**2007**	**2007 к 2000, %**	**2007 к 1990, %**
Электроэнергия, мдрд. кВт·	298	171	196	115	66
Уголь готовый, млн т	130	62,4	58,9	94	45
Готовый прокат, млн т	38,6	22,6	24,5	108	63
Трубы стальные, млн т	6,5	1,7	2,8	161	43
Аммиак синтетический, млн т	*4,9*	*4,4*	*5,1*	*118*	*104*
Минеральные удобрения, млн т	4,8	2,3	2,9	124	59
Цемент, млн т	22,7	5,3	15	2,8 раза	66
Автомобили, тыс. шт.	*196*	*31,9*	*380*	*11,9 раза*	*194*
Холодильники бытовые, тыс. шт.	903	451	824	183	91
Ткани, млн кв. м	1210	66,7	114	171	9
Обувь, млн пар	196	13,5	22,5	167	11
Колбасные изделия, тыс. т	900	175	330	189	37
Масло животное, тыс. т	444	135	100	74	23
Сахар, млн т	6,8	1,8	1,9	105	27
Масло растительное, тыс. т	1070	973	866	89	81

Источник: Государственный комитет статистики Украины.

Последовательное увеличение стоимости импортируемого природного газа с конца 2005 г. порождало в Украине опасения относительно устойчивости национальной промышленности. Но рост

стоимости украинского экспорта, в первую очередь металлургической и химической продукции, а также наращивание экспорта машиностроительной продукции в Россию и Казахстан способствовали сохранению темпов роста промышленного производства как в неэнергоемких, так и в энергоемких отраслях промышленности. Вследствие значительного увеличения стоимости продукции базовых отраслей в 2007 г. в структуре промышленного производства доля энергоемких отраслей либо осталась прежней (по отношению к 2004 г.), либо выросла, как металлургия (с 23 до 26%).

В 2008 г. динамика промышленного производства последовательно замедлялась, особенно в летние месяцы, а в октябре произошел масштабный спад. По итогам года темп прироста промышленного производства стал отрицательным и составил –3,1%. Вновь после окончания трансформационного кризиса 1990-х гг. в стране началось падение промышленного производства. В январе 2009 г. оно составило 34% к январю 2008 г. В основном сокращение выпуска вызвано катастрофическим спадом в металлургической промышленности. В таких условиях судьба украинской промышленности будет зависеть от удержания трудовых издержек и курса гривны на конкурентоспособном (низком) уровне, но это вызовет рост социальной напряженности в стране.

Важную роль в экономике Украины играет внешняя торговля. В 2007 г. внешнеторговый оборот превысил 78% ВВП, что свидетельствует о высокой степени открытости страны для мировой экономики.

Наиболее значимая статья украинского экспорта — экспорт черных металлов. Все последние годы конъюнктура рынка металлов была очень благоприятной для Украины. С момента начала восстановления украинской экономики в 1999 г. цены на металлы преимущественно лишь росли, что вело к удорожанию стоимости украинского экспорта. В 2001—2007 гг. экспорт черных металлов и изделий из них вырос с 5,6 млрд до 19,8 млрд долларов, а их доля в общей структуре экспорта повысилась с 35 до 40%. Другие наиболее значимые статьи экспорта — поставки оборудования и транспортных средств. В номинальном выражении стоимость их экспорта выросла с 1,9 млрд до 6,8 млрд долларов.

Все последние годы ключевым рынком для экспорта украинского оборудования остается Россия. В 2007 г. на нее пришлось более половины экспорта машин, оборудования и транспортных средств. Другие крупные потребители украинского оборудования — Белоруссия и Ка-

захстан. В 2007 г. доля экспорта машин, оборудования и транспортных средств возросла до 14% от общего объема украинского экспорта. Именно в «оранжевый» 2005 год и в последующие два года доля экспорта Украины в Россию резко повысилась — до 26%, что стало следствием высокой конкурентоспособности украинских производителей (в частности, в области поставок металлов, и машин, и оборудования). В этих условиях внутриполитические барьеры препятствовали естественной интеграции в рамках ЕврАзЭС. С углублением циклического спада в ЕС конкуренция для украинских товаров усилится, а суммы переводов гастарбайтеров из ЕС и России уменьшатся.

Инвестиционный рост в 2007 г. и повышение доходов населения способствовали динамичному росту импорта машин и оборудования и автомобилей. По этим категориям товаров импорт с 2005 г. увеличился на 9 млрд долларов. Одновременно сократился удельный вес импорта из России. Доля машин и оборудования в общем объеме импорта повысилась с 3% в 2001 г. до 18,3% в 2007 г.

Россия остается крупнейшим торговым партнером Украины. Хотя здесь следует учитывать и фактор советского наследия, но во многом торговые отношения двух стран сформировались уже в период экономического роста в обоих государствах. Основу импорта из России составляют энергоресурсы, на которые приходится около 60% общей стоимости украинского импорта из нашей страны. Структура украинского экспорта в Россию более диверсифицирована и характеризуется большей долей товаров с высокой добавленной стоимостью. Помимо металлургической, экспортируются также продукция химической, целлюлозно-бумажной, пищевой промышленности, машины и оборудование.

Увеличение мировых цен на энергоносители оказало разнообразное воздействие на экономику Украины. Прежде всего отметим увеличение стоимости импорта даже при сокращении физических объемов импортируемых энергоносителей, что негативно отражается на торговом балансе страны. С момента начала роста цен на энергоносители стоимость импорта из России возросла на 5 млрд долларов, а украинский экспорт в этот же период увеличился на 7 млрд долларов. В итоге дефицит торговли Украины и России за последние годы постепенно сокращался. В 2008 г. динамика экспорта также опережала соответствующий показатель импорта, и дефицит торговли по итогам года немного превысил 4 млрд долларов, что меньше, чем в 2004—2006 гг. Рост спроса со стороны России на

продукцию украинской промышленности компенсировал ее потери от увеличения стоимости импортируемых энергоресурсов.

Со щитом или на щите — украинская металлургия

Металлургия критически важна для украинской экономики. Украина входит в число ведущих мировых производителей металлургической продукции. В 2007 г. она произвела 43 млн т стали и была восьмым крупнейшим производителем в мире с долей 3,2%. Металлургическая продукция составляет 40% стоимости всего украинского экспорта. В 2008 г. экспорт металлов принес Украине 27,6 млрд долларов. Кроме того, этот сектор является крупнейшим работодателем и потребителем товаров и услуг.

Для мировой металлургической отрасли IV квартал 2008 г. оказался очень тяжелым. Повсеместное сокращение спроса на товары длительного пользования, в первую очередь автомобили, и коллапс строительной индустрии привели к масштабному спаду в металлургии во всем мире. Основные производители значительно снизили выпуск продукции, но нигде падение производства не оказало такого воздействия на общее состояние экономики, как на Украине. В ноябре выпуск в металлургии упал практически в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. В результате по итогам года выпуск снизился на 11%. Соответственно, сократился выпуск в смежных секторах: производстве железной руды и коксующегося угля. Уменьшился объем перевозок на железнодорожном транспорте, где продукция металлургии и добывающей промышленности обеспечивает 40% загрузки. В итоге общее падение промышленного производства в 2008 г. составило 3,1%.

Поддержание этой отрасли — ключевая задача для предотвращения общего спада в экономике. Правительство пытается компенсировать сокращение экспорта ростом внутреннего потребления. Прозвучали предложения резко увеличить расходы на строительство объектов инфраструктуры и региональное развитие, стимулирование спроса со стороны машиностроения и строительства. Подобные меры вряд ли принесут успех, поскольку внутренний рынок слишком мал, чтобы существенно расширить потребление, тогда как 70% выпуска металлургии шло на экспорт.

Другая проблема — недостаток финансовых ресурсов для масштабных правительственных программ. Неочевидно, должна ли экономика страны, а фактически ее граждане, оплачивать техно-

логическую отсталость металлургической отрасли. Россия и Украина остались единственными странами в мире, где широко применяется мартеновский процесс, многократно уступающий по своей энергоэффективности кислородно-конвертерному и электросталеплавильному. Но если за последние годы в России доля мартеновского процесса снизилась, то на Украине она даже несколько возросла и перед кризисом оставалась на уровне около 45%.

В благоприятных условиях 2005 — середины 2008 г. украинские производители металла предприняли недостаточно усилий для модернизации своей промышленности. Они не сделали существенных выводов из опыта 2005 г., когда Украина испытала серьезный внешний шок, вызванный сокращением физических объемов экспорта металлов из-за ввода крупных производственных мощностей в Китае.

Характерно, что инвестиции в основной капитал металлургического комплекса, доля которого составляет около ¼ общего объема промышленной продукции, все последние годы были меньше инвестиций в пищевую отрасль, хотя ее доля в общем выпуске промышленности в полтора раза ниже. Крайне благоприятная конъюнктура на рынке металлов способствовала консервации технологического уклада в отрасли. После первого повышения цен на импортируемый природный газ практически все металлургические компании Украины заявили о масштабных планах по модернизации производства, но соответствующего роста инвестиций не последовало. Более того, рост цен на сталь позволял даже увеличивать производство в энергоемких мартенах. Резкое падение стоимости металлов и сокращение спроса оказали оздоравливающее воздействие на металлургический комплекс Украины. В Донецкой области на начало декабря были остановлены 18 из 22 мартеновских печей и 10 из 21 доменной, одновременно 7 конвертеров из 8 продолжают работать.

Одной из мер поддержки сектора со стороны правительства стала отмена 12-процентной надбавки на природный газ для металлургических предприятий. Примечательно, что в большинстве стран в современном металлургическом производстве природный газ практически не используется, а в Украине на нужды этого сектора расходуется 8 млрд куб. м газа ежегодно. Модернизация сектора позволит металлургам перейти на другое энергетическое сырье, в частности уголь, но в любом случае этот переход займет не менее пяти лет.

При высокой цене сортового проката в 1350 долл./т заниматься перевооружением и модернизацией предприятий довольно сложно:

отпускная цена с лихвой перекрывает все издержки и позволяет использовать все имеющиеся мощности. Но и когда спекулятивный пузырь лопается и цена многократно падает, решения о модернизации тоже принимать непросто: перспективы спроса более чем туманны, соперничать по эффективности с европейскими производителями вряд ли удастся. Поэтому выбираются простые решения: увольняют работников, сокращают оплату труда, оказывают давление на поставщиков. Значение по крайней мере одного фактора себестоимости — цены на энергоресурсы — для украинских предприятий в 2009 г. серьезно возрастет. Цена на природный газ, которая до 2006 г. была практически малозначимой величиной, с начала 2009 г. выросла более чем в полтора раза и превысила 300 долл./тыс. куб. м без учета стоимости доставки. С учетом резкой девальвации гривны цена на газ становится серьезной проблемой для потребителей. Золотой дождь, пролившийся на украинских металлургов в 2007 — первой половине 2008 г., позволяет им финансировать крупные инвестиционные программы — именно сейчас им следует заняться повышением эффективности производства. В противном случае, если цены и дальше будут падать, Украина может потерять свое место в десятке крупнейших мировых производителей металла.

Экономический кризис и политический конфликт

Нынешний кризис в Украине оказался масштабным. Национальная валюта девальвирована наполовину, ВВП Украины, по нашей оценке, только в IV квартале 2008 г. снизился более чем на 10%. Газовый конфликт января 2009 г. развивался на фоне двух тяжелейших кризисов: экономического и предвыборного, что почти парализовало руководство страны. Украина встретила 2009 г. в глубоком кризисе, население устало от перманентного политического конфликта, ситуация здесь приблизилась к патовой.

Неприятный для всех вовлеченных сторон конфликт вокруг транзита российского газа в ЕС и цен на газ для Украины в январе 2009 г. развивался на фоне быстрого падения производства, экспорта и бюджетных доходов. По всем оценкам, Украина потребляет непропорционально много энергии из-за специфичной структуры экономики и низкой эффективности производства[317].

[317] См., в частности: Pirani S. Ukraine: A Gas Dependent State // Russian and CIS Gas Markets and Their Impact on Europe / S. Pirani (ed.). Oxford University Press for the Oxford Institute for Energy Studies, 2009. P. 93—132.

Потребление газа также выше, чем в Европе, причем для его сокращения было приложено недостаточно усилий.

Не возвращаясь к деталям газового конфликта января 2009 г. с «Газпромом», отметим явные проблемы в управлении финансовыми процессами. Видимо, украинские ведомства не могли заплатить за газ осенью 2008 г., потому что соответствующие средства ушли в бюджет. Выплата долгов (без пени) по контракту 30 декабря с одновременным выходом из переговоров, судебная (без слушаний и в каникулы) отмена международного контракта по транзиту 5 января, выход из переговоров на десять дней, отказ временно давать технический газ для транзита (согласно ратифицированной Энергетической хартии) делают правовое положение Украины в этом конфликте весьма шатким. Если бы любая другая страна или даже Украина сделала нечто подобное в отношении контрагента «не из России», то ее легко признали бы виновной в европейских судах. В «нашем» случае все окрашено политикой. Этот конфликт дал повод для консолидации всех групп интересов в ЕС, стремящихся возродить атомную и угольную энергетику, активизации усилий по диверсификации источников поставок энергоресурсов, энергобезопасности и т. п.

Затянувшийся политический кризис, очевидно, не способствовал росту экономики, но связанные с ним издержки с лихвой перекрывались экспортными доходами. Временную устойчивость обеспечивали высокие цены на базовую украинскую экспортную продукцию (металлы и удобрения) и растущий спрос со стороны России и ряда других постсоветских стран на машины и оборудование. Рост доходов населения стимулировал развитие сектора услуг и строительства и вызвал приток иностранного капитала. В то же время правовая обстановка в стране для западного капитала оставалась сложной, а для российского сохранялись и политические препятствия.

Массовое бегство капитала осенью 2008 г., затронувшее Украину наравне с другими развивающимися экономиками, и проблемы в банковской системе привели к масштабной девальвации национальной валюты. Падение «Проминвестбанка», шестого по размерам банка Украины, спровоцировало массовую панику вкладчиков, в результате которой за несколько дней банковская система лишилась 10% депозитов. Снятые с них средства были направлены на приобретение иностранной валюты. В условиях политической борьбы и «раздела» органов власти между партиями вина за падение гривны была возложена на «команду Ющенко» в ЦБУ.

Основным ударом для украинской экономики стало снижение мирового спроса и цен на металлы, а также падение спроса на оборудование со стороны стран СНГ. В ноябре-декабре 2008 г. экспорт в Россию сократился практически на 30%. Текущий кризис будет и дальше негативно влиять на мировую экономику: в январе 2009 г. даже экспорт из Японии упал на 45% относительно января 2008 г. Поэтому вряд ли можно ожидать скорого улучшения ситуации для украинского экспорта.

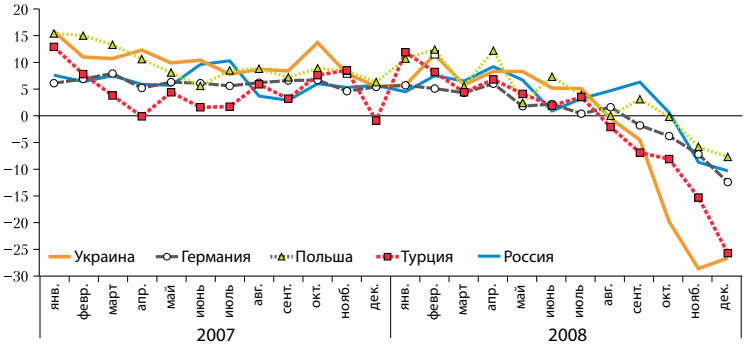

Рис. 5. **Динамика промышленного производства, 2007–2008 гг. (в % к соответствующему периоду прошлого года)**

Источники: Государственный комитет статистики Украины, Eurostat.

Девять лет роста оказались недостаточными для формирования полноценного внутреннего рынка, способного обеспечить серьезный спрос на продукцию национальной промышленности. Благодаря росту доходов населения покупка автомобиля стала доступна для многих домохозяйств, в стране развернулось сборочное производство иностранных автомобилей. За прошедшие годы была серьезно модернизирована пищевая промышленность, фактически создана промышленность строительных материалов, развился сектор транспорта и связи, но ядро украинской экономики — металлургия — осталось преимущественно экспортоориентированным. В итоге страна вступила в кризис со старыми проблемами — энергоемкой низкоэффективной металлургией и машиностроительной продукцией, «завязанной» на экспорт в страны СНГ, что не могло не сказаться на глубине спада промышленного производства (см. рис. 5). В дополнение к старым проблемам прибавились и новые,

в частности крупный внешний долг (42 млрд долларов), накопленный банками (общая болезнь стран Восточной Европы), которые в последние годы активно привлекали внешнее финансирование.

Последние вести из Украины дают основания для серьезной тревоги. Бюджетный кризис угрожает дефолтом по внешнему долгу. 25 февраля 2009 г. Standard & Poor's Rating Services снизил суверенный рейтинг страны до CCC+, что на семь разрядов ниже инвестиционного (с уровня B) и предполагает возможность дефолта. Это может негативно сказаться на новых соглашениях по газу, поскольку при девальвации газ в национальной валюте резко дорожает при сокращении доходов бюджета.

В стране предстоят президентские выборы (январь 2010 г.), политическая элита парализована борьбой за власть: отход от своих программ и определенных позиций во внешней и внутренней политике означает потерю голосов и будущих позиций[318]. Партии и лидеры фракций никак не могут решиться на бюджетные сокращения и банковскую реформу, что требуется для предоставления второго транша из 16 млрд долларов займа МВФ. В условиях мировой рецессии и кредитного паралича в мире отсутствуют иные видимые источники дополнительного бюджетного финансирования.

Обращение к России за помощью в предвыборный год было бы трудным шагом для «Партии регионов» и БЮТ, поскольку это может быть использовано против них в предвыборной кампании. Оно практически невозможно для команды В. Ющенко, учитывая всю совокупность его политики 2007—2009 гг.: поддержка церковного раскола; осуществление программ по вступлению в НАТО; ревизия истории; ограничение использования русского языка; помощь Грузии в августовском конфликте; газовый конфликт января нынешнего года.

Страна почти за два десятилетия не успела сформировать единую программу развития, единую элиту, перестроить экономику. Мировой кризис уже выступил жестким экзаменатором для правительств ведущих стран, международных финансовых организаций и форумов политических лидеров. Для Украины он означает тест на выживание промышленности и возможность включения в мировую экономику в качестве среднеразвитой демократической страны. Такая цель объективно стояла перед всеми странами бывшего социалистического «лагеря».

[318] Грустная шутка одного из лидеров Украины: политическая борьба в стране стала похожа на «борьбу за обмен кают на „Титанике“».

Второй старт трансформации украинской экономики? (2014)[319]

Социально-экономический кризис на Украине длится уже давно, что привело к открытому социально-политическому конфликту. Цели постсоветской трансформации не получили одобрения населения Украины, у граждан постоянно возникало чувство разочарования, пропадали доверие к власти и вера в будущее страны. Роль денежных переводов трудовых мигрантов нередко занижают, хотя личное потребление и стабильность в стране во многом связаны именно с ними. Социальное неравенство, контроль олигархов над национальными активами обусловили нестабильность и неравномерность развития регионов. Из-за длительного недоинвестирования экономический рост медленный, при этом перспективы роста зависят от сложных институциональных реформ, макроэкономической стабильности, открытости внешних рынков и договоренностей элит. Восстановление после длительного социально-экономического и политического кризиса потребует не только времени, но и улучшения качества управления, обновления институтов, воссоздания инвестиционного климата. В совокупности это можно назвать вторым стартом трансформации Украины.

Из-за драматических событий лета 2014 г. на Украине вновь приходится возвращаться к вопросу о распаде СССР вследствие кризиса планового хозяйства и советской системы, к анализу целей и методов трансформации, ее результатов, а главное — решить, что делать дальше. Практически все постсоветские страны столкнулись с огромными трудностями в ходе трансформации, пережили глубокий кризис в начале 1990-х гг. В 2015 г. исполнится 25 лет с начала трансформации социалистических стран в 1990 г., и можно уже подводить ее итоги. Разумеется, в одной статье нельзя даже кратко изложить историю трансформации Украины и ее экономики так, как отечественные эксперты обсуждают проблемы трансформации в России[320]. Мы рассмотрим главные

---

[319] Григорьев Л. М., Буряк Е. В., Голяшев А. В. Второй старт трансформации украинской экономики? // Вопросы экономики. 2014. № 9. С. 30—52.

[320] Григорьев Л. М. Сценарии развития и экономические институты // Экономическая политика. 2013. № 3. С. 33—60.

итоги прошедших 25 лет и проблемы украинской экономики, а также основные особенности текущего кризиса.

Украинская мечта?

Украина, как и Россия, испытала за 25 лет три глубоких изменения: перестройку политической системы, создание нового государства и формирование экономического базиса. Наряду с демократическими преобразованиями, свободой слова и другими достижениями выявился ряд проблем. Прежде всего отметим неустойчивость политической системы. Из пяти президентов один был избран при поддержке «майдана»[321] (три голосования вместо двух по Конституции), одного сняли с его помощью, один премьер-министр побывала в тюрьме в своей стране (освобождена благодаря «майдану»), а другой недавно сидел в американской тюрьме по обвинению в коррупции. Наряду с бурными политическими процессами на национальном уровне в стране никогда не выбирали глав 24 областей, а управление ими выстраивалось по партийному принципу. Таким образом, политическая система Украины была сформирована в соответствии не с американским принципом сдержек и противовесов, а по принципу «победитель получает все» — все управление ресурсами на национальном и региональных уровнях.

Для нас важны два результата: очень высокие ставки на выборах и — при контроле центральной власти — соответственно, огромные выигрыши; и частые политические кризисы. Плюс то,

---

[321] Под «майданом» мы обобщенно понимаем способ выражения крайнего недовольства населения — преимущественно столицы и отдельных областей — положением в стране. Он выступает, по сути, разновидностью «прямой народной демократии», замещающей действия конституционных органов в условиях политической борьбы партий и движений, и обычно возникает на фоне раскола власти, паралича ее формальных институтов и под воздействием частных интересов олигархов (ранее в истории — городские восстания). Подобное явление раньше нередко наблюдалось в ходе политической борьбы в крупных городах Европы, в частности в Париже, итальянских городах, а в Восточной Европе — при вечевых конфликтах в Великом Новгороде или в Москве XVI в. В настоящее время такой институт, при его весьма спорной легитимности, конечно, анахронизм. Его использование отражает уверенность граждан в неэффективности государственного управления. Внешняя (иностранная) легитимация результатов смены власти и перемен «правил политической игры», вовлеченность олигархов в этот процесс указывают на слабость политической системы.

что система коррупции на Украине во многом опирается на лоббистов и представителей групп частных интересов. Государственное управление в социально-экономической сфере стало зависеть от политических (электоральных) циклов. Можно сказать, что политическим элитам не удалось найти консенсус по ряду ключевых вопросов и обеспечить адекватные условия для формирования и развития рыночной экономики.

В крупном государстве (50 млн человек населения в 1991 г.), удобно расположенном географически, с благоприятным климатом и природой, со значительными материальными активами, а главное, с огромным человеческим капиталом можно было формулировать амбициозные национальные цели. Речь могла бы идти не только о формировании рыночных институтов, институтов европейской демократии, но и о быстром переходе к процветанию, более высоким стандартам жизни граждан в новых условиях. На этой волне можно было интегрироваться в европейские структуры, как Польша или Болгария, макроэкономические параметры которых не слишком превышали украинские показатели в 1990 г. Украина могла бы играть роль дополнительного моста между Россией и ЕС, хотя, конечно, основной мост должен быть в любом случае прямым и двусторонним. Но, разумеется, эта мечта вряд ли могла осуществиться: видимо, здесь больше сходства с российской ситуацией — вопрос в том, насколько и с какими последствиями.

Особенности формирования институтов

Основы рыночного хозяйства на постсоветском пространстве формировались на фоне глубокого экономического кризиса и необходимости принимать решения стратегического и долгосрочного характера. Как ни странно, но иллюзия, что при макростабилизации, либерализации экономической деятельности и открытии экономики произойдет «институциональное чудо», существовала довольно долго. Характер отношений собственности, контроль над крупными производственными активами, правила конкуренции и защиты прав собственности, независимость судов, иммунитет к коррупции — ключевые параметры эффективной рыночной экономики — оказались на третьем месте, после попыток быстро «разобрать» старую систему хозяйствования и в условиях свободного падения экономической активности удержать ее хотя бы на очень низком уровне.

Стартовые условия трансформации на Украине после обретения независимости в 1991 г. были одними из лучших на постсоветском пространстве. Но коррупция в центре и контроль олигархических кланов над регионами, перетягивание ресурсов от региона к региону через контроль власти в Киеве тормозили развитие страны. Проблемы национальной идентичности, отсутствие взаимопонимания (и желания договариваться) по ряду языковых и культурных вопросов между регионами и большими группами граждан затрудняли функционирование центральной власти и ее отношения с соседними странами. Для экономики и общества Украины характерно наличие ряда объективных проблем и институциональных ловушек.

В стране начали складываться зачатки демократического общества, но для его успешного становления необходимы качественные институты и соответствующий уровень экономического развития. Из-за «перманентных» проблем выборов и коррупции политической власти не были предприняты достаточные усилия для создания современной инфраструктуры, выравнивания уровней развития регионов. Граждане постоянно были разочарованы действиями властей и выражали недоверие к ним.

Президентство В. Януковича пришлось на сложный период после мировой рецессии. Его политика не смогла решить проблем страны: отметим устойчивость коррупции, конфликт между олигархическими группами, обвинения его «личной» бизнес-группы в захвате собственности других групп. Использование положения во власти для быстрого укрепления позиций «близкой» промышленной группы было характерно и для прежних президентов, но в данном случае эти процессы создали предпосылки для открытого конфликта, в основе которого лежало недовольство населения коррупцией и неэффективным управлением. (Отказ от ассоциации с ЕС осенью 2013 г. стал скорее предлогом для мобилизации граждан частью олигархов против президентской власти.)

«Если бы институты рынка здесь были созданы вовремя, а социально-политическая стабильность сохранялась в течение всего переходного периода, это была бы история успеха»[322]. Но переходный кризис в стране оказался одним из самых глубоких на всем постсоветском пространстве. Таким образом, можно констатировать провал национальных элит.

[322] Григорьев Л., Агибалов С., Салихов М. Украина: раздвоение трансформации // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 125–142.

Социально-экономический кризис на Украине фактически длится давно, в известном смысле на протяжении всего периода трансформации. В ходе изменения экономической системы в стране наблюдалось значительное падение ВВП — на 63% и промышленного производства — на 80%[323]. Развитие науки и промышленности оказалось под угрозой. Переходный период стал очень болезненным и для населения, что отразилось на демографической ситуации. Фактически был подорван весь уклад жизни, многие образованные люди, специалисты уехали в поисках более высокооплачиваемой работы в России или менее квалифицированной — в ЕС.

Для формирования рыночной экономики необходимы устойчивая частная собственность, разумная приватизация национальных активов, эффективный корпоративный контроль, не чрезмерная степень концентрации активов и, соответственно, доходов. На Украине сложилась система сверхкрупной собственности: олигархи создали многомиллиардные состояния (табл. 1). На конец 2013 г. девять миллиардеров в небогатой стране вместе обладали состояниями, равными 15% ВВП[324]. Их формирование во многом было связано с приватизацией активов, коррупцией, использованием возможностей контроля власти.

Таблица 1

Состояние ведущих миллиардеров Украины (млрд долларов, округленно)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
В. Пинчук	3,7	7,0	8,8	2,2	3,1	5,9	3,2	3,0
П. Порошенко	0,5	0,5	1,0	0,3	0,4	1,0	1,3	1,0
И. Коломойский	2,6	3,8	6,5	2,3	6,5	6,2	3,4	3,5
Р. Ахметов	11,8	15,6	31,1	9,6	17,8	25,6	17,8	18,3
Д. Фирташ	1,4	2,0	2,9	0,25	0,35	2,2	3,2	2,3

Источник: Рейтинг самых богатых украинцев // КорреспонденT.net. http://files. korrespondent.net/projects/top50/2013.

---

[323] Григорьев Л. М., Салихов М. Р. ГУАМ. Пятнадцать лет спустя. М.: Regnum, 2007.

[324] Billionaires Putting on Weight Each Year // Areppim AG. 2014. March 12. Bern, Switzerland. http://stats.areppim.com/archives/insight_richxgdp_2014.pdf. Даже в России на 111 олигархов в 2013 г. пришлось «только» 20% ВВП.

Элита страны оказала огромное влияние на становление модели государства, при этом скорее не западноевропейского, а латиноамериканского типа, где сосуществуют представители высшего класса и бедные слои, а средний класс очень слаб, хотя на постсоветском пространстве много образованных людей, предъявляющих запрос на демократию. Украине присущи проблемы, связанные как с формированием среднего класса, так и с его структурой. Крупный бизнес захватил немало ресурсов, в том числе бюджетных, что препятствует развитию и среднего бизнеса, и среднего класса в целом[325].

Острый социально-политический кризис на Украине стал результатом глубокого и почти перманентного социально-экономического кризиса. Периоды относительной экономической и политической устойчивости длились два-три года, что не позволяло бизнесу и домохозяйствам выстроить долгосрочные стратегии. В стране выросло поколение молодых людей, которые не имели возможности планировать на длительную перспективу свою жизнь на родине. Отметим, что современный социально-экономический кризис на Украине обусловлен зависимостью от предшествующего развития, которое уже не сводится к советскому прошлому, а определяется историей двух последних десятилетий.

Прогресс Украины в формировании институционального базиса международные организации обычно оценивают положительно. Так, Всемирный банк в 2012 г. отмечал успехи страны в совершенствовании системы управления государственными финансами, что способствовало поддержанию бюджетной дисциплины в период экономического кризиса в 2008—2009 гг. Среди сильных сторон Украины в этой сфере выделяют прозрачный бюджетный процесс, централизованную систему казначейства и эффективный сбор налогов[326]. Исследователи также подчеркивают серьезный потенциал Украины: наличие плодородных сельскохозяйственных земель, удачное географическое положение, близость к Евросоюзу, избыток (недорогой) рабочей силы и емкий внутренний рынок[327].

---

[325] Подгорная В. Куда «подвинуть» средний класс? // ДиалогUA. Мнение эксперта. 2014.

[326] World Bank (2012). Ukraine: Public Financial Management Performance Report. Washington, DC. https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/11898.

[327] IFC (2014). Ukraine: Opportunities and Challenges for Private Sector Development / International Finance Corporation. Washington, DC: World Bank. https:// openknowledge.worldbank.org/handle/10986/16711.

Создание условий для бизнеса, проведение банковской реформы также дали определенные позитивные результаты. Но ряд ключевых секторальных реформ в земельной сфере и энергетике не был доведен до конца. Разрыв хозяйственных связей после распада СССР имел тяжелые последствия для Украины, в частности для промышленного Востока, который столкнулся с серьезной международной конкуренцией.

Современные оценки ситуации в Восточной Европе становятся все более тревожными, в том числе применительно к реформам в странах, ставших членами ЕС. Говоря об институциональных и политических условиях дальнейшего развития, авторы доклада ЕБРР указывают на угрозу замедления роста в странах с переходной экономикой и подчеркивают, что «умеренные улучшения в политических институтах (такие как улучшение на 1 пункт по 10-балльной шкале) не изменят основной результат, как и замедление развития финансового сектора. Чтобы обеспечить серьезный прогресс, необходимы большие улучшения в политических и экономических институтах»[328]. Это, видимо, в значительной степени относится и к Украине. Преодоление последствий открытого конфликта на ее востоке предполагает воссоздание разрушенной инфраструктуры, налаживание нормальной жизни людей и функционирования предприятий, восстановление доверия и возможностей самореализации разных групп граждан[329].

Незавершенность рыночных реформ при высокой концентрации частных (олигархических) интересов создали своеобразный симбиоз «двойной» демократии (обычной плюс «майдан») и олигархического контроля над экономической жизнью. Из-за слабости государства и высокой коррупции усилилась борьба за захват центральной власти как источника обогащения и инструмента создания новых финансовых групп. На фоне ряда успешных частных реформ не удалось сформировать условия для устойчивого развития экономики[330]. В отсутствие «ресурсного проклятия» российских масштабов все же именно нефтегазовая сфера (Полтавская область) и металлургия стали основным источником бо-

---

328 EBRD (2013). Transition Report 2013. London.

329 Mirimanova N. Peacebuilding in Ukraine: What Role for the EU? // Civil Society Dialogue Network Discussion Paper. 2014. № 8.

330 Григорьев Л. М. Транзит в Никуда // Россия в глобальной политике. 2014. № 3. С. 60—70.

гатства отдельных лиц, но оно не было инвестировано в модернизацию страны.

Итоги развития постсоветской Украины

Разрыв хозяйственных связей из-за распада СССР нельзя было легко компенсировать за счет включения украинской экономики в мировую по причине огромной внешнеторговой взаимозависимости Украины и России, особенно в области экспорта сложной машиностроительной (частично военной) продукции и импорта энергоресурсов. Чтобы двигаться в Европу в качестве среднеразвитой страны, требовалось обеспечить должный уровень экспорта (в плане сложности), производства, науки и образования, но это оказалось проблемой для всех стран постсоветского пространства, особенно для Украины. Сейчас страна фактически стоит на пороге второй трансформации: необходимо комплексно улучшить функционирование институтов власти, решить проблемы регионального взаимодействия и развития. Альтернатива этому — деиндустриализация ряда крупных городов и восточных районов страны, потеря сложного экспорта, стагнация промышленности.

Примерно за два десятилетия в материальную инфраструктуру было вложено недостаточно средств. Норма накопления была низкой при небольшом ВВП, модернизации страны не произошло. В условиях олигархического первоначального накопления и слабости государства стала снижаться занятость, исчезали сложные рабочие места на фоне относительно высокого уровня образования. Некоторые ведущие города (в основном на востоке страны) сумели сохранить уровень промышленного развития, более характерный для XX века: добыча угля, выплавка металла, выпуск вооружения. Рентабельность ряда отраслей Украины в значительной мере зависит от цены импортного газа (как и состояние бюджета).

Темпы экономического роста на Украине в последние годы были слишком низкими, чтобы страна могла догнать соседей или создать условия для роста благосостояния во всех регионах или в большинстве из них. Кратковременный подъем 2003—2007 гг. базировался на росте экспорта в Россию и резком наращивании внешнего долга. Но после кризиса 2008—2009 гг. экономике страны не удалось выйти на траекторию устойчивого подъема. ВВП на душу населения остается практически на уровне начала 1990-х гг. В 2013 г. подушевой ВВП составлял 3,9 тыс. долларов в текущих

ценах по номиналу и после девальвации в начале 2014 г. сократился почти в 1,5 раза. Это уникальная ситуация для страны с переходной экономикой в Европе с такими исходными ресурсами и ожиданиями граждан.

Модель развития украинской экономики оказалась довольно простой: олигархи получают доход от нескольких крупных отраслей и борются за власть и право контролировать бюджет, семьи в большинстве регионов поддерживают свое потребление за счет переводов тех, кто работает в России и странах ЕС. Зависимость экономики страны от переводов трудовых мигрантов огромная, особенно это касается личного потребления, что важно в периоды резкой девальвации валюты (как в начале 2014 г.), поскольку увеличивает номинальный ВВП и налоги (в гривнах), но главное — номинальный доход в гривнах для получателей экспортных доходов и валютных переводов (способствует выживанию семей и экспорту конкурентоспособной продукции).

Украина характеризуется огромной неравномерностью регионального развития на фоне различий по языку, странам работы мигрантов и т. п. Межрегионального выравнивания не наблюдается: за годы независимости быстро росли только Киев и его область (см. ниже). Практически столица стала опорой централизованной бюрократии с «национальной идеей». Уровень потребления (включая туристов и приезжих) примерно в два-три раза превышает национальный и показатели следующих за Киевом регионов. Борьба против федерализации или реформы в области бюджетного федерализма — естественное состояние такого центра.

Из-за масштабной коррупции в центре и контроле олигархов над ведущими отраслями и соответствующими (по выпуску) регионами демократические процессы и социально-экономические реформы стали зависеть от коалиций олигархов. В этих процессах огромную деструктивную роль сыграла социальная неравномерность развития регионов: сохранялись глубокие различия в социально-культурной идентичности между промышленными регионами востока и менее развитыми регионами запада страны.

При длительном отсутствии перспективы повышения занятости и росте безработицы резко возрос уровень эмиграции. Украина потеряла огромное количество рабочей силы как на востоке страны, так и на западе. В последние годы население несколько выросло за счет миграции, но в целом его потери к 2013 г. достиг-

ли 6,4 млн человек, или 12,6% по сравнению с 1993 г. При этом сальдо естественного движения населения (на протяжении всего периода независимости Украины наблюдалась его убыль) составило –6,0 млн человек в 2013 г.

Несмотря на экономический подъем перед кризисом 2008 г., ВВП на душу населения по ППС на Украине существенно ниже, чем в соседних странах (рис. 1). Отметим, что цены на энергоресурсы (газ) в Европе заметно выросли после 2004 г. На Украине они стали расти на два-три года позже, т. е. у нее был период значительного субсидирования за счет экспортера. Но в других энергозависимых странах — Польше, Турции — такая ценовая динамика не затормозила экономический рост. В 2013 г. показатель ВВП на душу населения по ППС на Украине оказался на уровне 1992 и 2007 гг. — всего 8,5 тыс. долларов, что на 20% ниже уровня 1990 г. (10,5 тыс. долларов в ценах 2011 г.).

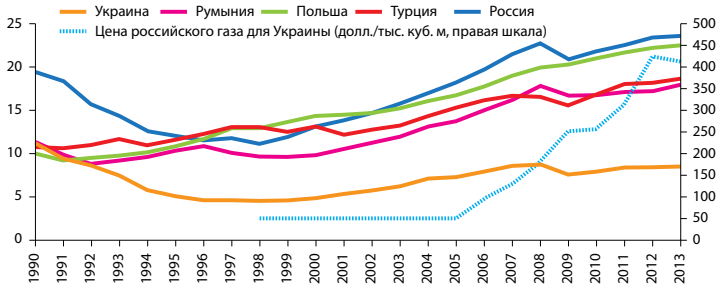

Рис. 1. **Подушевой ВВП Украины и соседних стран по ППС, 1990–2013 гг. (тыс. международных долларов 2011 г. по ППС на чел.) и цена на российский газ для Украины**

Источники: Всемирный банк; Госстат Украины.

Если экстраполировать средние темпы прироста подушевого ВВП Украины и соседних стран за 2011–2013 гг. до 2030 г., то картина останется прежней — как минимум двукратное отставание по данному показателю (табл. 2). Чтобы догнать своих соседей к 2030 г., Украине необходимы темпы прироста ВВП, как в Китае: в среднем не менее 7% в год на протяжении всего периода. В текущих условиях такой сценарий представляется крайне маловероятным, особенно с учетом предполагаемого падения ВВП в 2014 г.

Таблица 2

Подушевой ВВП Украины и соседних стран по ППС, 2013 и 2030 гг. (тыс. долларов на человека в ценах 2011 г.), и необходимые темпы прироста ВВП Украины для паритета с соседями в 2030 г.

	ВВП по ППС 2013	Средние темпы прироста за 2011–2013, %	ВВП по ППС 2030	Требуемые Украине темпы прироста, %
Украина	8,5	2,7	13,4	–
Польша	22,5	2,3	33,3	8,4
Румыния	17,9	2,5	27,4	7,1
Турция	18,6	3,6	34,2	8,5

Источники: Всемирный банк; расчеты авторов.

Таблица 3

Динамика социально-экономического развития Украины в 2012–2014 гг.

Показатель	2012				2013				2014	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
Курс гривны, к долл. США	8,02	8,05	8,09	8,11	8,11	8,11	8,11	8,15	8,91	11,73
Безработица (по МОТ), % зан.	8,4	7,8	7,4	7,5	8,0	7,5	7,0	7,2	8,8	
% к соответствующему кварталу предыдущего года										
ВВП, в том числе	2,2	3,0	–1,3	–2,5	–1,2	–1,3	–1,2	3,3	–1,1	–4,7
экспорт товаров и услуг	–7,3	–8,1	–3,8	–9,6	–9,0	–14,3	–7,9	–7,9	–7,4	–4,6
импорт товаров и услуг	–3,0	–9,0	4,3	–4,5	–2,4	–18,4	–0,7	–0,7	–19,8	–16,0
Промышленное производство	1,9	1,5	–1,4	–3,4	–4,5	–5,2	–4,6	–4,6	–5,2	–4,4
Пассажирооборот, все виды	–0,1	–3,2	0,9	–2,8	–3,4	–4,9	–1,4	–1,4	–4,6	–15,0
Индекс потребительских цен	2,9	–0,4	–0,04	–0,1	–0,5	–0,4	–0,3	–0,3	1,7	9,9
% к соответствующему периоду предыдущего года, накопленным итогом с начала года										
Розничный товарооборот	14,2	16,0	16,0	15,9	13,4	11,2	9,8	9,5	7,7	0,8
Капитальные инвестиции	22,4	35,7	0,2	–6,5	3,0	–27,3	–8,2	–8,4	–23,1	
Строительство	6,2	6,0	–2,1	–8,3	–12,2	–16,1	–13,2	–11,1	–6,4	–8,9

Источники: Госстат Украины; Национальный банк Украины.

Экономический подъем в 2006—2008 гг. в период правления В. Ющенко был во многом обусловлен увеличением товарного экспорта в Россию, а также сумм денежных переводов, особенно из России. Вследствие кризиса 2008—2009 гг. показатели экономического благосостояния в стране резко снизились. К политическим конфликтам добавился рост цен на газ, что усложнило проблемы бюджета и газоемких отраслей хозяйства.

В конце 2013 г. ситуация осложнялась тем, что Украина фактически не вышла из кризиса 2008—2009 гг. В середине 2012 г. страну настигла его вторая волна, усугубленная острыми социально-политическими проблемами, и с III квартала 2012 г. темпы прироста ВВП в основном отрицательные (табл. 3).

Неравномерность развития регионов

Неравномерность развития регионов Украины — одна из ключевых проблем страны. Внятной политики экономического выравнивания регионов за период независимости Украины не выработано. Большинство регионов остаются небогатыми, значителен разрыв между богатыми и бедными регионами. Даже если не брать в расчет Киев (98 тыс. грн. на человека), то отмечается двух-трехкратный разброс подушевых показателей ВРП (рис. 2). Так, в 2013 г. подушевой ВРП Черновицкой области составлял менее 15 тыс. грн., а Днепропетровской — 45 тыс. грн.

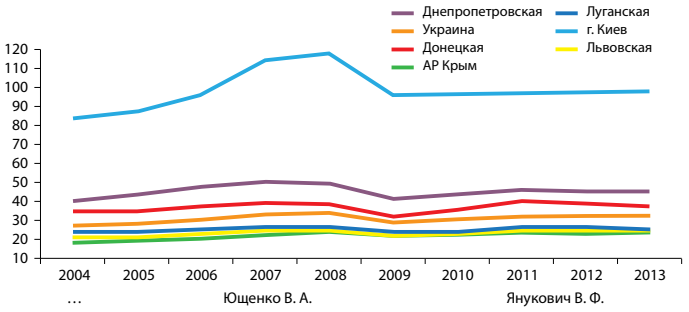

Рис. 2. **ВРП на душу населения в отдельных регионах Украины, 2004—2013 гг. (тыс. грн. на чел., в ценах 2012 г.)**

Источник: Госстат Украины.

Сравним динамику ВРП на душу населения в периоды правления разных президентов Украины. Так, при Ющенко ускорилось

экономическое развитие Киева, а при Януковиче произошел сдвиг в пользу Донецкой области. В среднем по Украине ВРП на душу населения все еще ниже уровня 2008 г., но эта ситуация различается по регионам.

Регулярно в публикациях можно встретить утверждение, что «восток кормит запад», однако в действительности ситуация сложнее. В реальности Киев забирает ресурсы востока себе и частично отдает их бедным регионам, в том числе на запад, особенно при Ющенко. Отметим роль Киева в региональной структуре: на него приходится 19,1% ВВП Украины, а Львовская область обеспечивает 4,3% ВВП, при этом подушевой ВРП Киева в 3 раза выше среднего по стране (табл. 4).

Таблица 4

Роль отдельных регионов Украины в экономике страны, 2011–2013 гг. (в %)

Регион	Население, млн человек	ВРП	Доходы региональных бюджетов	Расходы региональных бюджетов	Добывающая промышленность	Обрабатывающая промышленность	Экспорт товаров	В том числе металлов	Сфера услуг
	2013				2011		2012		
Украина	45,5	100	100	100	100	100	100	100	100
АР Крым	2,0	3,1	5,6	4,6	0,8	2,1	1,3	0,0	2,9
Днепропетровская	3,3	3,1	9,6	7,4	34,9	13,9	14,7	24,8	5,8
Донецкая	4,4	10,2	11,8	9,2	23,4	21,0	20,5	50,4	6,5
Луганская	2,2	11,1	4,2	4,3	11,9	7,2	6,1	9,5	1,6
Львовская	2,5	3,8	4,2	5,3	2,1	3,0	2,0	0,1	4,4
Полтавская	1,5	4,3	3,7	3,2	10,5	5,1	4,9	0,0	1,3
Харьковская	2,7	5,5	6,1	5,4	2,3	5,5	2,9	0,0	4,1
г. Киев	2,9	19,1	12,3	8,1	0,0	5,6	18,6	3,6	35,7

Источник: Госстат Украины.

Доля Киева в сфере услуг страны составляла 35,7% в 2012 г. при населении 2,8 млн человек (6,2% общего). В Донецкой области проживает 4,4 млн человек, а ее доля в сфере услуг — 6,5%. Таким образом, основные государственные услуги, ресторанный бизнес и

отели сосредоточены в Киеве. Развитие кредита в стране тоже локализовано в Киеве и области (54%), а также в Днепропетровской области: на них вместе приходится 70% всех выданных кредитов.

В последние десять лет значительный прирост населения наблюдался только в Киеве (более чем на 8%), а в большинстве регионов отмечалась его убыль. В среднем по Украине население сократилось на 5% по сравнению с 2003 г., при этом в Черниговской области — на 12, Луганской — на 10, Донецкой — на 8, в Днепропетровской — на 6%.

В период правления Януковича роль Киева увеличилась незначительно, несколько возросло значение Донецкой области. Возможно, в столице это воспринималось негативно, как стагнация, и могло стать одной из причин социального кризиса 2014 г. и протеста населения собственно Киева.

Положение населения, личное потребление

Личное потребление населения на Украине в 2013 г., по данным Euromonitor, достигло почти 3 тыс. долларов в год на душу населения (по текущему курсу около 8 грн./долл.). Это в 2 раза меньше, чем в Румынии, и в 2,5—2,7 раза — чем в Польше, Турции и России, не говоря уже о Чехии, Италии и других направлениях трудовой миграции украинцев. Доля услуг в личном потреблении 27%, без их учета оно составляет 2,2 тыс. долларов в год на душу населения. Разумеется, душевое потребление будет несколько выше, если вычесть (из знаменателя) отсутствующих в стране трудовых мигрантов, хотя порядок величин это не меняет. В структуре использования ВВП на личное потребление населения в последние годы приходится около 70%.

Рост личных денежных переводов на Украину совпал с повышением цен на нефть и экономическим подъемом в России, потребовавшим больше рабочей силы, в результате возросли заработки украинских работников в РФ. В последние пять лет переводы на Украину стабильно находятся на уровне примерно 5% ее ВВП. В 2013 г. только статистически видимые личные денежные переводы на Украину, по оценкам Всемирного банка, составили 9,3 млрд долларов в текущих ценах. Если предположить, что число работающих за рубежом и переводящих средства родственникам на Украине составляет не 2, а 4 млн, то финансовое значение переводов возрастет.

В официальных источниках не учитывают «заробитчан» — граждан Украины, которые как трудовые мигранты направляются в страны ближнего и дальнего зарубежья на заработки. Такая категория населения особенно характерна для запада Украины, откуда население в основном едет работать в страны ЕС. Официальные данные о миграции не полностью отражают реальную ситуацию с миграционными потерями. По различным оценкам, «заробитчане» составляют от 4 до 5% украинского населения трудоспособного возраста[331]. Это колоссальные потери производства для страны, хотя большие доходы для семей. Отдельная проблема — высокий уровень бедности, особенно среди сельского населения Украины. Часть населения живет преимущественно за счет переводов трудовых мигрантов, а не собственной экономической деятельности. По оценкам европейского Центра миграционной политики, доходы украинских домохозяйств, в которых кто-то из членов семьи работает за границей, могут на ⅓ превышать средние по стране, что способствует повышению уровня их жизни[332].

В Европе трудовые мигранты с Украины не слишком успешны. Например, в Чехии работает около 130 тыс. украинцев (в основном с запада страны). Из них более 55% имеют высшее образование, однако украинские мигранты в основном выполняют низкооплачиваемую работу (в первую очередь в строительстве — более половины занятых). Средний денежный перевод (прежде всего неформальный «перевоз» — самостоятельно или через знакомых, водителей международных автобусов и т. д.) на Украину таких трудовых мигрантов составляет всего 200 долларов[333].

Ситуация с украинцами, работающими в России, несколько иная, поскольку здесь они обычные, недискриминируемые работники и их доходы — и переводы на родину — выше, чем в случае Западной Европы. Однако в силу открытости границы России с Украиной объем переводов (как абсолютный, так и средний) оценить затруднительно.

---

331 Позняк А. В. Трудовая эмиграция в Украине как фактор развития рынка труда // Демоскоп Weekly / Институт демографии НИУ ВШЭ. 2010. № 405—406. 1—24 янв.

332 MPC (2013). MPC — Migration profile: Ukraine / Migration Policy Centre. www. migrationpolicycentre.eu/docs/migration_profiles/Ukraine.pdf.

333 Strielkowski W., Glazar O., Weyskrabová B. Migration and Remittances in the CEECs: A Case Study of Ukrainian Labour Migrants in the Czech Republic // IES Working Paper. № 19. 2012. IES FSV. Charles University. July.

По оценке Всемирного банка, более 30% всех денежных переводов в регионе «Европа и Центральная Азия» идет из России[334].

По данным Национального банка Украины, в 2013 г. более 7,3 млрд долларов (из них 36% из России) было переведено на Украину только через банковские счета и международные платежные системы[335]. Объем переводов по неофициальным каналам зафиксирован на уровне 1,2 млрд долларов, но эта величина, вероятно, сильно недооценена[336].

Сохраняются и важные региональные различия. По всей видимости, степень зависимости населения запада Украины от переводов родственников из ЕС выше, но сами переводы ниже. Присоединение к ЕС в той или иной форме улучшило бы правовое положение украинских мигрантов в ЕС, проигрывающих сейчас в этом отношении болгарам и румынам. При этом Россия как источник переводов играет большую роль, чем страны ЕС, поскольку около половины переводов на Украину осуществляют резиденты России, не считая перевоза средств наличными и в форме товаров. Центр и восток, видимо, зависят от переводов не меньше, но получают более высокие доходы. Для этой части страны важнее открытая граница с Россией, экспорт машиностроительной продукции в нее и занятость, свобода передвижения рабочей силы, низкие издержки перевода средств. Таким образом, внутри относительно небогатой страны существует два (накладывающихся друг на друга) типа обеспечения благосостояния семей.

Экспорт рабочей силы с Украины в соседние страны позволяет компенсировать дефицит торговли с ними. Кроме того, активное перемещение людей в Россию может быть взаимовыгодным с учетом вложений российских капиталов. Но в условиях политического кризиса (первой половины 2014 г.) для этого требуется снять многие ограничения на движение товаров и капиталов.

---

334 World Bank (2013). Migration and Remittance Flows: Recent Trends and Outlook, 2013—2016 // Migration and Development Brief / Migration and Remittances Team, Development Prospects Group. October 2. Washington, DC. http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/ MigrationandDevelopmentBrief21.pdf

335 National Bank of Ukraine. Remittances in Ukraine. According to the 6th ed. of the Balance of Payments and International Investment Position Manual. 2014. www.bank.gov.ua/doccatalog/ document?id=80651.

336 Shelburne R., Palacin J. Remittance Flows in the Transition Economies: Levels, Trends, and Determinants // ECE Discussion Papers Series. №5. 2008 / UNECE.

За время относительно спокойного развития экономики Украины в 1999—2007 гг. безработица сократилась почти вдвое — с 11,9 до 6,4%. В период кризиса 2008—2009 гг. этот показатель вырос до 8,8%, а в последние годы стабилизировался на уровне 8%. Безработица в основном сосредоточена на западе: так, в Львовской области она держится на уровне 7—8%. В столице безработица небольшая: в 2013 г. на Украине в целом она была на отметке 7,2, а в Киеве — 5,2%.

Годовые значения инфляции на Украине в 2000-е годы сильно колебались: от 0,8% в 2002 г. до 25,2% в 2008 г. В 2012 г. на фоне стагнации в экономике она замедлилась до 0,6%, а в 2013 г. упала ниже нуля, однако в 2014 г. ожидается на уровне до 19%.

По итогам 2012 г. среднемесячная заработная плата на Украине составила всего 372 доллара, при этом отраслевые значения сильно различаются. Так, в сфере образования средняя зарплата равна 310 долларам в месяц. В финансовой сфере зарплата выше — 730 долларов, т. е. в два раза больше среднего уровня. В промышленности она также выше среднего (430 долларов), но надо учитывать, что основная часть промышленности сосредоточена на востоке страны. В целом зарплата за 2004—2012 гг. выросла в 3,3 раза (в силу крайне низких исходных значений). По сравнению с соседними странами на Украине она остается довольно низкой: в 2013 г. средняя зарплата в стране составила 2,4 долл./час, в Румынии — 3,9, в России — 5,7, в Польше — 6,7 долл./час.

В исследовании ситуации в регионе Восточной Европы Всемирный банк выражает надежду на увеличение потока финансовых ресурсов из России. В частности, отмечается его устойчивость в настоящее время (хотя прирост замедляется). Вместе с тем при углублении рецессии в России (и на Украине) приток переводов трудовых мигрантов может замедлиться или вообще прекратиться, что скажется на состоянии текущих платежных балансов, личном потреблении и уровне бедности[337].

Инвестиции и структура экономики

Норма инвестиций сама по себе не показательна для описания ситуации первой половины 1990-х гг. на Украине, поскольку обвал инвестиций происходил одновременно с резким падением ВВП. Зато их абсолютный объем, особенно в постоянных ценах, свиде-

[337] World Bank. Global Economic Prospects, 2014. Vol. 9. June. Washington, DC. www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2014b/GEP2014b.pdf

тельствует о реальной ситуации: за 1990—1996 гг. он сократился на 85%, после чего стал очень медленно расти. Во второй половине 1990-х гг. на Украине, видимо, наблюдались нулевые чистые инвестиции, т. е. производился только необходимый ремонт и т. п. Даже после определенного роста к 2007—2008 гг. объем инвестиций в экономику страны в реальном выражении составлял менее 40% уровня 1990 г. (рис. 3). Кризис 2008—2009 гг. вновь привел к резкому падению объема инвестиций, причем даже по итогам 2012 г. он оказался на отметке 20% от показателя 1990 г.

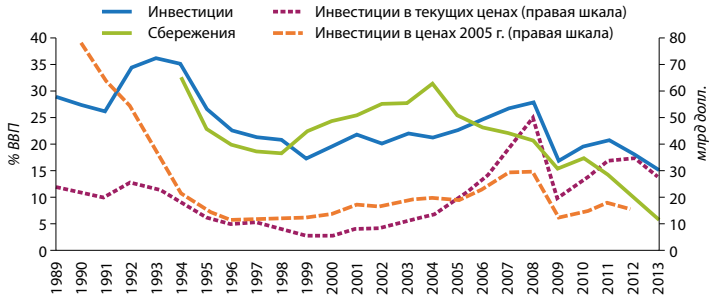

Рис. 3. **Инвестиции и сбережения на Украине, 1989—2013 гг.**

Источники: Всемирный банк; оценки МВФ.

В отраслевом разрезе инвестиции направляются в строительство (17% всех инвестиций в 2013 г.), обрабатывающие производства (17%), снабжение электроэнергией, газом и теплом (13%). Также значительная часть инвестиций идет в добывающую промышленность (8,5%), оптовую и розничную торговлю (8,4%), сельское, лесное и рыбное хозяйство (7,1%), транспорт (7%). На все остальные отрасли экономики приходится чуть более 20% инвестиций. Отметим низкие вложения в ТЭК, металлургию и даже сельское хозяйство (ориентированное на Россию и ЕС).

Норма сбережений на Украине в последние десять лет неуклонно падает. В 2004 г. она достигла 31% ВВП, к 2008 г., несмотря на рост ВВП, сократилась до 21%, а по итогам 2013 г. упала, по официальным данным, до 6% ВВП. Это признак серьезных внутренних дисбалансов. Норма сбережений намного ниже мировой средней (25%), существенно меньше показателей стран Западной Европы (17—19%), а также Польши и Румынии (21—22% ВВП).

В 2013 г. Украина инвестировала на душу населения примерно 600 долларов против 2,5 тыс. долларов в Польше или 2,1 тыс. долларов в Румынии, т. е. украинская экономика все еще функционирует на основе советской инфраструктуры. Разумеется, это ухудшает перспективы экономического роста и производительного использования собственной рабочей силы, возврата гастарбайтеров. Чтобы выйти на темпы роста 5—6% (иначе стране не удастся начать догонять соседей и создавать новые рабочие места), украинской экономике потребуется огромный приток капиталов для компенсации нехватки внутренних сбережений и обеспечения роста нормы накопления существенно выше 20% ВВП.

В последние два десятилетия Украина испытала масштабную деиндустриализацию — как во время переходного кризиса, так и после него. В результате снизились сложность производимой продукции и экспортный потенциал страны. Тем не менее ряд крупных промышленных предприятий на востоке страны (особенно металлургическая и оборонная промышленность) до недавнего времени сохранял свою конкурентоспособность.

На Украине быстро развивается сектор услуг, обеспечивая более 60% ВВП (из них 24% приходится на торговлю, ремонт, гостиничный и ресторанный бизнес), хотя еще в начале 2000-х гг. он составлял менее 50%. Отметим, что в стране предположительно существует огромный теневой сектор, который обычно сосредоточен в строительстве, транспорте, розничной торговле и услугах. Он несколько увеличивает личное потребление, но не сказывается на уровне развития страны. Обрабатывающая промышленность, которая всегда была одной из сильных сторон украинской экономики, после кризиса 1990-х гг. не вышла на прежние значения. В последние годы объем производства держится на отметке 70% от показателя 1990 г.

Из ключевых отраслей экономики Украины к 2012—2013 гг. на докризисный уровень вышло только сельское хозяйство (рис. 4). В то же время металлургия и машиностроение Украины к 2011 г. достигли лишь 85—90% от показателя 2008 г., а с 2012 г. испытали новый спад. Объем строительных работ за 2009 г. сократился вдвое и с тех пор находится на уровне 45—55% от показателя 2008 г. Серьезные проблемы для развития отдельных отраслей (металлургия, химия) могут создавать относительно высокие цены на закупаемый в России природный газ.

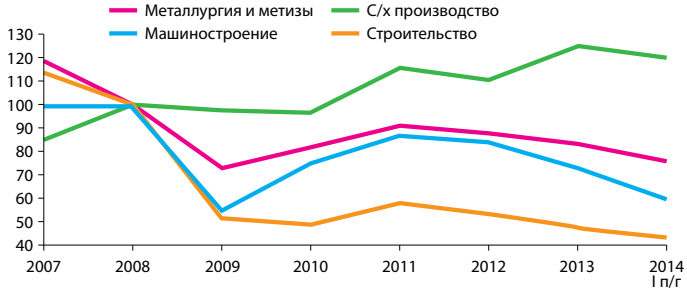

Рис. 4. **Динамика ключевых отраслей экономики Украины, 2007—2014 гг. (в постоянных ценах, 2008 г. = 100%)**

Источник: Госстат Украины.

Кризис металлургической отрасли и машиностроения проявляется и в структуре промышленного производства Украины. Доля металлургии за 2007—2011 гг. снизилась с 22 до 18%, а машиностроения — с 14 до 12%. Падение экспортных цен на металл и зерновые в 2012—2013 гг. негативно сказалось на положении ведущих отраслей (рис. 5).

Рис. 5. **Средняя экспортная цена на черные металлы и зерновые Украины, 2003—2013 гг. (долл./т)**

Источник: UN Comtrade по данным Украины.

В 2000—2012 гг. заметные перемены произошли в топливно-энергетическом балансе Украины. В целом первичное потребление энергии снизилось на 8,3% — с 133,8 млн до 122,7 млн т н. э.,

что отражало как сокращение экономической активности в энергоемких отраслях и секторах, так и действие мер по повышению эффективности энергопотребления. Серьезно сократились импорт (с 77% импорта всех энергоресурсов до 57%) и потребление природного газа (с 47% всего первичного потребления до 35%), но несколько выросло потребление собственных ресурсов — угля и атомной энергии (с 29 до 35% и с 15 до 19% соответственно).

Отметим, что за рассматриваемый период добыча всех энергоресурсов в стране выросла на 12% — с 76,4 млн до 85,4 млн т н. э., при этом повысилась роль возобновляемой энергетики (без учета ГЭС): если в 2000 г. ее доля в общем производстве составляла 0,34%, то в 2012 г. — уже 2,1%, чему способствовал едва ли не самый высокий «зеленый тариф» на электроэнергию в Европе или даже в мире. Доли угля и атомной энергетики в первичном производстве энергоресурсов в 2012 г. почти не изменились по сравнению с 2000 г. — около 47 и 27% соответственно. Отметим, что Украине не удалось упорядочить отношения в газовом хозяйстве. При собственной добыче около 20 млрд куб. м в год сбор платежей за газ отстает, и «Нафтогаз» находится в постоянном финансовом кризисе. Не были осуществлены ни институциональные реформы, ни массированные вложения в ТЭК, несмотря на постоянные разговоры об этом. Электроэнергетика мало зависит от газа, поскольку 15 энергоблоков четырех украинских атомных станций обеспечивают почти половину выработки электроэнергии в стране. Для химии, ЖКХ и ряда других отраслей фактор высоких цен на газ существенен, но низкие трудовые и транспортные издержки частично компенсируют снижение конкурентоспособности.

Бюджет, торговля и долг

Государственный бюджет Украины стабильно дефицитный, причем если в 2008 г. превышение расходов над доходами составляло 1,5% ВВП, то в дальнейшем оно в среднем держалось на уровне 4% ВВП. В структуре расходов бюджета Украины ровно половина приходится на образование (21%), социальную защиту и социальное обеспечение (29%). При этом затраты на оборону незначительны — всего 3%. Расходы на экономическую деятельность также невелики — 10%, что свидетельствует о недооценке важности оздоровления экономики в период спада. В абсолютных величинах социальные расходы (на них приходится почти ⅔ расходов консолидированно-

го бюджета Украины) в 2013 г. составили 326 млрд грн., или около 40 млрд долларов (менее 900 долларов на душу населения).

Личные денежные переводы играют важную роль в покрытии отрицательного баланса товаров и услуг. Так, в 2012 г. он превысил 8% ВВП, а баланс личных денежных переводов (стабильно положительный в случае Украины) — 4% ВВП. Под влиянием мирового экономического кризиса суммарное сальдо денежных переводов и товаров и услуг в 2009—2010 гг. было положительным из-за существенного сокращения объема импорта.

Если в 2000—2008 гг. динамика украинского импорта и экспорта товаров была в основном положительной, то в 2009 г. объем экспорта и импорта резко упал (на 24,2 и 41,6% соответственно). Новая волна замедления экономического роста в 2012—2013 гг. вновь вызвала падение объема внешней торговли Украины (по данным МВФ, к 2013 г. импорт снизился на 4,1, а экспорт — на 8,3%).

Ключевыми внешнеторговыми партнерами Украины выступают Россия и Евросоюз: на каждого из них в последние годы приходится около ⅓ украинского импорта и ¼ украинского экспорта, соответственно, с третьими странами Украина имеет положительное торговое сальдо (небольшое). По итогам 2010—2012 гг. Россия превзошла ЕС по объему торговли с Украиной (по экспорту и импорту). Однако в 2013 г. Евросоюз опередил Россию: доля России в импорте Украины снизилась до 30%, а доля ЕС выросла до 35%; доля России в экспорте составила 24%, а ЕС — 26,5% (табл. 5).

Абсолютные объемы как экспорта Украины в Россию и ЕС, так и импорта сопоставимы (по 15—17 млрд и 23—27 млрд долларов соответственно). Тем самым отрицательное сальдо торговых балансов Украины с каждым из двух главных торговых партнеров составляет 8—10 млрд долларов. Но отраслевая структура сильно различается: если из Евросоюза Украина импортирует сложную продукцию машиностроения, то из России — в основном минеральное топливо, на которое приходится ⅔ общего объема импорта из страны (при этом на Россию приходится ⅔ импорта Украиной минерального топлива). Прежде всего Украина импортирует из России природный газ, объем его импорта в 2013 г. составил 10,8 млрд долларов при общем объеме импорта из России 23,2 млрд. При этом доля России в общем объеме импорта природного газа Украиной превышает 90%, а в 2012 г., до начала покупок Украиной газа в ЕС, она составляла 99%.

Таблица 5

Структура экспорта Украины, 2013 г.

	Всего	Россия		ЕС-28		Прочие страны	
	млрд долл.	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%
Всего	63,3	15,1	24	16,5	26	31,5	50
Черные металлы	14,3	2,2	15	4,1	25	5,1	57
Зерновые	6,4	0,0	0	1,7	27	4,6	73
Руды металлов	3,9	0,1	1	1,8	45	2,1	54
Ядерные реакторы, котлы и др.	3,8	2,2	58	0,4	11	1,2	31
Жиры и масла	3,5	0,1	2	0,5	14	2,9	84
Электрическое оборудование	3,1	1,1	35	1,5	48	0,5	17
Минеральное топливо	2,9	0,2	8	1,0	37	1,6	56
Изделия из черных металлов	2,6	0,8	33	0,3	13	1,4	55
Ж/д и трамвайный транспорт	2,5	1,7	71	0,1	5	0,6	24
Масличные семена и плоды	2,0	0,1	4	1,2	61	0,7	35
Продукты неорганич. химии	1,7	0,9	52	0,2	12	0,6	36

Источник: UN Comtrade по данным Украины.

В ЕС Украина экспортирует менее обработанную продукцию: черные металлы, металлические руды, сельскохозяйственную продукцию (доля черных металлов в 2013 г. в общем объеме экспорта Украины в ЕС составила 24%), а в Россию — более сложную (машины и оборудование, транспорт). Объем экспорта черных металлов (ключевой категории украинского экспорта) подвержен влиянию конъюнктуры внешних рынков.

Объем торговли России и Украины существенно увеличился в 2000-е гг., при этом стабильно сохраняется положительное сальдо в пользу России. По итогам 2012—2013 гг. объем торговли Украины с Россией снизился, причем и экспорта, и импорта. Отметим, что статистические данные об объеме торговли двух стран различаются. Так, данные об экспорте российских товаров на Украину в 2010—2012 гг. несколько занижены по сравнению с данными украинской стороны об импорте из России.

Действия украинских властей в период мирового экономического кризиса по оздоровлению бюджетной сферы, а также

последствия «газового» кризиса привели к ослаблению гривны и росту внешнего долга (рис. 6). В 2000—2008 гг. среднее значение обменного курса на Украине было 5,2 грн./долл., но в 2009—2013 гг. оно уже достигло 8 грн./долл. (в 2013 г. — 8,14 грн./долл.). В феврале—апреле 2014 г. курс гривны резко упал — до 11,5 грн./долл., затем он стабилизировался, но в июле-августе вновь стал снижаться: к середине августа курс преодолел исторический рубеж 13 грн./долл., а Национальный банк Украины начал продажу долларов из резервов для стабилизации обстановки[338].

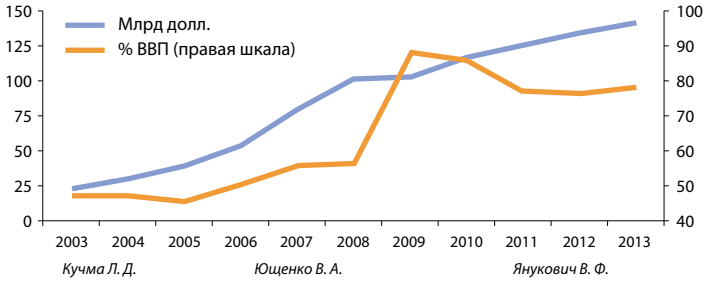

Рис. 6. **Внешний долг Украины, 2003—2013 гг. (на конец года)**

Источник: Euromonitor.

За последние девять лет внешний долг Украины вырос в 4,4 раза, в основном при президенте Ющенко: за 2005—2009 гг. — в 3,4 раза. К концу 2013 г. он превысил 140 млрд долларов, что составляет почти 80% ВВП. Его уровень не слишком высокий, но важны сроки обслуживания долга: примерно половина должна быть рефинансирована осенью 2014 г. Основная валюта внешних заимствований Украины — доллар США, в котором номинировано около ¾ объема долга.

Текущий кризис

Соглашение об ассоциации Украины и Европейского союза обсуждалось с 2007 г. В 2012—2013 гг. оно было готово к подписанию, но это событие откладывалось. Часть населения Украины ошибочно посчитала возможным скорое вхождение Украины в состав

[338] Нацбанк Украины продает резервы для спасения гривны // Вести. 2014. 11 августа. Экономика. www.vestifinance.ru/articles/45717.

ЕС (последний это не планирует), и после отказа Януковича подписать данное соглашение в стране начались массовые протесты.

В период переговоров политическая и финансовая элиты Украины не учли, что украинским производителям придется существовать в довольно жестких рамках — соблюдать европейские требования, различные экологические нормы, антикоррупционные программы и т. д. Украинский экспорт не получал заметных преимуществ в ЕС и проигрывал в РФ. Они также не учли вероятное сопротивление России, которой придется защищать свои экономические интересы. С точки зрения вступления в ЕС это также не имеет решающего значения, так как по уровню экономического развития стране далеко до европейских соседей.

История последних 25 лет в мире показала, как трудно восстанавливать экономический рост в странах после масштабных потрясений, будь то резкое изменение институтов или гражданский конфликт. «Цветные» и «песчаные» революции также отбросили назад экономику ряда стран, не создав, к сожалению, устойчивых демократических режимов. Украина вошла в новый кризис, пережив серию потрясений, не до конца оправившись даже от переходного кризиса 1990-х гг. и рецессии 2008—2009 гг.

В марте 2014 г., после смены власти на Украине, подготовка к подписанию Соглашения об ассоциации Украины с Евросоюзом возобновилась. Представители ЕС и Украины 21 марта подписали политический блок Соглашения, а 27 июня 2014 г. — его экономическую часть. Применение всех статей последнего соглашения, по оценкам специалистов, может затормозить развитие Украины.

Хрупкость экономики, большой внешний долг, зависимость от переводов гастарбайтеров, концентрация экспорта обрабатывающей промышленности в направлении России — достаточные причины, чтобы сосредоточиться на институциональных реформах. Вместо этого развернулся острый социально-политический конфликт, причем его тяжелые экономические последствия проявились уже в первом полугодии 2014 г.— до начала масштабных военных действий (см. табл. 3). Промышленное производство продолжает сокращаться по отношению к 2013 г.: в апреле — на 6%, в мае — на 2,1%, в июне — на 5%. В целом за первое полугодие оно сократилось на 4,7%, в том числе обрабатывающие производства — на 7%. При этом от кризиса наиболее сильно страдают самые сложные и важные отрасли (по доходам и качеству рабочих

мест): машиностроительное производство сократилось на 18% (в том числе производство транспортных средств — на 33%), химическое — на 14%, металлургическое — на 9%. В июле, по данным Госстата Украины, падение промышленного производства (к прошлому году) оценивается на уровне 12%, в Луганской области — 56%, а в Донецкой — 28%.

По данным Государственной авиационной службы Украины, пассажирские авиаперевозки в стране сократились в первом полугодии 2014 г. относительно первого полугодия 2013 г. на 15% (в том числе на 36% в июне — к июню 2013 г.). Объем коммерческого туризма в Киеве снизился из-за событий в центре города и уменьшения потока туристов из России, загрузка отелей в мае сократилась до ¼.

Кризис привел к резкому изменению динамики кредитования резидентов страны. Объем выданных кредитов в начале 2014 г. в гривнах вырос (достигнув пика в апреле, а в мае-июне снизился на 3%), но из-за девальвации гривны он резко упал в долларах, причем докризисный пик 2008 г. в них за пять лет не был достигнут (рис. 7).

Рис. 7. **Динамика кредитования резидентов Украины, суммарный остаток долга на конец месяца, январь 2007 — июнь 2014 г.**

Источник: Национальный банк Украины.

Перспективы 2014 г. с учетом данных за первое полугодие выглядят довольно мрачными: безработица уже достигла 9% и к концу года вырастет, по оценкам экспертов, до 10%; годовая инфляция к июню ускорилась до 12% и в дальнейшем может достичь

19%. Парадоксально, но даже при таком росте цен в выигрыше оказываются семьи — получатели валютных переводов из России и ЕС, поскольку девальвация превысила 50%, что пропорционально увеличило их номинальные доходы в гривнах.

Но это не относится к бюджету — уровень дефицита находится на пределе, допустимом для получения транша МВФ в сентябре. Внешний долг может стать серьезной проблемой этой осенью. Значительная часть выплат по его обслуживанию/погашению приходится на конец 2014 г. В 2014 г. Украине предстоит выплатить 69 млрд долларов по долгам и займам: 32 млрд по краткосрочным и 37 млрд по долгосрочным. Из этой суммы свыше 14,5 млрд долларов должны погасить банки, 46,6 млрд — промышленные предприятия, 1 млрд — Национальный банк Украины и 4,1 млрд долларов — само государство. Тем самым объем платежей по обслуживанию внешнего долга в 2014 г. превысит 40% ВВП. Предполагая, что с западной помощью страна сумеет избежать дефолта по государственным обязательствам, все же можно ожидать существенного сжатия не только внутреннего, но и внешнего кредита.

Сейчас сложно говорить об оздоровлении украинской экономики и скором прекращении социально-экономического кризиса в стране. В мае 2014 г. — до начала открытого конфликта — ЕБРР оценивал падение ВВП Украины в 2014 г. на уровне 7%[339]. Объем инвестиций сокращается вместе с кредитами и строительством. В двух промышленных регионах страны — Донецкой и Луганской областях (28% обрабатывающей промышленности в 2012 г.) — в июне—августе продолжались военные действия, влияние которых на ВВП 2014 г. и на перспективу трудно оценить статистически. Из-за падения украинского импорта весной 2014 г. временно сформировалось положительное сальдо внешней торговли. В нынешней ситуации это не столько позитивное явление, сколько одно из последствий кризиса и отражает сокращение как инвестиций, так и личного потребления. Объем промышленного производства продолжает падать, нарастает ущерб инфраструктуре и промышленным активам, увеличивается число погибших.

---

[339] EBRD. The Ukraine/Russia Crisis Weighs on Transition Region's Growth. Regional Economic Prospects in EBRD Countries of Operations / EBRD Office of the Chief Economist. 2014 May. http://www.ebrd.com/downloads/research/REP/ REP_May_2014.pdf.

* * *

Итоги 2014 г. для экономики Украины ожидаются непростыми — несколько секторов оказались в глубоком кризисе, вооруженный конфликт на востоке страны отнимает ресурсы бюджета и препятствует инвестициям, угроза дефолта чрезвычайно высока, а ряд отраслей теряет экспортные рынки. Украинская экономика, как в начале 1990-х гг., пытается найти равновесие, но на значительно более низком уровне. Восстановление после социально-экономического и политического кризиса займет немало времени, а для возобновления роста и повышения благосостояния граждан потребуются не только пакет реформ МВФ, но и радикальное улучшение качества управления, сокращение коррупции, налаживание новой системы отношений с регионами (хотя бы в налоговой сфере). В целом совокупность изменения государственных институтов (скажем, возможная «децентрализация»), обновления экономических институтов, сокращения коррупции, воссоздания инвестиционного климата, повышения качества управления в случае удачи можно будет назвать вторым стартом трансформации Украины.

Трудный выход из трансформационного кризиса (случай Грузии) (2008)[340]

Все государства, выделившиеся из состава СССР почти 20 лет назад, столкнулись с проблемой «тройного перехода»: от советского государства к демократии, от плана к рынку и частной собственности, от республики в составе большой страны к самостоятельному государству. В данной работе мы рассматриваем гражданские конфликты как внешний негативный фактор экономического развития, отражающий неспособность новых национальных элит решать спорные вопросы и обеспечивать гражданам благоприятные условия для жизни в сложной ситуации всеобщей ломки государственных, политических и хозяйственных институтов.

События августа 2008 г. заставляют еще раз вернуться к анализу процесса трансформации постсоветского пространства за истекшие после распада СССР почти два десятилетия. Трансформация институтов и трансформация основ благосостояния наций — взаимосвязанные, но не идентичные процессы. Сегодня мы видим огромные различия между бывшими советскими республиками не только по характеру сложившейся рыночной экономики (и развитию демократии). Глубина и длительность переходного кризиса во многом определялись исходным состоянием и типами экономических ресурсов, а также способностью населения адаптироваться к переменам. Элиты должны были выбрать курс реформ, но одновременно решать как проблемы благосостояния, так и национальные проблемы. Попытки сохранить какие-либо формы координации политики, единые правила организации взаимодействия новых независимых государств оказались неудачными. В результате трансформационный кризис на постсоветском пространстве был более глубоким, чем в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), и привел к тяжелым социально-экономическим и политическим последствиям[341].

---

[340] Григорьев Л. М., Кондратьев С. В., Салихов М. Р. Трудный выход из трансформационного кризиса (случай Грузии) // Вопросы экономики. 2008. № 10.

[341] Grigoriev L. Soviets Need a Unified Free Economy // New York Times. 1991. Sept. 12.

Ни одной стране не удалось просто шагнуть из «среднеразвитого плана» в среднеразвитый рынок. Переходный кризис, продолжавшийся четыре-пять лет и сопровождавшийся падением ВВП в ряде стран ЦВЕ в пределах 25%, как выяснилось, можно было выдержать, демократия в них сформировалась, граждане (или активная рабочая сила) в основном остались жить в своей стране. С нашей точки зрения, такую трансформацию можно считать успешной. Теперь легко определить признаки «неуспеха»: провал того или иного важного компонента институциональных преобразований, экономический спад в течение 10 лет (и падение ВВП от 40% и больше), кризис культуры и науки, исход активного населения ради выживания семей. Неспособность уладить отношения между элитами, найти равновесие культурных, языковых и экономических интересов, избежать политических и тем более вооруженных конфликтов — это тоже признак «неуспеха» (см. рис. 1).

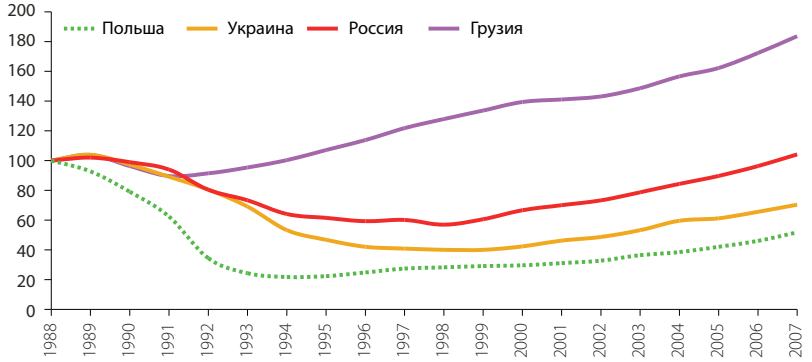

Рис. 1. **Динамика ВВП Польши, России, Украины и Грузии**

Источники: Росстат; Всемирный банк; МВФ.

Мы полагаем, что после 20 лет трансформации бывшие социалистические страны в основном продемонстрировали, какой именно тип рыночной экономики они выбрали. Волны реформ создавали определенный институциональный базис для функционирования общества, бизнеса и государства. Резкие внешние или «внеэкономические» воздействия на хрупкий процесс демократизации тормозят процесс создания условий для развития. Во многом характер переходного кризиса определялся исходной от-

раслевой структурой экономики: больше других пострадали обрабатывающая промышленность и особенно оборонные отрасли. В несколько лучшем положении оказались сырьевые отрасли бывшего СССР, поскольку мировой рынок в условиях роста просто абсорбировал сырье, полуфабрикаты и энергоносители по относительно «умеренным» ценам. Неизбежными «жертвами» бюджетного кризиса стали образование, здравоохранение и наука. Развитие аграрного сектора под влиянием острой и часто субсидированной конкуренции из-за рубежа происходило не очень высокими темпами. Рост продукции таких отраслей, как торговля, транспорт, связь и жилищное строительство, был легко предсказуем. Фактически в течение переходного периода произошло резкое изменение структуры экономики: выход из кризиса определялся конъюнктурой сохранившихся отраслей хозяйства и развитием сферы услуг.

В нашей литературе анализу положения в странах постсоветского пространства и в целом бывшего «советского лагеря» уделяется явно недостаточное внимание[342]. Более глубокое понимание национальных экономических проблем соседних стран могло бы позитивно сказаться на экономических и политических взаимоотношениях России с ними.

Переходный кризис 1990-х гг. и четыре пути выхода из него

Два десятилетия — значительный срок в истории и экономической жизни пятнадцати стран, вышедших из состава СССР. За это время были созданы политические институты новых государств, начали формироваться гражданское общество и институты демократии, были заложены основы рыночной экономики. Вновь образовавшаяся страна вынуждена опираться на свои естественные и накопленные конкурентные преимущества, определяемые предшествующим развитием. В рамках общей теории базисными факторами считаются географическое положение, наличные производственные активы (производственная специализация страны), человеческий капитал, качество новых рыночных институтов. Как отдельный общий фактор мы выделяем низкую эффективность «тотального» планового хозяй-

[342] См.: Григорьев Л., Салихов М. 15 лет спустя. ГУАМ — сдвиги в экономике Грузии, Украины, Азербайджана и Молдовы, 1991—2006. М.: Регнум, 2007.

ства при доминировании общественной собственности на средства производства.

Существует много способов оценки эффективности экономики, но в данной области имеется и масса предрассудков и мифов. В частности, в период распада СССР общественность и будущие элиты (за исключением нескольких экономистов) большинства новых стран, включая Россию, были убеждены в том, что пребывание в составе единого государства и использование административных цен наносят их республикам огромный ущерб[343]. Несомненно, все экономические агенты (или их территориальные группы) несли потери, поскольку эти цены не были свободными и эластичными. Однако гигантская система внутренних субсидий часто действовала в пользу некоторых регионов, обладавших либо лучшим набором высоко оцененных ресурсов, либо большими возможностями лоббирования своих интересов в Госплане.

В конце 1980-х гг. кризис планового хозяйства привел не только к общему замедлению темпов экономического роста и падению эффективности, но и к нарушению перераспределительных процессов между республиками и регионами. Для некоторых экономистов было очевидно, что в условиях мировых цен большинство республик лишатся части своих доходов, не говоря уже о потерях от распада хозяйственных связей. Разумеется, национальные элиты, выступавшие за независимость своих республик, полагали, что советское плановое хозяйство их «грабит». С высоты двух прошедших десятилетий стало ясным, что они стремились к независимости, «национальной» приватизации, но не имели представления о тех социально-экономических проблемах, с которыми им предстояло столкнуться. В ряде стран кризис оказался слишком глубоким — не все из них даже сегодня достигли уровня ВВП предкризисного периода (табл. 1).

---

[343] Насколько навязчива была советская пропаганда о пользе централизованного планирования в СССР для национальных республик, настолько в новых условиях исчезло всякое упоминание о перераспределении ресурсов внутри Союза. Объективная неэффективность советского планирования общепризнана, однако благодаря значительным вложениям, сделанным в советский период, многие новые страны получили важные элементы человеческого и производственного капитала, которые они используют в условиях рыночной экономики.

Таблица 1

Динамика реального ВВП стран бывшего СССР

	1994	1998	2003	2007	2008*
Азербайджан	47,5	48,9	73,6	162,6	192,8
Армения	49,4	62,0	96,1	156,0	171,6
Беларусь	72,9	80,2	103,3	142,5	152,7
Грузия	27,5	35,5	45,7	65,2	71,1
Казахстан	66,9	61,5	94,5	136,4	143,3
Киргизия	55,4	62,7	77,2	92,0	98,4
Латвия	57,6	66,4	91,7	135,9	140,9
Литва	56,1	69,6	89,8	121,8	129,7
Молдова	40,7	35,8	43,1	54,3	58,2
Россия	64,7	37,5	79,4	105,2	112,3
Таджикистан	43,3	33,9	50,3	129,4	138,5
Туркмения	67,2	55,0	124,1	199,2	218,1
Узбекистан	81,8	88,1	107,7	145,8	157,5
Украина	54,7	41,1	34,6	72,2	76,3
Эстония	67,2	36,5	118,0	167,6	172,7

* Оценка.
Источники: Всемирный банк; МВФ; органы национальной статистики.

Важную роль играла система перераспределения ресурсов через цены и капиталовложения, направленная на выравнивание уровня развития республик в плановой экономике. Согласно результатам исследований международных организаций, потеря экономических преференций, которые получала Грузия в составе СССР, негативно сказалась на благосостоянии страны в последующие годы[344]. При распаде единого хозяйства такие республики, как Грузия, сразу теряли организованное снабжение с учетом курортной зоны, ресурсное обеспечение и рынки сбыта своих товаров и услуг. В данном специфическом случае внутренние конфликты подорвали значительные (и вряд ли учтенные) коммерческие доходы в прибрежной курортной зоне. Профессор Кембриджского университета М. Панич указывает на типичные причины современных социальных конфликтов: бедность, нарушение экономи-

[344] См.: Georgia. An Integrated Trade Development Strategy // WB Report No 27264-GE. 2003.

ческого роста, неравномерность распределения доходов, пессимистические ожидания[345].

Как показал тяжелейший десятилетний кризис переходного периода, невозможно в короткие сроки интегрироваться в мировую экономику, сохранив при этом все основные отрасли национального хозяйства, особенно промышленности. С известной долей условности сегодня можно выделить четыре модели развития стран постсоветского пространства:

- (а) отходническая, или «все сначала»;
- (б) промышленная, или «попытка сохранить активы»;
- (в) ресурсная, или «нефть и газ»;
- (г) прибалтийская, или «реструктуризация и услуги».

Модель (а) хорошо известна из истории раннего капитализма. Она и привела крестьян в город в качестве рабочих более ста лет назад. Возврат к ней связан с внезапной деиндустриализацией, обеднением и вынужденной миграцией для выживания, а не ради улучшения своего положения. В России эта модель также присутствует (перемещение граждан и гастарбайтеров в столичный регион, Краснодарский край и др.). Для нее характерно то, что ресурсы от мигрантов поступают прямо в семьи, без уплаты налогов в бюджеты и минуя финансовую систему. Крупные страны, развивающиеся в рамках данной модели, имеют больше возможностей для перераспределения бюджетных ресурсов на цели управления и решение общегосударственных задач, тогда как малым требуются внешние доноры (гранты и займы). В малых странах привлечение капитала — при дешевизне рабочей силы — ограничено из-за неблагоприятного делового климата, а также отъезда квалифицированной рабочей силы за рубеж (технические кадры легче мигрируют и находят работу). Пока эмигранты не порвали связи с исторической родиной (поколение-два), их переводы являются формой продажи услуг. В условиях переходного кризиса к указанной модели пришли многие страны Средней Азии, Грузия и Молдова, значительная часть Украины, часть регионов России.

Модель (б) предполагает более высокий предшествующий уровень индустриализации и попытки сохранить промышленность

[345] Panic M. Reconstruction, Development and Sustainable Peace: A Unified Programme for Post-Conflict Country. UN Committee for Development Policy, 2005.

для будущего[346]. В рамках этой модели формируются относительно устойчивые рынки, сохраняются предприятия там, где были сконцентрированы «советские» производственные активы. Она позволяет поддерживать большую конкурентоспособность человеческого капитала в глобальной экономике, а не экспортировать его. Вместе с тем названной модели присущи острые проблемы приватизации и прав собственности, сбора налогов с предприятий, формулирования реалистичной промышленной политики, сохранения потенциала науки и образования. Она характерна для значительной части России, восточных регионов Украины, Приднестровья, Белоруссии.

Модель (в) имеет свои преимущества: большие доходы государства и нескольких отраслей, но при этом создает институциональные проблемы для развития других отраслей (и регионов), а также усиливает зависимость страны от динамики мировых цен на экспортное сырье. Она явно присутствует в Казахстане, России (особенно в ряде регионов), Азербайджане, Туркменистане.

Модель (г) характерна для стран, имевших сравнительно высокий уровень экономического развития на момент распада СССР, а также обладавших естественными конкурентными преимуществами, в первую очередь географическими, которые позволили развиваться сервисным секторам и привлекать иностранный капитал. Это относится к трем странам Балтии, которые осуществили значительную и, видимо, целенаправленную деиндустриализацию и резко повысили роль услуг. Быстрое создание качественных институтов частной собственности и рынка, низкий уровень коррупции, наличие высококвалифицированной рабочей силы и объектов советской инфраструктуры (Таллинский порт, Игналинская АЭС и др.), значительный объем иностранных инвестиций и другие факторы способствовали переходу этих стран к экономическому росту еще в 1995 г. (вместе со странами ЦВЕ)[347].

---

[346] За прошедшие 17 лет можно найти два типа ошибок противоположного характера: попытка сохранить слишком большую долю неконкурентоспособных предприятий, что возлагает огромную нагрузку на бюджеты; небрежное «макроэкономическое» отношение к терпящим бедствие предприятиям как к бюджетной обузе без учета необходимости сохранить фирмы как единство человеческого, управленческого и производственного капитала для последующего возрождения экономики.

[347] См.: Григорьев Л. М. Экономические перспективы Восточной Балтики. М.: Европа, 2005.

В таблице 2 представлен ряд показателей бывших советских республик, распределенных в соответствии с моделями переходного развития.

Таблица 2

Социально-экономические показатели стран бывшего СССР, распределенных по моделям переходного развития, 2007 г.

	ВВП на душу населения (тыс.долл./человека)	Доля занятых в сфере услуг, % (2006г.)	Доля занятых в с.х., % (2006г.)	Доля промышленности в ВВП, %	Добыча нефти и газа,млн.т	Индекс промыш. производства (2007/1990)
Отходническая						
Армения	2,3	33,8	46,2	17,2		80,1
Грузия	2,4	31,1	55,3	16,1	0	34,7
Киргизия	0,7	38,6	36,3	15,0		39,0
Молдова	1,2	43,0	33,5	17,2		52,2
Таджикистан	0,6	21,1	67,0	29,7		80,1
Узбекистан	0,8	36,0	44,0	24,0	58	223,4
Украина	3,0	51,3	17,6	31,0	21	111,1
Промышленная						
Беларусь	4,6	47,7	9,9	31,1	2	185,1
Россия	9,1	52,9	10,0	31,7	1038	77,7
Ресурсная						
Азербайджан	3,7	44,2	39,3	64,7	52	88,2
Казахстан	6,9	42,8	31,3	28,7	93	102,1
Туркмения	5,2	37,8	48,2	36,6	71	140,8
Прибалтийская						
Латвия	12,0	52,0	10,8	13,6		51,6
Литва	11,4	51,3	12,3	23,3		124,3
Эстония	15,9	51,9	4,6	20,6		123,7

а) Данные по России, Беларуси, Азербайджану — за 2007 г., по Туркмении — за 2004 г.
б) Данные по Туркмении и Таджикистану за 2006 г.
в) Некоторые регионы Украины характеризуются промышленной моделью развития.
г) Россия также относится к ресурсной модели развития.

Источники: Всемирный банк; МВФ; МОТ; органы национальной статистики.

В данном случае мы сосредоточимся на анализе экономических проблем Грузии. После обретения ею независимости мы

видим сложнейшее сочетание негативных факторов. Будучи в составе СССР, республика развивалась, с одной стороны, в рамках классической модели индустриализации, а с другой — использовала свои природные и географические ресурсы. К моменту провозглашения независимости здесь был накоплен значительный человеческий капитал, уровень образования населения был одним из самых высоких в СССР. В течение нескольких лет кризиса 1990-х гг. Грузия превратилась из уникального региона огромной державы в сравнительно небольшую страну, которой необходимо заново решать проблемы своего благосостояния.

Кризис на десятилетие

Глубина кризиса на постсоветском пространстве во многом определялась характером отраслевой структуры той или иной республики, наличием конфликтов и качеством экономических решений. Грузии в данном отношении не повезло: очевидный национализм первого лидера Звиада Гамсахурдиа («Грузия для грузин») неизбежно вызвал ответную реакцию в виде сепаратизма национальных меньшинств. На этом фоне стимулирование экономического развития страны было последним в списке насущных задач элиты в период обретения независимости. Наблюдатель может отнести случай Грузии начала 1990-х гг. к категории «провал государства» — результаты деятельности руководства страны в первые четыре-пять лет ее независимого существования были просто катастрофическими: дезорганизация управления, бюджетная катастрофа, разрушение системы общественных услуг, внутренний гражданский конфликт и конфликт с национальными автономиями[348].

Среди первых решений президента Гамсахурдиа был абсурдный запрет на торговлю с Россией, что нанесло мощный удар по тяжелой промышленности. Управлять независимыми финансами страны оказалось сложно в ситуации, когда прекратилось централизованное субсидирование образования и науки. Такая потенциально рентабельная отрасль услуг, как грузинская культура, которая до сих пор высоко ценится в России, разом потеряла рынок в 500 млн жителей СЭВ, хотя после переходного кризиса на пространстве СНГ она вме-

[348] Обычно элиты не берут на себя ответственность за свои провалы, стараясь найти внешние заговоры. Но в данном случае это вряд ли поможет — слишком глубока социально-экономическая катастрофа.

сте с туризмом могла бы приносить стране большие доходы. Оказалась разрушенной система передачи финансовых ресурсов в Грузию по туристскому каналу, которая поддерживала сельское хозяйство республики в условиях ограниченного импорта тропических фруктов в СССР и закрытых тогда для наших граждан пляжей Турции и Испании. Исчезли все каналы, которые давали ей определенные экономические преимущества в составе Советского Союза[349].

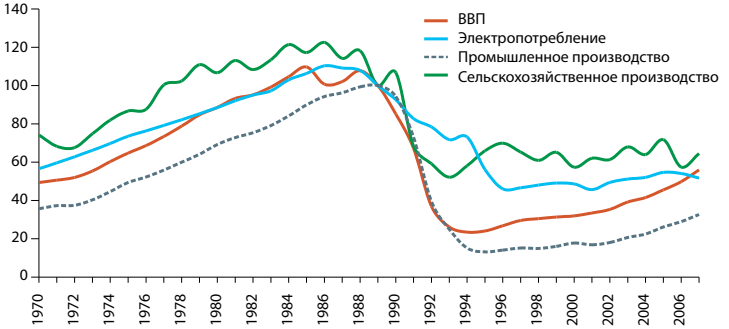

Рис. 2. **Динамика ВВП, промышленного и сельскохозяйственного производства, потребления электроэнергии в Грузии, 1970—2007 гг. (1989 г. = 100%)**

Источники: Департамент по статистике Министерства экономического развития Грузии; оценки ИЭФ.

Наиболее глубокое падение ВВП среди республик бывшего СССР наблюдалось именно в Грузии, что, видимо, было связано с экономической политикой в начале трансформации и частично — с территориальным конфликтом, хотя он и не затронул промышленные города страны. Так, ВВП сократился на 72% по сравнению с уровнем 1990 г., промышленное производство — на 85%, потребление электроэнергии — на 50% (см. рис. 2). Развитие Грузии в 1991—2007 гг. шло в условиях жесточайшего кризиса переходного периода, политической нестабильности, разрыва ряда локальных транспортных артерий и создания дополнительных административно-экономических барьеров. Приватизация, институты рынка и собственности формировались на фоне необычайно острой даже для постсоветского пространства политической борьбы и неопре-

[349] См.: Armenia, Azerbaijan, and Georgia: Country Studies / G. E. Curtis (ed.). Federal Research Division, Library of Congress. Wash., 1995.

деленности будущего. Это сузило инвестиционные горизонты, ориентировало на краткосрочные экономические выигрыши, затруднило выход из переходного кризиса.

Не обсуждая здесь политические и правовые аспекты внутренних конфликтов, отметим, что они привели к формированию экономических зон с ограниченными (по сравнению с обычными странами) правами и возможностями, но в общем самостоятельной экономической жизнью. Хотя для непосредственных участников причины конфликтов очень важны, поражают их чрезвычайно высокие издержки для благосостояния стран, неспособность сторон снять препятствия для экономического развития, масштабы потерь граждан. Более высокая стоимость конфликтов на Ближнем и Среднем Востоке и на Балканах обусловлена глубокими историческими противоречиями, внешними интересами и, главное, огромными человеческими потерями. Последнее определяет отсутствие доверия сторон и закрепление конфликта во времени, когда он передается от поколения к поколению[350].

В результате указанных негативных тенденций в стране с прекрасными условиями для жизни, развитой физической инфраструктурой, благоприятным климатом для ведения сельского хозяйства и стимулирования туризма резко снизился жизненный уровень населения. Под влиянием совокупности кризисов наиболее активная часть населения была вынуждена включиться в процессы маятниковой трудовой миграции в Россию и ЕС, которая для многих семей постепенно превращается в постоянную эмиграцию. В результате занятость в грузинской экономике сократилась с 2,8 млн до 1,8 млн человек. Переводы трудовых доходов на родину стали ведущим источником мобильных финансовых ресурсов и способом поддержания уровня потребления. В условиях затяжного кризиса простые люди платят за конфликты элит в прямом смысле слова.

Именно для Грузии потеря внутрисоюзных рынков представляла особенно серьезную угрозу. Адаптация к открытой конкуренции и исчезновение внутрисоюзных субсидий привели к закрытию многих предприятий, которые «имплантировались» в республику

---

[350] Для целей данной работы важно, что эти конфликты усугубили кризис переходного периода, нанесли тяжелый удар по положению простых людей, стали внешним фактором затягивания трансформации. Отметим также, что отсутствие кровопролития с 1993 г. являлось важнейшим положительным фактором стабильности и экономической активности, но шанс развития был упущен.

Госпланом так же, как и в развивающихся странах. Значительные массы квалифицированной рабочей силы были вытолкнуты из промышленности. Таким образом, в стране сложилась отходническая модель развития.

Реальная зарплата упала в 10 раз, были подорваны сельскохозяйственное производство и финансирование базисных социальных услуг. Главный результат — потеря огромного количества населения. Грузия потеряла больше людей в относительном выражении (20%), чем любая другая республика бывшего СССР: население сократилось с 5,5 млн до 4,4 млн человек. Переход людей в торговлю и сферу услуг, иногда в сельское хозяйство в условиях тяжелого кризиса создавал иллюзию занятости, но не обеспечивал адекватного дохода. По независимым оценкам, в первый период независимости (1991—1996 гг.) страну покинуло 1,1—1,3 млн человек[351]. На рисунке 3 показано, куда люди едут из Грузии в поисках работы, причем в США, Израиль и Германию уезжают главным образом специалисты, а в Грецию — няни (рис. 3).

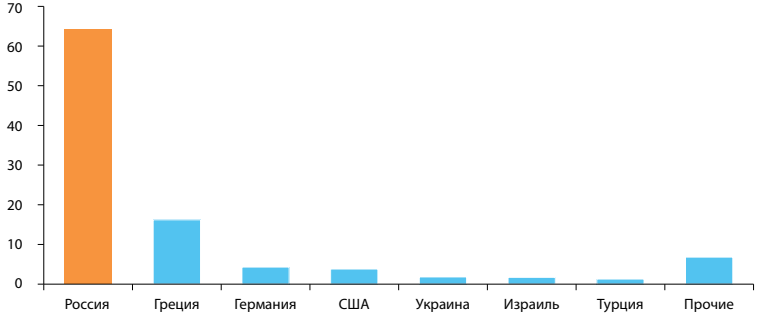

Рис. 3. **Распределение грузинских эмигрантов по стране назначения *(в %)***

Источник: Shinhiashvili T. Irregular Labour Migration from Georgia. Tbilisi: The Institute of Demography and Sociological Research of Georgian Academy of Sciences, 2002.

Спад в СНГ привел к сокращению экспорта продукции сельского хозяйства Грузии более чем на 90%, а военная нестабиль-

[351] Кутелия Б. Н., Меладзе Г. Г., Цуладзе Г. Е. Эмиграция из Грузии в постсоветский период // Социологический журнал. 1997. № 4. С. 187.

ность и самостоятельное развитие Абхазии сократили поток туристов из России до нуля.

Реальная экономическая ситуация в Грузии во многом определяется ее связями с нашей страной: поставки относительно дешевого газа и электроэнергии из России поддерживали платежный баланс Грузии до 2006 г.; основные потоки трудовых мигрантов направлялись в РФ; были довольно значительны объемы взаимной торговли. Политический конфликт, возникший в начале 1990-х гг., не может быть решен простыми методами и требует большого терпения и доверия, поскольку важно не нанести ущерба экономическому росту. Грузия в целом занимает узловое положение в региональном транзите из района Каспийского моря к Средиземноморью и Турции. Вместе с тем конфликт с Абхазией парализовал железнодорожный транзит север—юг из России в Турцию, Иран и Армению.

Подъем 2000-х гг.

В течение длительного правления второго президента Грузии Эдуарда Шеварднадзе стране не удалось вырваться из тисков кризиса и коррупции. Экономика стагнировала и держалась на плаву благодаря переводам и грантам, достигнув некоторого «равновесия в нижней точке». «Революция роз» 2003 г. дала шанс молодому поколению политиков заняться восстановлением страны. Эта работа была начата достаточно успешно — всякий рост и наведение элементарного порядка были благом для жителей страны. Но даже в результате быстрого роста ВВП в 2002—2007 гг. (в среднем на 9% в год) его показатель в прошлом году составил только 65% от предкризисного уровня. Отмечаются улучшение потребления населения и нормализация системы общественных и социальных услуг, во многом разрушенных при Гамсахурдиа и Шеварднадзе. Были проведены крупные реформы в экономической сфере. В 2000-е гг. вдвое увеличился объем производства добавленной стоимости в промышленности, хотя он достиг лишь 48% от докризисного уровня (см. рис. 4).

Высокие темпы роста ВВП в последние годы определялись адаптацией к сложившейся ситуации, увеличением экспорта, возросшим объемом переводов гастарбайтеров и внешними вложениями в нефтепровод. Согласно данным МВФ, в стране несколько улучшился деловой климат, хотя все еще часто нару-

шаются контракты, слаба судебная система, далеко не изжита коррупция[352].

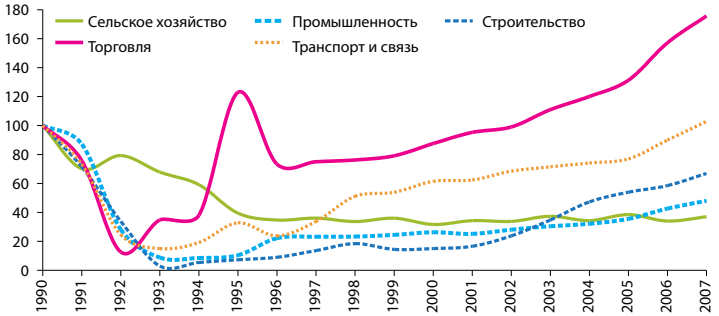

Рис. 4. **Динамика основных секторов экономики Грузии по добавленной стоимости, 1990—2007 гг. (в %)**

Источники: Всемирный банк; Статистический комитет Грузии.

Динамичный рост в экономике Грузии начался только с 2001 г., его факторами на стороне спроса выступили внутреннее потребление и некоторое оживление экспорта, а на стороне предложения — рост в отраслях, не конкурирующих с импортом, таких как строительство, услуги, финансовое посредничество и т. д. Финансирование развития вначале шло по традиционной схеме: долги и гранты. Богатеющий сосед в лице Азербайджана на востоке, получение транзитных доходов от транспортировки нефти и газа[353] и экономический подъем в России поддерживали рост и в Грузии.

Динамика инвестиций за пределами транспорта и энергетики остается вялой. Крайне низка доля промышленности в структуре инвестиций по видам экономической деятельности, особенно на фоне других постсоциалистических стран (см. табл. 3). В 2002—2004 гг. инвестиции увеличивались преимущественно за счет средств иностранных инвесторов, причем более 90% было

---

[352] См.: Georgia: Selected Issues // IMF Country Report 06/170, May 2006. P. 23—28.

[353] По оценкам МВФ, с 2008 г. транзитные доходы Грузии от нефтепровода Баку—Тбилиси—Джейхан (BTC) и Южнокавказского газопровода (SCP) могут составлять около 1% ВВП. (In the Pipeline: Georgia's Oil and Gas Transit Revenues // IMF WP/04/2004.)

сконцентрировано в транспортном секторе и строительстве по причине прокладки на территории страны нефтепровода Баку—Тбилиси—Джейхан и его продолжения — газопровода Баку—Тбилиси—Эрзерум.

Таблица 3

Структура инвестиций по видам экономической деятельности, 2007 г. (в %)

	Россия	Украина	Грузия (2006г.)
Всего	100,0	100,0	100,0
Сельское хозяйство	5,1	5,1	3,5
Промышленность	38,0	34,1	7,2
Строительство	3,5	4,8	6,6
Торговля	3,4	9,4	3,6
Транспорт и связь	21,9	16,8	33,9
Операции с недвижимым имуществом,аренда и предоставление услуг	17,3	20,9	4,0
Социальная сфера	7,6	4,5	11,8
Прочее	3,2	4,4	29,4

* Национальная статистика последних лет оставляет желать лучшего.
Источники: органы национальной статистики.

Вложения иностранных инвесторов позволили Грузии добиться относительно высокого уровня прямых инвестиций на душу населения, однако практически весь приток иностранного капитала был связан с единственным проектом строительства трубопровода. Дальнейшая прокладка транспортных путей в обход России и Армении (железная дорога) может стимулировать рост капиталовложений, дать некоторый толчок развитию бизнеса и гранты правительству. Реализация идеи «Каспийского коридора» принесла Грузии два трубопроводных гранта и ренту. Отметим, что при низком сборе налогов именно гранты и займы правительствам, а также рентные по существу платежи за прокачку топлива по трубопроводам обеспечивают платежеспособность государства. Но они оказывают (как и всякие государственные расходы и инвестиции) более ограниченное воздействие на собственно уровень развития страны и создают некоторую иллюзию независимости правительства от положения бизнеса.

В последние годы норма накопления в Грузии существенно возросла. Руководство страны смогло (учитывая сумму политических факторов) договориться о значительном увеличении иностранной помощи. В 2004—2006 гг. ее объем составил около 1,1 млрд долларов (25% ВВП 2004 г.), ⅔ которых приходится на иностранные гранты, а ⅓ — это реструктуризация долга Парижскому клубу. Основными донорами выступают Всемирный банк, США и ЕС. Инвестиционная активность самой Грузии остается невысокой. Ограниченные внутренние финансовые возможности, неразвитая финансовая система, институциональная слабость, старая инфраструктура не позволяют предприятиям увеличивать объем вложений в основной капитал.

До 2003 г. бюджет Грузии сводился со значительным дефицитом, неэффективные государственные предприятия субсидировались за счет поставок энергии, предоставления отсрочек по налоговым платежам. Однако уже в 2007 г. благодаря сокращению государственных расходов, улучшению налогового администрирования его удалось сбалансировать. Грузинское правительство провело масштабную налоговую реформу: была отменена большая часть налогов, НДС сократили с 20 до 18%, социальный налог — с 31 до 20%, а прогрессивный подоходный налог сменила плоская ставка на уровне 12%. Переход грузинской экономики к стадии роста в 2004—2007 гг. базировался на новом сочетании источников финансирования. После реструктуризации внешних долгов страна опирается главным образом на трансферты, иностранные инвестиции, гранты, инвестиционные проекты МФО на льготных условиях. Практически мы наблюдаем редкий случай развития с опорой на внешнее, но не на долговое финансирование.

В Грузии сохраняются острые социальные проблемы. Официальный уровень безработицы составлял в последние годы около 13%, при этом более половины работников относились к самозанятым в сельском хозяйстве, хотя объемы производства в нем крайне низки[354]. Так что формальные показатели безработицы не отражают действительного положения. Сокращение занятости в общественном секторе, а также ужесточение налогового регули-

[354] По грузинским законам, если домашнее хозяйство обладает более чем 1 га земли, оно автоматически считается самозанятым в сельском хозяйстве. Это не означает, что у таких групп населения действительно есть доход от сельского хозяйства, но они могут иметь и иные доходы.

рования, что усложнило занятость в неформальном секторе, способствовали еще большему увеличению числа безработных. Проводимые реформы пока не привели к массовому созданию новых рабочих мест в экономике. Значительная часть рабочих мест приходится на неформальный сектор, а 50% из тех, кто работает официально, заняты в бюджетном секторе, 16% — в государственных компаниях. Частный сектор пока не выступает в роли активного работодателя.

До распада СССР внешняя торговля Грузии, в первую очередь с союзными республиками, превышала произведенный экономический продукт. Основу экспорта составляли сельскохозяйственная продукция и пищевые продукты, а импорта — потребительские товары и энергетические ресурсы. Распад СССР, разрушение платежной системы, введение различных торговых ограничений послужили сильным внешним шоком для экспорта Грузии. Примерно с 1995 г. ее внешняя торговля стала восстанавливаться по мере расширения экспорта в Россию и другие страны СНГ; в 2000-е гг. удалось также наладить торговые контакты с некоторыми другими странами . Главным фактором, который позволил Грузии достаточно быстро нарастить экспорт, стала проводившаяся в России политика макроэкономической стабилизации. Рост российского импорта и укрепление рубля открыли «окно возможностей» для экспортеров из СНГ, в том числе из Грузии.

Грузия характеризуется значительным отрицательным сальдо торгового баланса, которое сохраняется на протяжении всего переходного периода (табл. 4 и 5). В 2007 г. оно достигло огромной величины в 4 млрд долларов — в несколько раз больше экспорта. Дефицит покрывался за счет трансфертов, внешних инвестиций и иностранной помощи[355].

Грузии не удается перейти на экспортоориентированный путь развития. Объемы грузинского экспорта пока невелики и сконцентрированы в нескольких ключевых сегментах: металло-

---

[355] Подписанное США и Грузией в конце 2005 г. соглашение Millennium Challenge Compact (MCC) предусматривает выделение прямой помощи в размере 295,3 млн долл. на развитие инфраструктуры Грузии. Выполнение проектов по данному гранту началось в апреле 2006 г., на настоящий момент реализуется пять проектов: // http://www.state.gov/r/pa/prs/ ps/2005/52864.htm; http://www.mcg.ge//?l=1&i=7.

лом, полуобработанное золото, алкогольные напитки, фрукты[356]. В свою очередь, страна импортировала в 2007 г.: топлива — на 1 млрд долларов, автомобилей и оборудования — на 1 млрд, изделий из железа и стали — на 400 млн, электрооборудования — на 400 млн долларов. Отрицательный торговый баланс, достигший в 2007 г. 40% ВВП, — свидетельство неустойчивости экономического роста, а отрицательное сальдо платежного баланса, равное 20% ВВП, — одно из самых высоких в мире.

Дефицит счета текущих операций финансировался главным образом за счет средств эмигрантов и иностранной помощи. Однако в долгосрочном периоде необходимо наращивать экспорт товаров или, скорее, услуг, который должен стать основой экономического роста. В этих целях нужно использовать конкурентные преимущества страны: географическое положение и низкие трудовые издержки, средиземноморский климат и условия для туризма и рекреации.

Таблица 4

Внешняя торговля Грузии, 2002—2007 гг. (млн долларов)

	2002	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
Экспорт, всего	*346*	*461*	*647*	*865*	*936*	*1233*
СНГ	169	225	328	407	391	462
Азербайджан	29	16	25	83	89	137
Армения	20	31	54	40	74	111
Россия	61	84	105	154	76	46
Украина	13	30	16	37	57	94
Дальнее зарубежье	177	237	319	458	343	771
Европа	92	117	146	221	243	279
Германия	5	10	16	28	39	56
Азия	67	100	145	153	165	240
Турция	54	83	119	122	123	172
Северная и Южная Америка	14	19	25	70	124	246
Импорт, всего	*796*	*1141*	*1846*	*2490*	*3678*	*3215*
СНГ	292	370	655	997	1402	1852
Азербайджан	80	94	156	233	319	382

[356] За прошедший период производства чая упало в сто раз. Сбор винограда уменьшился с 600 тыс. т в советский период до 200 тыс. т. Экспорт вина в Россию до эмбарго 2006 г. внезапно учетверился, что не соответствовало возможностям нормального виноделия.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Россия	122	161	255	383	559	577
Украина	59	80	142	219	320	573
Дальнее зарубежье	503	771	1191	1193	2276	3363
Европа	275	457	683	766	1164	1613
Германия	60	83	151	207	351	387
Азия	127	179	331	475	883	1395
Китай	9	23	29	47	103	207
Турция	90	112	202	283	523	728
Северная и Южная Америка	97	131	165	242	205	309

Источник: Департамент по статистике Министерства экономического развития Грузии.

Таблица 5

Структура экспорта и импорта Грузии, 2003–2007 гг. (млн долларов)

	2003	2004	2005	2006	2007
Экспорт, всего	*461*	*647*	*865*	*936*	*1233*
Продовольственные товары и с.х. сырье	165	202	304	235	371
Минеральные продукты	56	68	85	141	183
Продукция хим. промышленности, каучук	29	46	59	80	86
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	135	188	236	271	407
Машины, оборудование и транспортные средства	57	122	148	165	136
Прочие товары	18	20	34	44	50
Импорт, всего	*1141*	*1846*	*2490*	*3678*	*5213*
Продовольственные товары и с.х.сырье	209	391	438	606	887
Минеральные продукты (энергоресурсы)	213	331	517	744	1043
Продукция хим. промышленности, каучук	150	218	295	412	574
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	38	54	74	102	156
Текстиль,текстильные изделия и обувь	24	53	84	164	229
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	147	164	137	230	563

	2003	2004	2005	2006	2007
Машины, оборудование и транспортные средства	307	535	803	1150	1563
Прочие товары	53	100	144	268	198
в том числе военная техника	3	23	28	62	?

* Оценка за 2007 г. на основе предварительных данных Министерства экономического развития Грузии.
Источник: Департамент по статистике Министерства экономического развития Грузии.

Экономический подъем в России и ЕС способствовал серьезному увеличению объемов денежных переводов грузин на родину. ЦБ РФ оценивает величину переводов мигрантов из России в СНГ примерно в 12 млрд долларов, но мы полагаем, что эта оценка занижена. Мировой опыт показывает, что средства переправляются тайными путями и обеспечивают огромный доход посредникам и, похоже, правительствам стран-реципиентов. В данной связи отметим существенную роль грузинских «воров в законе», контролирующих большие финансовые потоки на территории России, часть которых направляется в Грузию. По данным ЦБ РФ, объем денежных переводов физических лиц из России в Грузию в 2007 г. составил 664 млн долларов (по данным Нацбанка Грузии — 545 млн), но на самом деле, скорее всего, намного больше. За годы после распада СССР в Россию уехало не менее 600 тыс. жителей Грузии, у которых, как правило (кроме печальной ошибки 2006 г.), нет серьезных проблем при найме на работу. Кроме того, благодаря более высокому образованию эмигрантов-грузин и их способности к адаптации в странах занятости их заработки выше, а переводы домой — больше, чем считается (обычно — 1—1,5 тыс. долларов в год).

Быстрый рост заработной платы (почти до уровня Украины) способствовал увеличению внутреннего спроса (см. табл. 6). Но «экономическое чудо» основывалось еще не на собственном производстве, а на внешних вливаниях. Грузия оказалась в состоянии «продать услугу» выгодного транзитного положения между Турцией (а точнее, ЕС) и странами Каспийского региона с их запасами энергоресурсов. Это было бы чрезвычайно выгодным, если бы не геополитические аспекты. Данный коридор для поставок нефти и газа важен для многих западных политиков прежде всего тем, что он будет изолирован от России, ее компаний и интересов. Надо

полагать, что политическое руководство Грузии рассматривало отношения с Западом по поводу трубопроводного коридора (по существу экономические) как фундаментальный и всеохватывающий контракт, включавший в том числе поддержку в территориальном конфликте.

Таблица 6

Динамика среднемесячной заработной платы, 1990–2007 гг. (долл.)

	1990	1996	1998	1999	2003	2004	2005	2006	2007
Грузия	379	23	40	33	59	82	113	156	227
Россия	537	143	53	57	179	234	302	391	532
Украина	433	69	62	43	87	111	157	206	268

Источники: Росстат; Государственный комитет статистики Украины; Департамент по статистике Министерства экономического развития Грузии.

Грузия не решила некоторых ключевых проблем своего развития: создание продуктивного бизнеса, расширение рабочих мест в частном секторе, возвращение хотя бы части мигрантов и восстановление уровня науки и образования, достигнутого перед получением независимости. Высокая занятость (с высокой зарплатой) в госсекторе, армии и правоохранительных органах типична для таких стран. В 2006 г. президент Грузии призвал всех своих бывших соотечественников, проживающих в России, вернуться на родину. В своей речи он обещал простить «блудных сынов», покинувших Грузию в трудные для нее времена. «Когда мы начали строить дороги, нам сказали, что лучшие специалисты уехали в Россию. Когда стали восстанавливать метро, нам сказали, что лучшие метростроители уехали в Россию. Поэтому я обращаюсь к грузинам, находящимся в России: возвращайтесь на родину. Вас здесь ждут. Мы сейчас готовимся вернуться в Абхазию, и нам необходимы там люди, чтобы возродить этот край. Уже ни одной пяди земли не будет отдано сепаратистам. Мы собираемся расширить контроль легитимных структур. Ни одна сила в мире не сможет остановить этот процесс»[357].

[357] Цитировано по РИА «Ореанда» (http://www.oreanda.ru/ru/news/20061014/common/events/article168625/).

Из опыта Грузии можно извлечь некоторые уроки для развивающихся стран. Выйти из глубокого кризиса помогает сочетание нескольких факторов: создание элементарных, но эффективных правовых институтов; низкая цена труда при избытке рабочей силы; поддержание устойчивости контрактных отношений и уменьшение коррупции; поступление значительных объемов льготного финансирования (трансферты и льготные кредиты); заметный приток частных инвестиций в старые активы (российский капитал); реализация крупных новых проектов (трубопроводы).

Экономика августовского конфликта

В какой-то момент быстрый рост экономических ресурсов сыграл отрицательную роль в их распределении: руководству страны показалось, что возможно военное решение проблем отделившихся национальных регионов, — военные расходы взлетели до неожиданно высокого уровня. Условия развития на данной стадии, разумеется, не предполагали каких-либо серьезных внешних или гражданских конфликтов. В реальности жители двух автономных республик оказались предоставлены самим себе почти на два десятилетия — время, сравнимое с периодом раздела Кипра и вдвое большее, чем отдельное существование Косово. Там сложились новые отношения собственности, интересы, жизнь «как-то наладилась», хотя неопределенность политической и правовой ситуации тормозила развитие. Любой разумный план сосуществования должен был начинаться с торговли и восстановления транспортных и иных коммуникаций. За прошедшие годы, судя по всему, грузинская сторона не сумела предложить двум республикам, их элитам достаточно привлекательный компромисс в социально-экономической и политической сферах. Политическое руководство Грузии явно рассчитывало, что «прозападная стратегия» позволит вернуть отколовшиеся территории, не договариваясь с республиканскими элитами и группами интересов — просто на своих условиях. В этих расчетах не учитывался важнейший аспект международных отношений: никто в мире не хочет, чтобы решение «замороженных конфликтов» сопровождалось кровопролитием, появлением массы беженцев (в Россию) и затяжным конфликтом.

Автономные республики опасались грузинского национализма и стали опираться на российские возможности стабилизации ситуации — сложился «пат». Грузинское руководство увидело бу-

дущий путь решения территориальной проблемы в альянсе с еще более мощным глобальным игроком. В Тбилиси не учли также того обстоятельства, что этот альянс США заключали в своих интересах, в которые отнюдь не входила дестабилизация ситуации на Кавказе. Грузия, получив значительные ресурсы, могла бы сама обеспечить условия для процветания у себя, ставя соседей в положение наблюдателей развития «на обочине» или постепенно — его участников. Но это предполагало определенную мудрость и много терпения во взаимодействии с местными элитами. Конфликт приблизился, наверное, в связи с открытием Россией границ автономий для экономического развития. Относясь к этим автономиям просто как к сепаратистам, игнорируя их опасения, грузинская сторона в конечном счете, видимо, убедила себя в необходимости и возможности решительных действий.

Быстрый экономический рост мог бы характеризоваться новым качеством, если бы не резкое увеличение военных расходов. Трудно точно оценить масштабы ресурсов, использованных на формирование армии и полиции, их вооружение и оплату, создание военной инфраструктуры в районах, прилегающих к Абхазии и Южной Осетии. Часть расходов (обычно так бывает) проходила по гражданским статьям, включая строительство дорог, госпиталей и пр. Часть вооружений была получена дешево или даже бесплатно. Грузинские официальные лица приводят (в СМИ) оценку совокупных военных расходов в сумме до 5 млрд долларов, хотя соответствующие цифры в бюджете несколько меньше. Отметим несбалансированную структуру государственного бюджета Грузии. Налоговые доходы, включая таможенные пошлины, обеспечивают лишь около 70% государственных доходов. Остальное составляют гранты и неналоговые доходы, которые, видимо, и использовались частично на финансирование оборонных расходов. Расходы на армию в последние годы стали крупнейшей статьей государственного бюджета и достигли 12,3% ВВП, или 40% всех расходов бюджета в 2007 г. (табл. 7). Это классическая картина перед войной — и «чеховское ружье» выстрелило.

Остаются нерешенными главные экономические проблемы пореформенного периода: бедность населения и эмиграция, которая просто обескровливает страну. На развитии Грузии будет сказываться наращивание экономической мощи Азербайджана и России, Турции и Ирана. Рента от трубопроводов способствует увеличению

доходов бюджета, но восстановление остальных секторов до уровня других стран с переходной экономикой еще потребует больших усилий. Переводы средств от мигрантов своим семьям в Грузию будут по-прежнему поступать. Грузинская экономика в большей степени пострадает от уменьшения притока российских инвестиций, замедления развития внутренней прибрежной зоны в отличие от Турции, Кипра, Краснодарского края РФ.

Таблица 7

Государственный бюджет Грузии, 2002—2007 гг. (млн долларов)

	1996	**2000**	**2005**	**2006**	**2007***	**2008****
ВВП	3046	3042	6411	7764	10293	13535
Доходы	410	324	1439	2124	3088	3797
Расходы	611	422	1445	2151	3135	3797
обслуживание долга	н.д.	н.д.	66	57	58	60
оборона и правоохранительная деятельность	110	47	362	613	1265	1215
оборона	55	15	215	405	899	1004
правоохранительная деятельность	55	32	148	208	366	486
Социальная сфера	178	176	449	703	892	1229
Национальная экономика	34	35	223	278	392	298
ТЭК	6	13	127	136	136	41
Сельское хозяйство	7	6	27	40	47	52
Транспорт и связь	22	16	69	102	209	205
Прочие расходы	н.д.	н.д.	344	500	527	995
Дефицит	-201	-98	-6	-27	-47	0
Справочно: доля расходов на оборону и правоохранительную деятельность в ВВП, %	3,6	1,5	5,6	7,9	12,3	11,0

* Оценка.
** Оценка до конфликта в августе 2008 г.
Источник: Министерство финансов Грузии.

Важно прагматичное решение вопросов торговли и экономической активности в зонах конфликтов с участием международного сообщества, направленное на устранение препятствий для эконо-

мического роста. Стремление Грузии к сближению с государствами ЕС вполне закономерно. Вместе с тем масштабные вложения капитала в Грузию возможны прежде всего из России. Ключевое значение имеет поддержание в стране внутренней и внешней политической стабильности, что снизит издержки политики развития и обеспечит приток частного капитала. В результате граждане Грузии смогут продуктивно работать в своем отечестве.

Военные действия в целом нанесли огромный ущерб оборонной инфраструктуре и в небольшой степени — гражданским объектам. Всякая война на какой-то период парализует экономическую жизнь. Обещанная США и ЕС финансовая помощь (3 млрд долларов, или четверть ВВП) должна компенсировать потери, так что экономический рост в Грузии возобновится[358]. Мы не предполагаем, что конфликт августа 2008 г. действительно сорвет планы по направлению инвестиций в Грузию, хотя сделает их дороже; возможно также, что какие-то проекты будут отложены. Вряд ли тысячи российских туристов в скором времени вернутся на аджарские пляжи, хотя вероятно увеличение туристических потоков на пляжи Пицунды и Гагры. Реальное продвижение проекта развития коридора для энергоносителей из-за Каспия в ЕС потребует серьезного политического диалога со всеми заинтересованными сторонами. Оптимистический сценарий предполагает тесную региональную кооперацию в энергетических проектах.

Отходническая модель как способ преодоления переходного кризиса чрезвычайно сложна: мелкие сбережения рассеиваются по семьям и в большой мере идут на потребление и жилищное строительство. Сами по себе они недостаточны для подъема страны — нужны значительные инфраструктурные и промышленные инвестиции, не опирающиеся на внутренние сбережения. Гражданский мир, правопорядок, устойчивость основных институтов рыночного хозяйства, уверенность в будущем являются важнейшими предпосылками развития Грузии.

* * *

При исследовании экономических проблем стран — наследниц бывшего СССР очень трудно отделить политику и экономику, по-

[358] Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's подтвердило суверенные кредитные рейтинги Грузии (после снижения их 8 августа) на прежнем уровне, прогноз — стабильный // NEWSru.com. 26.09.2008 г.

скольку на протяжении всего переходного периода характер их взаимодействия естественным образом менялся. Политические события, начиная с собственно приобретения независимости в 1991 г., серьезно влияли как на состояние правовой и экономической среды, так и на решения политической элиты относительно направления движения к демократии и рынку. В дальнейшем больший или меньший успех рыночной трансформации, устойчивость общества к тяготам кризиса сами оказывали огромное влияние на политические процессы. Анализ недавних событий в Грузии позволяет заключить, что имеется принципиальная возможность выбраться из ловушки бедности, хотя это предполагает значительный приток «бесплатных» ресурсов, большую помощь в развитии и создание адекватных институтов. В то же время фактор внутреннего консенсуса, или компромисса общества, становится еще важнее после шока кризиса и бедности. На смену перераспределительному конфликту элит должен прийти поиск компромисса ради процветания основной массы населения. Это ключевое условие для развития.

Сценарии развития и экономические институты (2013)[359]

Общественные дебаты 2011—2013 гг. в России выявляют глубокие (можно сказать, фундаментальные) проблемы страны: несовершенство государственного устройства (прежде всего коррупцию); авторитарность политической системы; слабость гражданского общества; нарастающую бюрократизацию в экономике; ужесточение законодательства и правового администрирования, направленного против бизнеса, и многое другое. Истоки таких дебатов лежат в достаточно широком недовольстве политиков, бизнесменов, интеллигенции — креативного класса — ситуацией в стране, внешними экономическими угрозами, потерей страной своего имиджа (в частности, резким падением многих международных рейтингов). Смысл дебатов во многом сводится к попытке склонить политическую и финансовую элиту к достижению определенного компромисса относительно путей развития страны, учитывающего потребности креативного класса как основы модернизации и инновационного развития для долгожданного перехода к этапу развитой демократической рыночной экономики, отсроченному на четверть века.

Нынешняя дискуссия носит в гораздо большей степени политический характер — на фоне протестов, начавшихся с декабря 2011 г. Но дискуссия об институтах и трансформации шла давно и даже имела вполне оптимистичный настрой. Еще до кризиса 2007 — начала 2008 гг. на фоне высокой цены на нефть, позволившей России выйти из глубокого переходного кризиса 1990-х гг., был создан цикл работ, который можно озаглавить по названию одной из ключевых из них: «Коалиции для будущего»[360]. Надежды

---

[359] Григорьев Л. М. Сценарии развития и экономические институты // Экономическая политика. 2013. № 3. С. 33—60.

[360] СИГМА. Коалиции для будущего. Стратегии развития России / Под общ. ред. И. Юргенса. М.: Промышленник России, 2007; Григорьев Л. Конфликты интересов и коалиции // Pro et contra. 2007. Т. 11. № 4—5. С. 104—117; Доклад о состоянии делового климата в Российской Федерации / Под ред. А. Шаститко; РСПП. М., 2008; ИНСОР. Стратегии социально-экономического развития России: влияние кризиса. М., 2009; Григорьев Л. Экономика переходных процессов: В 2 т. М.: МУМ, 2010.

были на широкую общественную коалицию (включая элиты) — на модернизацию. Задача мыслилась как единый процесс дальнейшей трансформации государства (что было принципиально для авторов), общества и экономики. Надежды эти в целом не оправдались. Шок от мирового кризиса и поиск внутренней экономической устойчивости в условиях падения ВВП на 8% в 2009 году, внутренние угрозы социальной устойчивости стали факторами, которые скорее затормозили, чем ускорили трансформацию общества в этом направлении. Пессимизм относительно трансформации, бюрократизация, падение качества институтов (формальных и неформальных) создали новую ситуацию, в которой фокус сместился к проблемам *отношений* общества и государства. Темы современной дискуссии о модернизации и будущем российской трансформации — это нарастающие внешние риски развития, неадекватность экономической системы потребностям современного инновационного развития. Если пять- шесть лет назад речь шла о модернизации экономики, то теперь мы вернулись к проблемам общества, государства и его институтов и к препятствиям для инновационного развития.

Речь, в принципе, идет о возможности модернизации в широком смысле, о присоединении России к устойчивым развитым демократическим странам *«в противовес»* «модернизации» как набору технократических решений для поддержания малоэффективной сверхцентрализации принятия решений. Последний вариант грозит постепенной утратой возможности опоры на креативный класс в силу его разочарованности, истончения (в том числе в связи с неудачными реформами образования) и эмиграции. Внешние угрозы в будущем предположительно остаются стимулом «принуждения элит к модернизации».

Литература в этой сфере весьма обширная, укажем лишь несколько работ: статьи «Институциональные ограничения, или Приживется ли демократия в России?»[361], «Между модернизацией и застоем: экономическая политика 2012 года»[362]. В последней статье в известной мере получают развитие идеи В. Мау. Осмысленный выбор предпочтительного сценария экономического развития воз-

[361] Ясин Е. Институциональные ограничения модернизации, или Приживется ли демократия в России? // Вопросы экономики. 2011. № 11. С. 4—24.

[362] Мау В. Между модернизацией и застоем: экономическая политика 2012 года // Вопросы экономики. 2013. № 2. С. 4—23.

можен лишь при наличии долгосрочной цели. Технократическую часть можно заимствовать из наработок ведомств и экспертного сообщества. Но цели и методы нуждаются не только в одобрении правительства, но и в общественной поддержке. Отметим, что поставленные в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» задачи не будут решены к 2020 году. Они рациональны по постановке: *«Россия должна за это время отказаться от нефтегазовой зависимости и перейти на инновационные рельсы»*. Первый этап — подготовительный, в ходе которого в стране будет создаваться потенциал для развития, — продлится до 2012 года. На этом этапе будут приняты экстренные меры для улучшения демографической ситуации и ежегодного снижения инфляции до 5—6,5% к 2012 году, создана инфраструктура международного финансового центра в Москве, завершено формирование национальной инновационной системы. В ходе второго этапа экономика должна сменить статус с сырьевой на технологичную и наукоемкую. Как говорится в Концепции, будет совершен «рывок в повышении глобальной конкурентоспособности экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу (информационные, био- и нанотехнологии), улучшения качества человеческого потенциала и социальной среды, структурной диверсификации экономики». Вопрос остается в отношении как ресурсов, так и — прежде всего — общественных институтов, обеспечивающих модернизацию.

Для обсуждения трансформационных проблем последних десятилетий характерна некая изолированность проблемы во времени. Каждый раз обсуждаемые острые проблемы (если они не представляют собой наследие советских времен) возникают как бы ниоткуда, обычно внезапно и непредвиденно, не имеют глубоких корней в самом базисе пореформенных экономических институтов, сложившихся интересов. Не хватает комплексного анализа — проблемы как бы являются порождением сознания отдельных групп, индивидуальных решений и ошибок, хотя проваленные реформы никогда не имеют «отцов» — как и проигранные сражения. Мы не претендуем на раскрытие всей сложности многоуровневого взаимодействия институтов экономики, государства и общественного сознания, но мы глубоко убеждены в том, что сложившиеся в России общество, экономика и государственные институты имеют свои корни в экономических институтах, сфор-

мировавшихся за последние четверть века, а не только в политической организации или в общественном сознании. Поэтому для обсуждения проблемы модернизации и рисков развития и трансформации страны до 2030 года (как было первоначально задумано) необходим максимально четкий диагноз. И наши нынешние проблемы в экономике являются уже наследием не только советского прошлого, но и «зависимости от траектории» четвертьвековых трансформационных процессов. Попытки описать современные проблемы так, словно они возникли внезапно, не имеют прошлого, порождены набором субъективных решений, слишком упрощают картину и в принципе преуменьшают сложность проблем и стоимость их решения. Подобно тому как граждане перестали оценивать действительность относительно «советских очередей», так и экспертам пора начать оценивать ситуацию относительно современных стандартов, а не ссылаться на прошлое.

В основных экономических программах с 2000 года по сей день много технократических аспектов и явно недостаточно внимания уделено стратегии институционального развития, в частности принципиальной постановке вопроса о типе экономики, проблемах собственности, правовой системе, будущем имидже страны. Если проанализировать российские официальные и полуофициальные экономические программы за 2000—2012 годы, то главное, что бросается в глаза, — насыщенность прикладными проблемами, а также множество технических деталей, параметров и индикаторов. Это не программы трансформации экономики страны, создания системы эффективных институтов рыночной демократии, а сборники актуальных министерских задач и планов работы.

Большинство экономистов единодушны во мнении по вопросу о значимости политических институтов и культурных факторов развития человеческого капитала в России. Является ли данный период «очередным этапом» трансформации или ее торможением (девиацией от модернизации), наблюдатель определяет по двум параметрам. Первый — оценка достигнутого, а второй — более четкая формулировка цели, поскольку нет успеха вне цели и критерия («вне наблюдателя» с его интересами). Мы должны прокомментировать один важнейший элемент следующего утверждения: «На этом этапе ключевыми являются проблемы „третьего поколения“ трансформации — проблемы развития человека, инвестиций в человеческий капитал, а также задачи развития и совершен-

ствования политических институтов. Главными теперь становятся не проблемы макроэкономики (они в основном „пока решены“) и даже *не экономические институты (они уже в основном сложились)* (курсив мой. — *Л. Г.*)»[363]. Конечно, экономические институты сложились к 2005 г., возможно, они несколько изменились (не факт, что к лучшему) к 2012 г., но они неадекватны потребностям страны в развитии и модернизации, как и политические институты или развитие общества (в какой степени — требует отдельного обсуждения). Обсуждаемые перспективы экономического роста страны на перспективу двух ближайших десятилетий критически зависят от непрерывности роста (не должно быть тяжелых кризисов или длительных стагнаций), что определяется именно качеством экономических и правовых институтов, социально-экономической устойчивостью, предъявляя серьезные требования к государству, обществу и элитам.

Будущий мир и внешние риски

Развитие российской экономики до 2030 г. охватит три президентских срока. Внешние факторы (нефтяные цены и финансовые трудности в мире) в той или иной степени предсказуемы на ближайшие три-пять лет, но риски колебаний и внешних шоков со временем будут только расти. Для страны с такой территорией, населением, внутренними дисбалансами, бюрократизацией постоянное воздействие многих отрицательных факторов в совокупности опаснее, чем тот или иной конкретный фактор, для преодоления отрицательных последствий которого можно провести направленную мобилизацию сил и средств.

К 2030 г. общая мировая повестка дня будет смещаться в направлении борьбы с глобальными проблемами человечества. *Необходимо искать методы адаптации к будущему* с учетом нашего стартового состояния и наших ресурсов. Эксперты прогнозируют достаточно высокие цены на нефть на весь период до 2030 г., поскольку полагают достаточно угрожающими тенденции развития при наличии нефтяной ренты (третий внешний шок без ренты — это отдельный макроэкономический сценарий). Основной вариант оценки будущего роста предусматривает увеличение цен на нефть к 2030 г. (как большинство мировых прогнозов) до 140 долларов за

---

[363] Мау В. Российская модернизация: третья фаза // Газета.ru. 2005. 12 июля.

баррель в среднем за год, а менее оптимистический — нахождение цен в пределах сегодняшней средней, в 95—100 долларов (при сохранении возможности опасных краткосрочных колебаний)[364].

Общие темпы мирового роста в обозримом будущем будут ниже темпов докризисных 2000-х гг. — ближе к 1980-м гг. (табл. 1). Подъем 2000—2008 гг. в мире был выдающимся явлением, повторить которое будет трудно. 2012—2030 гг., видимо, окажутся переходным периодом в мировом развитии. В ближайшие десятилетия применение передовых (но уже используемых глобально) технологий (в частности, энергетических) будет быстро расширяться, меняя состав накопленного физического капитала. Тенденции определяются и становятся ясны уже сейчас, и уже можно отличить устойчивые (на поколение) долгосрочные тренды от кризисных и конъюнктурных явлений. Но мировая экономика в 2030 г. все-таки останется больше похожа на экономику 2010 г., чем 2050 г., по той простой причине, что несколько процентов ВВП, вкладываемых ежегодно в модернизацию основного капитала, сооружений и потребительских товаров, не способны резко изменить характер накопленного мирового капитала.

Таблица 1

Прирост ВВП по группам стран, 1981—2012 гг. (накопленный прирост за отдельные периоды)

	1981—1990	1991—2000	2001—2008	2009—2012
Мир	39,0	37,1	36,7	12,2
Развитые экономики	38,4	32,1	18,1	2,3
в том числе ЕС-27	26,2	24,9	19,3	–0,9
в том числе США	37,6	39,7	17,3	3,3
Развивающиеся экономики	40,3	46,7	66,8	23,5
в том числе Китай	143,1	169,8	124,6	42,1
Россия	–	–32,8	66,3	3,9

Источник: МВФ, база данных за апрель 2013 г.

Мировая динамика будет разнонаправленной: на одной стороне страны ОЭСР, а на другой — Китай, Индия и часть развиваю-

[364] ИНЭИ РАН. Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 года / ИНЭИ РАН; Аналитический центр при Правительстве РФ. М., 2013.

щегося мира (см. табл. 1). Страны БРИКС пережили стадию чисто политического символизма и будут искать возможности реального взаимодействия[365]. Остальные страны будут решать свои задачи в сложной конкурентной борьбе с потоком дешевых товаров из быстро развивающихся, но всё еще бедных стран, а также сложных дорогих технологий из развитых стран. Первый поток препятствует новой индустриализации среднеразвитых стран (включая Россию), а второй — постиндустриальному развитию на базе собственного производства сложных технологий и услуг.

Продолжится смещение массы ВВП и, соответственно, потребления из Америки и Европы в Азию. В мировой структуре общества значительно возрастет доля среднего класса стран Восточной Азии и Тихоокеанского региона. Согласно прогнозу ОЭСР, с 2009 по 2030 г. доля мирового среднего класса в странах Восточной Азии и Тихоокеанского региона вырастет с 18 до 66%. Более половины мирового среднего класса будет проживать в странах Азии, прежде всего в Китае и Индии, здесь же будет сконцентрировано более 59% от общего объема потребления, приходящегося на мировой средний класс. Доля развивающихся стран в приросте мирового ВВП будет продолжать увеличиваться, и определение «развитая страна» претерпит изменения. Структура мировой экономики будет постепенно трансформироваться в направлении развития и внедрения сберегающих технологий, экономичного жилья и транспорта, рециклического использования материалов и отходов, создания более массовых услуг и стандартов под воздействием требований социальной справедливости в развитых странах и роста образования и спроса на новые стандарты жизни в развивающихся странах. Мировая ресурсная база может и не выдержать такого напора спроса — потребуется много усилий в агрокультуре, рациональном использовании океана, перестройке транспортных систем.

Оценки будущего российского экспорта и доходов базируются на том предположении, что физический объем экспорта углеводородов, металлов и других продуктов будет востребован, несмотря на снижение энергоемкости стран ОЭСР. Рациональное поведение в части бюджетных проектировок — придерживаться консерватив-

[365] Григорьев Л., Морозкина А. Экономики разные — проблемы общие. БРИКС — время для консолидации // Россия в глобальной политике. 2013. № 2. С. 26—39.

ных оценок по ценам на нефть. Текущее состояние мировой энергетики и при медленном росте в странах ОЭСР в какой-то степени обеспечивает сравнительно высокую ренту на ближайшие годы. Но в долгосрочном плане важно быть весьма осторожными. Принципиальная характеристика прогнозных расчетов заключается в том, что мы не знаем точно будущую цену нефти в условиях революционных изменений в мировой энергетике, которые уже начались.

К 2030 г. в мире сложатся иные критерии конкурентоспособности стран и оценки качества жизни, инвестиционного климата и имиджа. Национальные условия часто создают труднопреодолимые препятствия для развития: гражданские, религиозные и национальные конфликты; коррупция и неэффективность государства, недостаточный уровень образования или слабость институтов гражданского общества (для среднеразвитых стран).

Человечество испытывает кризис устойчивости и государственного управления, который обеспечивал бы согласованное принятие решений и их реализацию при сохранении национального суверенитета и в условиях невозможности прямого контроля или создания «мирового правительства». А проблема глобальной устойчивости — это тест на способность международного сообщества начать решать глобальные проблемы в течение двух десятилетий, прежде чем издержки человечества окажутся слишком высокими.

Динамичное развитие мира будет в значительной мере отражать внутренний характер эволюции больших группировок стран, их политических и социально-экономических институтов, целей развития, ресурсов и степени эффективности всего воспроизводственного комплекса. Большие «скачки» на базе «внезапно открытых» ресурсов уже маловероятны. Научно-технический прогресс будет выражаться не столько в росте объемов ВВП и производства, сколько в повышении эффективности. Эпоха технологической революции предполагает в большей степени качественные, нежели количественные изменения. Свободных пространств и ресурсов остается все меньше, стратегическое планирование, эффективность управления ресурсами и их использование становятся ключевыми факторами развития стран. В современном мире мало осталось «белых пятен», «ничьей земли», неучтенных (или «бесхозных») ресурсов, неизвестных интересов или мотивов.

Среди критических вопросов, касающихся экономического роста в России в будущем, есть немаловажный, хотя и редко обсуждаемый — вопрос о военных расходах. Прошло четверть века с окончания «холодной войны». «Мирный дивиденд» стал важным фактором экономического роста в 1990-е гг. — особенно в США. На какой-то период чувство безопасности переключило внимание человечества на очень серьезные общие проблемы. Без специфического периода 1990-х гг., возможно, не было бы «Целей развития тысячелетия» ООН 2000 г., не было бы серьезной дискуссии и консенсуса по поводу смягчения политического климата (1992 г. и далее). Поворот в общественном мнении развитых демократий к традиционным ценностям — в сторону большего социального равенства и прав человека — тоже результат решения тех острых политических проблем, которые три четверти века (с 1914 по 1989 г.) терзали Европу. Во многом это стало результатом исчезновения «коммунистической» военно-политической и идеологической угрозы. Но разоружения не последовало — как и сближения разнородных мировых элит. С 11 сентября 2001 г. страны и мир в целом стали довольно быстро переориентироваться на защиту своих непосредственных интересов.

Таблица 2

Военные расходы, 1988, 2000, 2012 гг.

	Млрд долл. 2011			% ВВП		
	1988	2000	2012	1988	2000	2012
США	558	394	669	5,7	3,0	4,4
Великобритания	58	48	60	4,0	2,4	2,5
Франция	70	62	63	3,6	2,5	2,3
Германия	68	51	49	2,9	1,5	1,4
Япония	46	60	59	0,9	1,0	1,0
Китай	18*	37	158	2,5*	1,9	2,0
Индия	18	28	48	3,6	3,1	2,5
Бразилия	22	25	37	2,1	1,8	1,5
Россия	371**	33	91	15,8**	3,7	4,4
Израиль	16	14	16	17,7	8,0	6,2
Саудовская Аравия	21	27	54	15,2	10,6	8,9

* Данные за 1989 год; ** 1988 год — СССР.
Источник: SIPRI.

В табл. 2 отражено сокращение военных расходов за период с 1988 по 2000 г. («мирный дивиденд») и их значительный рост к настоящему времени. Мир явно не разоружается — мир перевооружается: технологически, при помощи создания различных специальных технологических средств. Области обеспечения безопасности расширяются, охватывают все больше сфер, включая энергетику, информатику, кибернетические угрозы и т. п. Оказалось, что в XXI веке сохранились экономические интересы стран, финансовых элит, стойкие предпочтения политических элит, фантомные боли истории, вдобавок буйно расцвел терроризм и произошло шокирующее изменение баланса сил.

По сравнению с расходами других стран российские военные расходы не выглядят столь значительными, как в прошлом. Эта работа не затрагивает вопрос достаточности оборонных усилий нашей страны. Но стоит упомянуть серьезную внутреннюю российскую дискуссию, касающуюся выбора между ростом расходов на силовой блок и резкой нехваткой вложений в человеческий капитал. В долгосрочном плане необходимо развитие рыночных механизмов сложных производств, поскольку в противном случае возможности для оборонных расходов будут ограничены.

Осмысление пройденного

Весьма заметно различие подходов к реформам российских властей по сравнению с экономистами, бизнесменами и многими внешними наблюдателями. У первых — преимущественно технократические шаги и частичные («министерские») реформы по секторам экономики, у вторых — попытка решения институциональных проблем. Россия не завершила свой путь к развитой рыночной демократии. Однако падение скорости изменений самого базиса рынка означает, что российская трансформация от плана к рынку практически завершена, хотя в очень узком, специальном смысле слова — прекращения изменений в основных институтах.

Но российский капитализм сформировался весьма специфическим — не таким, как ожидалось на старте реформ четверть века назад. Элиты, гражданское общество, граждане в целом, внешние наблюдатели скорее недовольны состоянием рыночной экономики страны, государства и общества. По достижении определенного рубежа восстановления благосостояния (во многом за счет нефтя-

ной ренты) недовольство сложившейся ситуацией вернулось — но уже при более высоком уровне запросов общества.

В России в 2000—2007 гг. на росте нефтяной ренты удалось увеличить личное потребление (но при громадном неравенстве), стабилизировать бюджет, поднять пенсионные, оборонные и социальные расходы государства. Мировой кризис также удалось пережить без острых потрясений, так что ВВП 2012 г. ненамного выше уровня 2008 г. и всего на несколько пунктов выше 1989 г. Личное потребление намного превысило уровень 1989 г., но при резко возросшем неравенстве. Государственные расходы вышли на уровень четверти века назад, но инвестиционная яма 1990-х гг. не преодолена; и общие вложения, и особенно капиталовложения в обрабатывающую промышленность и науку остаются намного ниже советского уровня. За время кризиса структура производства и экспорта еще больше упростилась.

В следующие десятилетия Россия будет испытывать определенные трудности — как с рабочей силой в связи с демографической ситуацией, так и с поддержанием инфраструктуры[366]. *Норма накопления в РФ (21% ВВП) недостаточна,* несмотря на колоссальные потребности страны в обновлении инфраструктуры, в инвестициях в новые технологии, в развитие и адаптацию к будущим мировым задачам. Широкое владение акциями, частный кредит, малый бизнес, конкуренцию, многие другие важнейшие параметры нормального рынка не удалось развить до уровня, соответствующего европейским странам с величиной дохода порядка 17—20 тыс. долларов на душу населения.

Но наряду с этим широта охвата образованием в стране за последнее десятилетие выросла — из 100 млн жителей страны старше 15 лет законченное высшее образование имеют 24,8%. Этот уровень выше, чем в большинстве развитых стран, и ему должны соответствовать высокие стандарты политического процесса, государственного управления, развития гражданского общества. Так что в нашей стране чуть не вдвое больший процент лиц с высшим образованием, чем во многих развитых странах (при вдвое меньшем показателе ВВП на душу населения (17 тыс. долларов), чем, например, в ведущих странах Европейского союза).

[366] Гурвич Е. Долгосрочные перспективы российской экономики // Экономическая политика. 2013. № 3. С. 7—32.

Социальное неравенство за 2000-е гг. усилилось, а вертикальные лифты в обществе ослабли. Соответственно, модернизация экономики и инновации не стали нормальным самоподдерживающимся явлением — как это происходит в обычной рыночной экономике. К сожалению, не общество и бизнес творят инновации и модернизируют себя, а государство распространяет свой патернализм «от пенсионеров к инновациям». Чем больше бюрократизация — тем выше нагрузка на руководство страны, которое пытается сверху ускорить процессы развития.

Скорость социально-экономических изменений замедлилась, коррекция сложившихся институтов идет с огромным трудом, прежде всего из-за сложившихся групп интересов. Существует проблема перехода от институтов рынка, сложившихся в хаосе переходного периода 1990-х гг., к верховенству закона — последнее, в принципе, должно бы указывать на благополучное завершение трансформации. Разумеется, законы должны быть адекватны характеру общества и стимулировать развитие — известно, что «тупое» исполнение чрезмерно жестких законов способно вызвать паралич.

Рента при адекватных институтах — ресурс для развития. Рента без адекватных институтов — угроза стагнации. Использование ренты без адекватных институтов рынка в нашей стране явно не дало толчка модернизации. Вместо этого пошли процессы огосударствления ряда управленческих функций в бизнесе, бюрократизация — и сверх того усиление роли государственных компаний. Это решало три задачи: удовлетворение интересов (рентоориентированных) крупного чиновничества; концентрация ограниченных ресурсов; имитация активной деятельности законодателя по решению проблем страны.

Важная проблема развития России — фактор времени. Уходит образованное поколение советской интеллигенции 1950—1960-х гг. — со знаниями и «принципами», уходят советские бюрократы — с опытом управления в науке и производстве. На смену им приходят бюрократы новые, но владение компьютерами автоматически не сообщает человеку навыки работы с людьми, моральные принципы и трудовую этику. Хорошо образованная молодежь охотно эмигрирует — в сторону высокооплачиваемых вакансий на Запад и Восток. Инфраструктурные проблемы, в частности износ физических активов, становятся

все более ощутимыми. Остается неудовлетворенным огромный спрос на восстановительные вложения не только в инфраструктуре, но и в добывающей промышленности, транспорте, городском хозяйстве.

Конкуренция различных секторов и отраслей экономики, социальной сферы за бюджетное финансирование становится со временем острее, предполагая и более острую конкуренцию между воспроизводством и модернизацией действующих фондов и новыми («чистыми») вложениями в развитие страны. Качество институтов, работающих в период до 2030 г., — это качество реформирования институтов в ходе текущего президентства. Дальше было бы важно иметь преемственность и устойчивость определенной линии в общественных делах, социальной политике и развитии экономики, без маятниковых колебаний и дезориентации бизнеса.

Различия интересов разных общественных групп зафиксировались. По мере изменения (улучшения) положения групп они адаптируют свое отношение к ситуации и свои запросы к новым условиям — «насыщения» не бывает, но происходит рост запросов. Борьба за собственность продолжается, запросы относительно бедных социальных слоев и регионов в плане финансовых ресурсов федерального бюджета растут — этот процесс бесконечен. Эти новые ресурсы придется производить в условиях острой мировой конкуренции.

Образ страны в будущем

Образ России в 2050 г. — это некая мечта не только граждан страны, но и соотечественников за рубежом. Многие социологические опросы россиян выявляют проблемные области жизни страны. Здесь сегодня имеются большие проблемы — и именно над ними надо работать. Главное — это то, чего хотят студенты или их родители. На данный момент, по опросам, около 68% россиян с доходами выше среднего по стране хотели бы, чтобы их дети учились и работали за границей, а 37% хотят, чтобы их дети жили за границей постоянно. Пожилые люди (75%) в президенте видят «отца нации» (всего 20% против), а у молодежи (18—24 лет) мнения разделились поровну: 48% за и 48% против. Массовое восприятие будущего в высокообразованной стране, естественно, задает высокие социально-экономические стандарты. А большой процент детей элиты пребывает за границей, создавая у наблюдателей и

внутри страны и за ее пределами сразу два образа: шального обращения с легкими деньгами у финансовой элиты и слабости политического класса, не готовящего себе наследников.

Будущее страны во многом определяет ее молодежь. К 2030 г. достигнут 60-летнего возраста даже те, кому было всего двадцать в момент распада СССР, кто и не жил в советские времена, т. е. те, кто вошел в состав правительства Д. А. Медведева в возрасте 40—50 лет. По сообщению «Эха Москвы», в рамках курса «Основы религиозных культур и светской этики» модуль «Основы православной культуры» выбрали 31,7% четвероклассников в целом по стране (23,4% по Москве, 9,5% по Санкт-Петербургу), «Основы исламской культуры» — 4% (1 и 0,07% соответственно), «Основы мировых религиозных культур» — 21% (28 и 38% соответственно), а «Основы светской этики» — 42,7% (47,4 и 52,6% соответственно). Им будет около 30 лет в 2030 г. и около 50 лет в 2050 г. — и их взгляды на мир окажутся в стране доминирующими.

Следует учесть и фактор масштабнейшей эмиграции — за последние десятилетия уехало примерно два миллиона представителей образованного среднего класса. Если мы хотим сохранить связь с образованными соотечественниками и рассчитывать на них в исторической перспективе, то мы должны создать условия и институты более развитого типа — фактически такие, в которых они теперь живут в развитых демократиях. Это трудно, но в основном совпадает с объявленными направлениями реформ. Важный вопрос обращен к правящей элите — к ее способности к компромиссу и единству ради развития страны. Амбиции любой элиты во многом определяет то, какой страна хочет себя видеть. Но средний класс может видеть мир и будущее иначе, и между ним и элитой должно быть выработано общее понимание будущего страны.

Три президента до 2030 г. откроют много мостов, спустят на воду немало подводных лодок и даже авианосцев, проведут ряд олимпиад и крупных форумов — в этом нет никакого сомнения. Прокормить бедных, наверное, удастся, сохранить границы — тоже. До сих пор специфика нашей трансформации скорее уводила нас от европейской модели, в отличие от стран Центральной и Восточной Европы. Или мы сдвинемся к англосаксонской модели, которой присуще высокое социальное неравенство, но и большая вертикальная мобильность, — но уйдем ли от латиноамериканского социального неравенства, которое сложилось у нас за последние

двадцать лет и которое мы в целом игнорируем? Россия имеет аргентинские параметры децильного распределения видимых доходов при высоком образовании и традициях эгалитаризма — крайне неудобное сочетание для достижения социально-политической стабильности. Проблема выхода страны из ловушки среднеразвитости при промежуточных институтах (в лучшем случае) — тяжелейшая задача, для которой не существует готовой теории.

На долю следующего поколения выпадают вполне простые вопросы: как будет развиваться гражданское общество, пойдет ли страна по инновационному пути развития, как будет чувствовать себя в своей стране интеллигенция, найдутся ли рабочие места, в том числе для возвращения молодежи по завершении учебы, станет ли бизнес инвестировать внутри страны, как будут судить судьи, чем мы сможем гордиться — вот самые важные из них. Что делать креативному классу — обслуживать бюрократию или генерировать инновации? Демократический выбор интеллигенции и среднего класса в целом в России сомнений не вызывает, но успех модернизации окажется зависимым от баланса сил в обществе и от адаптации правящей элиты. Выход в категорию развитых рыночных демократий потребует от России огромных усилий — не только материальных, но институциональных: модернизации общества и государства. Страна все еще ждет реального снижения коррупции, контроля за чиновниками со стороны гражданского общества и СМИ.

Страна и общество будут меняться и со сменой возрастных поколений и в элите, и в среднем классе будут формироваться заново — как под воздействием извне (общие тренды развития и демократизации), так и в результате внутренних решений и действий. Минимум сытости и свободы информации и путешествий (и право на эмиграцию) удовлетворял поколения, проведшие жизнь с дефицитом и очередями в СССР, а затем пережившие десятилетний переходный кризис 1990-х гг. с падением ВВП на 43%. Этот минимум перестал соответствовать потребностям общества, в котором поколения до 40 лет не жили в СССР после школы и не работали в нем. Страна живет бок о бок с рыночными демократиями, экспортировала туда, как указывалось выше, около двух миллионов образованных людей (значительную часть своего среднего класса).

Тяжелая бюрократизация и высокая коррупция вызывают искреннее и вполне патриотическое раздражение гражданского

общества — сколь бы слабым оно ни было. Новая норма для состоятельной и «чрезмерно образованной» части общества — это демократия без коррупции, независимая судебная система, личная безопасность; для бизнеса — это возможность инвестирования без опасности потери прав собственности, отсутствие рэкета; для многочисленных бедных слоев — это устойчивость реальных доходов, отсутствие произвола («справедливость»); для молодых — перспективы участия в общественных процессах и вертикальной мобильности в своей стране, а не в эмиграции.

Известная формула про «верхи, которые не могут, и низы, которые не хотят», видимо, уже применима у нас в мягком варианте. «Верхи» не могут достичь инновационного пути развития экономики без свободы социальных инноваций, защиты прав собственности, личной безопасности бизнесменов-инноваторов от рэкета и криминализации бизнеса. «Верхи» не могут запустить процесс развития посредством крупных, престижных инфраструктурных и иных проектов. «Верхи» не могут бесконечно откладывать модернизацию и зависеть от неустойчивого внешнего рынка нефти для финансирования важнейших государственных программ.

Социально-политические проблемы страны также сформировались и сами по себе уже не изменятся. Прошли четверть века трансформации, когда угроза возврата коммунизма играла какую-то роль на выборах и в процессе принятия решений. Теперь все придется доказывать сначала: демократию и изобилие как они есть, а не то, что их стало больше, чем при «старом режиме». Отсюда вытекают две проблемы: недовольство неимущих и недовольство образованных — очень разные по своей природе...

В зависимости от реальных условий меняется острота проблем и то, как реагирует на них правящая элита. Определенные крупные группы интересов должны быть удовлетворены. Социальное недовольство имеет различное происхождение: слои общества, причины, сроки действия. *Недовольство А* (средний класс — интеллигенция) функционирует в условиях ограниченной парламентской системы. Это нормально для страны с таким уровнем образования и информированности. *Недовольство Б* (бедные) имеет огромную европейскую (и мировую) историю, другие причины и методы решения. В зависимости от типа развития страны два типа возможного недовольства могут влиять на распределительные решения властей и характер инвестирования в стране. Вряд

ли можно ожидать покоя — общество вышло из трансформационного шока и предъявляет нормальные требования среднеразвитой рыночной демократии, находящейся на старте перехода (будем надеяться) к развитой демократии, экономически и политически. Образованные «низы» (*недовольство А*) выразили свое недовольство посредством уличного протеста. В нем есть и потенциально растет протест бедных слоев против «несправедливости», которая на Руси объемлет все: от социального неравенства до «плохих бояр». Популизм живет не только в правительственных программах, в бедных регионах, но вновь выходит с требованиями на улицу. Уличный протест — как показали опросы участников «Марша миллионов» 15 сентября 2012 года — поляризуется и приобретает все более «европейский» характер — с усилением популистских требований. Формирование довольно широкой «уличной» оппозиции наряду с этим указывает, что многие привычные характеристики переходного периода исчерпали свой «запас исторической приемлемости». Это, конечно, не революция (рента пока кормит — защищая от *недовольства Б*), но «образованные низы» не хотят жить по-старому, а элита явно не может управлять как прежде и ищет опоры — больше на растущую бюрократию и бедные слои общества, нежели на бизнес и интеллигенцию.

В контексте данной работы важны две цели: существенное улучшение институтов для развития инициативы и инноваций бизнеса и создание в стране такого климата, при котором отсутствовали бы серьезные потери как от социальной борьбы, в форме забастовок, так и от чрезмерного роста социальных ожиданий. Россия может развиваться быстрее при более демократичном политическом режиме, повышении качества экономических институтов, которые принесли бы больше пользы, чем неэффективная мобилизация.

Ресурсная база и ограничения

Ресурсы страны достаточно ограничены в ключевых параметрах: труд, доступный кредит, менеджмент, технологии. Велики только внешние средства от экспорта нефти (и остального сырья и полуфабрикатов). Главное — создать за 5—6 лет институциональную базу и перейти к новому типу роста, переломить тенденцию к снижению сложности производства (во всяком случае, относительно соседей в Европе и Азии).

Состояние экономики России в 2012 г. в целом не вызывает больших вопросов. Все постепенно «привыкают» (если не сказать — «смирились») к ожидаемым темпам роста в 3—4%. Структура производства, к сожалению, сложилась и «окаменела»: ВВП и доходы от экспорта растут в основном вместе с объемами продукции и ценами на нефть, газ, металлы, продукты химии, лес и зерно. По мнению *Political Risk Atlas 2013*, Россия входит в число стран с высокими политическими рисками и с нестабильной бизнес-средой. Хотя мы внутри страны склонны скептически относиться к таким индексам, но приходится считаться с ухудшением имиджа. Вместо потока туристов и бизнесменов мы имеем сообщения о скандалах, коррупции и заказных убийствах.

Важнее всего, видимо, что норма накопления в течение подъема 2000—2007 гг. оставалась на уровне 20%, вывоз сбережений (выплата долгов, вывоз капитала и создание резервов) большую часть периода составлял порядка 10 процентных пунктов ВВП. Россия сберегает, как нефтяной экспортер, и потом вывозит капитал (и впридачу — людей). Но страна инвестирует так, будто у нее не было провала в 1990-х гг. Российская норма сбережений намного выше нормы накопления — парадоксальный случай в экономической истории[367]. Были страны, которые модернизировались с помощью иностранного капитала. Но модернизация страны при 20-процентной норме накопления и при вывозе примерно 7—10% ВВП сбережений страны имеет мало шансов. Успех возможен лишь при отсутствии (полном) коррупции и невероятно высокой эффективности капиталовложений. Собственно говоря, низкая норма накопления 2000-х гг. в стране — это и есть показатель весьма ограниченного успеха трансформационных реформ применительно к развитию.

«Мантры» мировых СМИ о необходимости иностранных инвестиций в России верны по существу, но относятся больше к управлению и технологиям: страна за десять лет высоких цен на нефть так и не изобрела способ использования своих собственных сбережений. Демонстрационные проекты — форумы и спортивные сооружения — остаются точечными, довольно дорогими и для многих специалистов и наблюдателей спорными по выбору приоритетов. Но главное — проблема строительства инфраструк-

[367] Григорьев Л., Иващенко А. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций // Вопросы экономики. 2011. № 6. С. 4—19.

туры, жилья, дорог, рекреации для двух третей населения страны, которые не ездят отдыхать за рубеж.

Вложения в обрабатывающую промышленность невелики, а в машиностроение — мизерны. Страна за период трансформации в большой мере стала зависеть от немецкого, японского и любого другого машиностроения. В общем, это не редкость в современном мире, но глубина и скорость деиндустриализации предыдущих двадцати лет феноменальны. Обновление оборудования в промышленности в любом измерении совершенно недостаточное. Инновации пока планируются в госкомпаниях, в энергетическом секторе и в «оборонке» (во многом на «старых советских запасах»). Но упускается неоценимая роль человека-инноватора, который далеко не всегда в состоянии работать как «творческий винтик» компании и нуждается в условиях для самореализации в собственной стране.

Таблица 3

Проект бюджета РФ на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 гг.

	2011	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	2015 к 2011, %
Расходы (млрд руб.)	9352	11108	11612	11697	12128	+29,7
Доли (%)						
Министерство обороны	11,2	11,8	11,7	8,9	8,7	2,5
МВД	5,4	9,6	9,4	8	7,7	2,3
МЧС	1,6	1,5	1,4	1,4	1,3	–0,3
Сумма «силовиков»	18,2	23	22,5	18,3	17,8	–0,4
Министерство финансов	40,9	39,9	42	48,5	50,5	9,6
Образование, наука, здравоохранение, юстиция, культура	8,3	7,7	7	6,2	5,8	–2,5
Расходы прочих ведомств	32,5	29,4	28,5	27	25,8	–7,7
ВВП (млрд руб.)	54369	59750	67360	74086	81761	50,4
Доля расходов в ВВП (%)	17,2	18,6	17,2	15,8	14,8	–2,4

Источник: Министерство финансов РФ (проект от 24.09.2012).

В табл. 3 показано, что правительство действует в соответствии с новым бюджетным правилом так, как если бы ожидало сохранения цены на нефть на среднем уровне за период 2007—2011 гг., т. е. предполагая менее оптимистичный вариант в наших предпо-

сылках. При ограничении госрасходов государство явно осознало угрозу внешних ценовых шоков. Два урока 1998 и 2008 гг. оказались достаточны — макроэкономическая стратегия правительства в данном аспекте очевидна: избежать внешних шоков на бюджет. «Макрокошмар» дефицитов 1990-х гг. и дефолта 1998 г. и относительно удачный прорыв сквозь кризис 2008—2009 гг. создали синдром глухой защиты от долгов и дефицитов. Это не сообщает российской экономике иммунитет к экспортным шокам, но в случае последних снижает угрозу пересмотров бюджета.

Бюджет на 2013—2015 гг. (табл. 3) практически предопределяет макроэкономическую политику на первый (третий) президентский срок. «Силовики» сохраняют свою долю бюджета с учетом реформы МВД (при сокращении численности). Вложения в человеческий капитал сжимаются, что крайне неблагоприятно с точки зрения перехода к инновационному развитию.

Российский послекризисный бюджет и его перспективы до 2015 г. носят ярко выраженный социальный характер. Министерство финансов само распределяет растущую с 40 до 50% долю расходов — на пенсии, различные трансферты регионам и т. п. Практически это означает, что процесс сколь-либо расширенного накопления в стране возможен только в частном бизнесе, в государственных компаниях либо в сфере иностранных инвестиций — по форме все они относятся к коммерческому сектору и должны быть рентабельны. Государство может обеспечить лишь льготы с налогов или «благоприятный климат». В целом это «бюджет меланхолика»: на внезапный рост активности бизнеса снизу расчета нет, а внешняя рента рассматривается как рискованная и сберегается на случай следующего бюджетного шока.

Фактически это означает, что инвестиции в развитие в ближайшие годы — дело коммерческих компаний (включая государственные) — на свои средства или на заемные. Т. е. нефтяная рента осталась только для решения социальных проблем и финансирования обороны. Нужны новые частные инвестиции — рост государственных вложений в значимых объемах не предвидится: по данным Минэкономики, в 2005—2008 гг. госинвестиции (по всей бюджетной системе) находились в диапазоне 3,5—3,8% ВВП, а в 2012—2015 гг. будут лежать в диапазоне 3,4—3,5% ВВП.

В мировой экономике из обычных 22—24% ВВП нормы накопления на энергетику приходится примерно одна двадцатая, а в

России это порядка одной пятой и более. Экспорт 5% мирового объема энергоресурсов — это прежде всего огромная ответственность за глобальную энергобезопасность. Доходы от нефти (газ в меньшей степени) одновременно составляют в последние годы до половины бюджета РФ. Финансовый сектор остается слабым — по существующим нормам даже крупнейшие банки не могут финансировать действительно значимый проект. Россия остается единственной крупной страной, в которой существует и действует закон о «блокирующем» пакете акций. Этот закон практически привел к попыткам скупки главным владельцем акций до 75%, к ряду корпоративных конфликтов. Это обстоятельство, даже если не брать в расчет иные препятствия, существенно затрудняет возможность создания в России финансового центра. Отсутствие развитого внутреннего рынка облигаций объясняется неустойчивой правовой средой — это банки исторически более адаптивны и могут работать с самыми разными клиентами. Слабость частного финансового сектора постоянно выпадает из поля зрения — без него трудно финансировать инвестиционный бум с помощью национальных сбережений — без «карусели» через зарубежные центры.

Иностранные прямые инвестиции вряд ли могут превосходить 1—2% ВВП — т. е. вряд ли превысят одну десятую от общего объема накопления в стране. На данный момент в России действует не слишком здоровая модель ввоза и вывоза капитала. Вывоз идет в форме прямого капитала, который частично возвращается как иностранный. Но в большей мере капитал приходит через банковский сектор и биржу как портфельный, будучи подвержен конъюнктурным волнам. Но даже если удастся привлечь в страну именно прямые инвестиции — непосредственно в компании, важно понимать, что потенциально возможный бум внешних вложений в Россию — это лишь усилитель, а не заменитель собственных капиталовложений и реинвестиций внутренних сбережений.

Население страны, согласно демографическим прогнозам, будет сокращаться со скоростью порядка 0,7 млн в год — полностью компенсировать естественную убыль не удастся. Показатели эти достаточно схожи с демографией Италии и несколько лучше украинских, но создают проблемы для роста. Иммиграция русскоязычного населения на постоянное место жительства в основном исчерпана. Настало время аккуратно формировать условия использования иностранной рабочей силы, создавать привлека-

тельный образ жизни для тех, кто готов жить и работать здесь. Страна экспортирует высокообразованные кадры и привлекает «синие воротнички». «Домашние» методы повышения рождаемости вызывают критику демографов. Повышение коэффициентов рождаемости — чрезвычайно трудное дело после «второго демографического» перехода. С точки зрения сохранения и увеличения национального человеческого капитала критически важным является увеличение рождаемости в городах среди образованного населения с тем, чтобы сохранить прямую внутрисемейную передачу образования, трудовых навыков и морали среднего класса. Для сохранения трудоспособного населения важно снизить «сверхсмертность» вследствие ДТП, алкоголизма, отравлений, прочих несчастных случаев — здесь отмечаются огромные потери, особенно среди мужчин в трудоспособном возрасте.

При сокращении собственной рабочей силы потребуется увеличение доли приезжей рабочей силы, создание цивилизованных условий для ее проживания, адаптации. Мы полагаем, что фактически в нашей стране следует ориентироваться на четыре условных типа образа жизни. Первый — образ жизни «новых русских», который раздражает всех и в стране, и в мире, кроме них самих и элиты. Второй — образ жизни 20—25% населения — устойчивый средний класс, который нуждается в свободе инноваций, демократии, открытых вертикальных лифтах. Третий — устойчивая модель жизни для людей невысокого достатка с понятными им перспективами карьеры, здравоохранения и старости. Наконец, четвертый — нормальный образ жизни для миллионов иммигрантов — что, кстати, будет важно в будущем для мировой конкуренции.

Огромный запас национальных трудовых ресурсов лежит в сфере повышения личной безопасности граждан, судов и сил правопорядка. По последним оценкам, в охранных организациях работают больше людей — от 800 тысяч до 1,5 миллионов (мужчин в трудоспособном возрасте), чем в армии, из которой они, собственно, и рекрутируются в города и на предприятия, — это также явный резерв трудовых ресурсов.

Тема бюрократии и ползучего огосударствления бизнеса, усиления регулятивного давления стала сегодня одной из ведущих в бизнесе и обществе. У нас одновременно идут три процесса: принимаются законы прямого действия, которые невозможно аккуратно интерпретировать; происходит искусственная криминализация

бизнеса по «спорным» статьям Уголовного кодекса; продолжается непрерывное законотворчество, выпуск и смена инструкций ставят граждан и бизнес в положение виноватых по второстепенным бюрократическим причинам или по незнанию, повышая градус недовольства.

Бизнес оказывается в роли поставщика средств при феодализации деловых процессов. Резкий сдвиг в интересах молодежи за последнее десятилетие от бизнеса к госслужбе (едва ли не единственный случай в развитом мире) указывает на процессы торможения индивидуальных инноваций в пользу инноваций бюрократических. Важной проблемой стала уже борьба за ренту: создание рентообразующих факторов — захват ренты — удержание ренты. Это относится ко многим уровням государственного аппарата, в том числе в регионах. Естественно, это сдвигает приоритеты бизнесменов и рядовых граждан. В целом это, безусловно, тормозит инновационный процесс. Данная ситуация создает серьезный стимул для бизнеса перебазировать часть средств за рубеж в качестве страховки, укорачивает горизонты планирования и инвестирования, снижает готовность к коммерческим рискам на фоне рисков «рейдерских и бюрократических».

Сценарии развития: институты против нефтяной ренты

В современном мире внутренние правовые и экономические институты определяют эффективность развития экономики, положение страны, степень влияния, способность воздействовать на среду в целях обеспечения более удобных условий для перехода к инновационному развитию. В теории с этим все уже согласны — одних ресурсов недостаточно. Для России важно прежде всего использование человеческого капитала и потенциала предпринимательства против опоры на все более рискованный в долгосрочном плане вариант развития, основанный на сырьевой ренте. Это предполагает ускоренное инновационное развитие самой России, чтобы не только обеспечить соседям рынок для их товаров, но и предложить на экспорт нечто большее, чем энергоносители.

Риск российских программ — в запаздывании решений и в невысокой эффективности реализации. Коррупция не только снижает эффективность, но и делает Россию объектом подковерной борьбы в ущерб ее долгосрочным интересам. Два потерянных

десятилетия позволили решить лишь самые элементарные трансформационные проблемы (касающиеся личного потребления), но не осуществить модернизацию хозяйства. Наверстать утраченное время сложно. Создание институционального базиса — это обеспечение саморазвития, а не развития «по приказу сверху».

Успех в модернизации России по инновационному пути на стартовом базисе, которым страна реально располагает, возможен для стабильного движения к более высокому уровню. Речь идет, по сути, о присоединении (при родстве культуры и ценностей) к развитым демократическим странам, но при сохранении независимости и самобытности. Это предполагает единство и стабильность внутри политической и финансовой элит, сосредоточение их усилий на общественных целях, а не на внутренних конфликтах, характерных для ранних стадий формирования общества. Промедление с выбором типа, целей и инструментов модернизации означает потерю времени и подрыв важной цели для элиты (во всяком случае — элиты интеллектуальной) и общества — обеспечение положения страны как великой научной и культурной державы с развитым гражданским обществом.

В целях построения сценариев мы агрегировали две крупные группы факторов, состоящие из многих важных, но взаимосвязанных компонентов. Одна группа — это «ресурсы страны» до 2030 г. с неизбежным выделением нефти как главного источника внешней ренты. Поскольку колебания цен на металлы, продовольствие и энергоресурсы в силу определенных обстоятельств стали достаточно синхронными, мы можем считать нефтяные цены условным показателем, но при этом адекватным индикатором роста всей российской экономики (сырье и полуфабрикаты формируют около 90% экспорта).

Вторая группа — это институты в широком смысле слова. Здесь трудно разделить тонкое взаимодействие коррупции, незащищенности прав собственности, либерализма и рейдерства. Фактически мы условно приписываем инвестиционному климату и притоку капитала способность отражать состояние институтов. Условность такой постановки вопроса ничуть не выше, чем обычные проектировки притока инвестиций или оценки институтов рынка в России. Для создания сценариев мы применяем простой прием построения матрицы от двух факторов:

- ни ренты, ни институтов — вынужденная меланхолия и низкие темпы роста и модернизации;

- налаженные институты плюс рента — жизнь сангвиника с высоким ростом и модернизацией;
- институты без ренты — флегматичная жизнь и трудовая модернизация;
- рента без институтов — близко к нынешнему холерическому состоянию с бесконечными потрясениями.

Две основные (агрегированные) неопределенности влияют на траекторию развития России к 2030 г. Во-первых, мы исходим из высокой нефтяной ренты до 2018 г. Во-вторых, неопределенностью является возможность создать за эти годы инвестиционный климат, обеспечить верховенство закона, преодолеть коррупцию, укрепить права собственности. Мало объявить об улучшении и «разрезать ленточку» — нужны позитивные сдвиги, способные убедить бизнесменов взять на себя риск инвестиций внутри страны, а не строить запасной аэродром за рубежом. Наши граждане, в том числе бизнесмены, — люди, уставшие от посулов «светлого будущего», они хотят «институты сегодня».

По существу, это оставляет нам в плане действий всего два базовых варианта: институциональные реформы или их отсутствие. Если реформы пройдут в обозримом будущем, то в последующем различие вариантов «сангвиник» и «флегматик» будет относиться к размерам ренты, а не к характеру развития. Оба случая устойчивы и предполагают динамичное развитие при различных внешних условиях. Соответственно, различия между высокой и низкой, колеблющейся рентой — предмет заботы прежде всего денежных властей, а не драма выживания экономики, финансовой и политической элиты, как это сравнительно недавно дважды случалось.

Иная ситуация с отсутствием институциональных реформ при неустойчивости рынка. Воздействие нефтяной ренты на нашу экономику в нынешнем состоянии достаточно велико и задокументировано — оно не требует особой детализации. Нам достаточно указать на то, что значительный перепад в ренте немедленно бьет по социальным и даже по оборонным расходам.

Важная проблема — состояние общества и элит в разных сценариях. «Капитальный ремонт» институтов рынка предполагает определенное единство элит, переход от краткосрочного горизонта к долгосрочным скоординированным действиям. Этот подход выглядел предпочтительным и в 2000, и в 2008 г. Но времени и

ресурсов было потеряно за эти годы много — скорее, следует говорить о том, что впереди «вторая трансформация» для выхода на магистраль мирового инновационного развития. Элиты обычно сплачиваются перед общей опасностью, особенно когда она реальна и очевидна. Гораздо сложнее сплотиться ради максимизации долгосрочных выгод, да еще и на условиях, которые могут восприниматься каждым кланом как уступка или потеря. Важно, чтобы элита осознала как угрозу себе не медленный рост, а деинтеллектуализацию (утечку умов, падение сложности продукции, бюрократизацию и т. д.) страны. Компромисс элит на три президентства — это шанс для всей элиты обеспечить прогресс страны и устойчивость своих собственных позиций[368].

Анализ сценариев требует не только определенной точности, но и системы образов для удобства дискуссии. Экономика страны в 2030 г. может развиваться по нескольким вариантам. Они построены по простому принципу. Швейцария («сангвиник») — это прорыв по части институтов и эффективное использование относительно высокой ренты. Два близких по результатам варианта (по ВВП на душу) — Южная Корея («флегматик») с хорошими институтами и низкой рентой и Франция («холерик») с высокой рентой и слабыми институтами — на самом деле глубоко различны по содержанию развития и по характеру экономик и социальной жизни.

Отсутствие обоих положительных факторов — высокой ренты (снижение свободных средств бюджета и компаний) и серьезного улучшения деловых институтов — в стране в целом не ведет к стагнации, но и не решает проблем страны при минимальных критериях успеха. Условно это приводит Россию в 2030 г. к достижению уровня Чехии 2011 г. («меланхолик»). В историческом плане 26,6 тыс. долларов — это очень хороший уровень развития, на котором обычно стихают споры между рынком и социализмом, укрепляется средний класс, происходит определенное выравнивание социальной структуры (в Европе).

«Оптимальным» вариантом является, очевидно, проведение реформ на первом этапе, что обеспечивает реализацию сценариев «флегматик» или «сангвиник», снятие рисков внешних шоков, качественное повышение уровня развития экономики и социальной

[368] Григорьев Л. Спрос элиты на право: «эффект трамвая» // Вопросы экономики. 2012. № 6. С. 33—47.

жизни. При наличии достаточного ресурсного обеспечения — это выход на очень высокий уровень развития. ВВП на душу населения современной Швейцарии — более 43 тыс. долларов по паритету покупательной способности. В мире в 2010 г. было всего девять стран (например, США и Норвегия) с ВВП на душу выше 36 тыс. долларов. Этот успех позволил бы решить и проблемы неравенства, и региональные противоречия, а также воссоздать науку. Но такой вариант рассчитан на основе предположения о практически бескризисном росте в течение почти двух десятилетий с темпом прироста ВВП выше, чем у среднеразвитых стран за 1992—2010 гг. Будем осторожны в том, чтобы рассчитывать на это как на вероятный вариант — скорее как на максимально возможный. И нам предстоит продумать масштаб и структуру реформ, необходимых для его обеспечения.

Цели трансформации экономических институтов

Применительно к рыночной экономике основные институциональные требования представляются очевидными — они сформулированы не только учеными, но и обществом и бизнесом: независимость судов; уважение к правам собственности; ограничение вмешательства государства в экономику до разумного предела, ликвидация «провалов рынка»; развитие конкуренции; контроль общества (СМИ) над чиновничеством (проблема коррупции); развитие различных видов собственности (проблема государственного капитализма); создание стимулов для самостоятельного эффективного развития регионов с различным уровнем развития.

Можно сказать, что для реализации мечты периода старта реформ и начального энтузиазма — перехода к развитому демократическому рыночному хозяйству как к магистральному пути — понадобится «вторая трансформация».

Разумеется, принципиальные вопросы макроэкономики и расходования бюджетных средств, в том числе выбор между вложениями в человеческий капитал и в оборонный комплекс, несут колоссальную институциональную нагрузку. В «Программе-2020» много места уделено пенсионной системе, качеству государственных услуг и электронному правительству. Но мы не пишем развернутую экономическую программу и не можем вступать в детальную дискуссию по тем или иным действиям министерств. Мы не обсуждаем конкретный набор рекомендаций для отраслей или сфер деятельности граждан, деловой активности или государственного управления.

Ключевой для нас вопрос — какой российская экономика должна стать и какой она может прийти к 2030 г. Необходимо создание официального или общепризнанного образа России в будущем — скажем, России 2050 г., который служил бы как ориентиром при принятии стратегических решений, так и критерием оценки успехов и достижений. Такая программа должна была бы не только дать ответы на трудные вопросы, недостаточно разработанные в правительственных документах, но, более того, разрешить масштабные философские проблемы жизни страны и общества.

Существующие программы и предлагаемые меры поданы таким образом, словно в России вовсе отсутствуют серьезные институциональные проблемы, препятствующие развитию рынка и росту эффективности. Периодические пересмотры состояния дел в макроэкономике, социальной (пенсионной) сфере, региональном развитии и т. п. представляют собой нормальные для любой страны процедуры. Естественно, для каждой масштабной проблемы есть свои группы интересов, свои потенциально выигравшие и проигравшие, так что отсутствие многих проблем в программах может отражать сложности их решения в плане удовлетворения различных групп интересов, а не с точки зрения технократических инструментов.

Что отличает российский капитализм от «Цивилизованного капитализма (ОЭСР)» и о чем мы обычно умалчиваем, сосредотачиваясь на бесконечных дебатах о курсе рубля, тарифах ЖКХ, инфляции, авариях и коррупции? Нам представляется, что есть небольшой, но весьма неприятный набор проблем, который и делает наши экономические институты непригодными для развития, капиталовложений, инноваций и модернизации, социальной устойчивости, политической демократии[369]. Речь идет прежде всего о беспрецедентно неравном распределении собственности (сверхконцентрированной и спрятанной в офшорах); о латиноамериканском доходном неравенстве (аргентинские параметры и слабые вертикальные лифты); о низкой конкуренции; об огосударствлении бизнеса и коррупции; о высокой ориентированности на ренту вместо предпринимательского дохода — причем обо всех этих проблемах одновременно.

---

[369] Григорьев Л. Проблемы собственности: от перестройки до передела // Пути России: двадцать лет перемен / Под ред. Т. Ворожейкиной. М.: МВШСЭН, 2005; Григорьев Л. Собственность и контроль — 20 лет спустя // ЭКО. 2011. № 7. С. 60—73.

Институциональные проблемы страны

Необходима серьезная трансформация общества — в сфере ценностей, морали; установка на действия в пользу общественного блага как нормы. Фундаментальными остаются вопросы о национальной идентичности, о господстве права и демократии, о ключевой роли русской культуры, о сохранении и развитии русского языка, о роли интеллектуальной элиты в обществе. Необходимо изменить общественные установки, переориентировав их на инновации, предпринимательство — с установок на ренту. Необходимость судебной реформы признается сегодня практически всеми. Суть дела — в гарантии независимости судов, в обеспечении гражданам, фирмам и иностранным инвесторам и экспертам уверенности в том, что судить будут по закону.

Ключевым моментом является верховенство закона и управление по закону. Обеспечение верховенства закона для всех — проблема раннего капитализма, актуальная для России и существенно контрастирующая с уровнем образования ее населения. Только качество и совершенствование законов и правоприменения помогут вывести бизнес из-под угрозы искусственной криминализации и фактического подрыва малого и среднего предпринимательства. Целесообразно радикально разделить государственное управление и бизнес, в частности в регионах и городах, сократить государственное вмешательство в экономику. Необходимо сдерживать бюрократизацию экономической жизни; модернизация государственного аппарата, не ограничивающаяся лишь переходом к электронной форме предоставления услуг, выступает одной из первоочередных целей, причем противодействие превращению коррупции в норму жизни вместо того, чтобы выродиться в кампанейщину, должно стать национальной задачей для гражданского общества, решение которой обеспечит снижение издержек, связанных с коррупцией, для граждан, фирм и бюджета. Конкуренция является важнейшим элементом рыночной экономики и способом борьбы с рентоориентированным поведением.

Социальные вопросы

В социальной сфере главное — забота об основных факторах создания человеческого капитала — семьях, учителях, а также осторожность в реформах образования и других важных социальных сфер. Необходимо увеличение и повышение эффективности об-

щественных расходов на человеческий капитал. Значимость среднего класса для укрепления социальной стабильности отмечают все, но его объективные интересы даже не обсуждаются. Важна политика постепенного преодоления посттрансформационного («латиноамериканского») неравенства, в частности путем не столько перераспределения, сколько высвобождения сил рынка, развития предпринимательства, поддержания вертикальных лифтов в обществе. Невозможно поступательное движение без социальных инноваций, без развития гражданского общества как носителя прогресса. Должна быть ясность в формировании образа жизни большинства — осознание того, чего именно семья может надеяться достичь за свою жизнь — своими усилиями, без эмиграции. Достижение взаимопонимания, единства элит, демонстрация элитами и политическим классом ответственного поведения по отношению к государству, собственности, семьям, готовность взаимодействовать как между группами элит внутри страны, так и с зарубежными элитами, с гражданским обществом — необходимые условия достижения целей развития страны и реальные методы решения проблем. Смена поколения элит в будущем должна отражать необходимость «стационарного » подхода к управлению государством — переходная эпоха «захватов и рейдерства» должна уйти в прошлое.

Современная экологическая политика, сохранение природного разнообразия, участие в мировом сотрудничестве по решению глобальных проблем (климат, продовольствие, вода, бедность) могут и должны, как и во всем мире, выйти на передний план — это признак развитой демократии. Демографическая и трудовая политика с учетом реалий страны должна включать повышение качества жизни в городах и создание условий для расширения семей, а также сокращения смертности от различных «неестественных» причин. Нуждаются в поддержке образованные женщины, которые передают знания дома на порядок эффективнее дошкольных учреждений и формируют в семьях национальную идентичность, культуру и трудовую мораль.

Региональное развитие

В региональном развитии необходимы стимулы к самообеспечению. Требуется стимулирование собственной работы регионов, а также муниципальная реформа. Федеральные усилия по перераспре-

делению средств должны стимулировать регионы переходить от иждивенчества к развитию.

Можно предложить множество значимых экономических проектов как в отраслевом, так и в региональном плане. Важно обеспечить их эффективность, поддержку бизнесом и обществом. Инновации потребуют не только средств крупных (государственных) компаний, но и активности малого и среднего бизнеса, который нуждается в организационном и налоговом стимулировании. Инновации — дело добровольцев, а не приказ сверху. Развитие юга России и Дальнего Востока и Забайкалья предполагает последовательность действий государства как во вложениях, так и в обеспечении их эффективности. Представляется необходимой программа возрождения Центральной России, исторического центра «Московии», где проживает основная масса населения страны, до уровня, характерного для исторических центров любого европейского государства. Транспортная стратегия — приближение периферии к центру, развитие связок между центрами и разгрузка центра, увязка с национальной системой рекреации.

Энергетический сектор вообще выпадает из всех программ реформ, оставаясь «священной коровой». Сложность сектора, производящего 10% мировой энергии, необычайно велика, поскольку смесь различных форм собственности, управления, регулирования превосходит здесь любую теорию. Естественно, пора обновлять энергетическую стратегию России с учетом новых мировых тенденций и задач повышения энергоэффективности в стране. Для этого понадобится вывести из взаимной изоляции разного рода программы и увязать внутренний спрос на энергоносители, конкуренцию различных видов топлива, рост энергоэффективности и потребности экспорта.

Задача развития на 2030 г. не может быть сведена к обеспечению благосостояния трудящихся, пенсионному обеспечению, социально-политической устойчивости. Развитая рыночная демократия — это общая, понятная цель, но есть также необходимость наверстать два десятилетия переходного периода, кризисов и потерь. Модернизация и переход к инновационному развитию — как лозунг — носят очень общий характер и нуждаются в раскрытии. Нужны позитивные цели для основных групп граждан — вопрос об оптимуме невозможен без субъекта — граждан страны, причем очень разных. В этом отношении главное не забывать,

что объединяющие лозунги и символы — чрезвычайно важная часть стратегий (особенно с претензией на харизму). Цели могли бы сдвинуть общественное сознание в направлении единых позитивных действий. Но общественное сознание формируется своей собственной логикой развития, прежде всего историей и воспитанием, зависит от сложившихся символов, но еще более — от реалий жизни различных слоев населения. Вот почему удачный набор символов может оказаться малоэффективным, если не произойдет трансформация в самой экономике (в базисе). После четверти века надежд и разочарований многих слоев общества даже самые заманчивые лозунги не смогут обеспечить мобилизацию «ради идеи» при отсутствии существенного, видимого и осязаемого прогресса в реальной жизни.

Стратегия долгосрочного развития страны до 2050 г. могла бы стать привлекательным ориентиром для общества, для граждан, а не набором «контрольных показателей» для ведомств. Положение страны в будущем — это и состояние умов, возможность гордиться не только историей, но и тем, что будет создано в течение двух предстоящих десятилетий. Новый имидж страны как развитой демократии станет важнейшим положительным стимулом для привлечения инвестиций.

Необходимо учесть различия мотиваций основных групп интересов в долгосрочном плане, а также определить пределы возможного роста благосостояния для снятия чрезмерных ожиданий. Картина национального будущего 2050 г. — прекрасный повод для диалога элит и властей с гражданами, особенно с интеллигенцией и бизнесом.

Бразилия: в ловушке среднего уровня развития (2016)[370]

В XXI веке Бразилия стала одним из мировых лидеров и, благодаря реформам экономики и общества, совершила переход от авторитарного режима к устанавливавшейся демократии. Это является событием исторической важности для всей мировой экономики, Южноамериканского континента, стран БРИКС и уроком и опытом для трансформации других стран со средним уровнем развития. Успех предыдущего этапа выявил в стране новые сложные проблемы. После президентских выборов 2014 г., болезненного проигрыша «домашнего» чемпионата мира по футболу и коррупционных скандалов в 2015 г. страна втянулась в спад, который ставит под угрозу долгосрочные цели развития.

Будущее Бразилии — это судьба важнейшего экономического эксперимента, который идет на наших глазах. Необходимо понять, в чем причина такого поворота событий и каковы перспективы. Что же произошло? Есть три варианта: просто некий естественный для рыночной экономики спад в темпах роста; ошибки экономической политики; или эти же факторы являются проявлением «ловушки среднего уровня развития»? В статье авторы намерены показать, что это комбинация всех трех вариантов.

Экономические реформы в Бразилии

Прорыв Бразилии на уровень среднеразвитой, демократической страны начинался от диктатуры, гиперинфляции в начале 1990-х гг., когда экономика страны находилась в упадочном состоянии уже на протяжении более 10 лет. Тогда для экономики Бразилии был характерен очень высокий уровень инфляции и рваный рост (рис. 1), что сопровождалось непрерывной индексацией доходов. Последствием этого стало усугубление положения беднейших слоев населения, численность которого продолжала расти, а социальное неравенство достигло очень высокого уровня.

Тогда назрела необходимость реформ, которые проводили с различной степенью успеха несколько президентов, что очень

[370] Григорьев Л. М., Павлюшина В. А. Бразилия: в ловушке среднего уровня развития // Мир новой экономики. 2016. № 2. С. 28—37.

важно в стране среднего уровня развития, в которой различные слои общества объединяются вокруг определенного лидера и его программы. Началось все с того, что в 1992 г. президенту Бразилии — Фернанду ди Мелу — был объявлен импичмент. Президентом стал Итамар Франку, а в 1993 г. министром финансов страны был назначен Энрике Кардозу (в 1995—2003 гг. — президент страны), который стал первым реформатором экономики Бразилии. Кардозу амбициозно поставил перед собой и своей командой задачу вывести страну из экономического кризиса путем стабилизации национальной валюты («План „Реал“»).

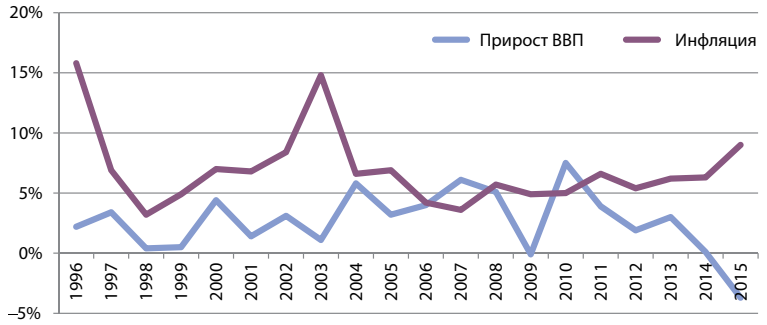

Рис. 1. **Темп прироста ВВП и уровень инфляции**

Источник: Euromonitor.

Необходимо было устранить системные препятствия: растущий государственный долг и дефицит бюджета, связанные с тем, что в период борьбы с инфляцией в условиях жесточайшей кредитно-денежной политики уровень реальных процентных ставок в стране стремительно увеличивался. Государственный долг рос еще и в связи с тем, что правительство Федерации взяло на себя обязательства по выплате всех долгов штатов и муниципалитетов. Данную проблему оно начало разрешать после мирового экономического кризиса конца 1990-х гг. совместно с МВФ. Несмотря на мировые потрясения того периода, удалось стабилизировать инфляцию, провести успешную масштабную приватизацию отраслей инфраструктуры и ряда важных банков (доходы от бразильской приватизации — 15 млрд долларов

США[371]). В XXI веке ВВП (по ППС) Бразилии на душу населения вышел на средний уровень для мирового развития, что соответствует 3—4 кластерам, к которым относится и российская экономика[372].

Несмотря на то, что в 2002 г., в период окончания второго президентского срока Энрике Кардозу, экономика Бразилии по-прежнему находилась в тяжелом состоянии, меры, принятые в 1990-е гг., создали условия для проведения дальнейших реформ. Его реформы нашли свое продолжение в политике следующего президента Бразилии — Луиса Инасиу Лула да Силвы. В связи с благоприятной конъюнктурой рынка сельскохозяйственных товаров темпы роста страны были поддержаны общим подъемом мировой экономики. Поэтому в период 2003—2008 гг. благоприятные внешние условия были использованы президентом Лулой в полной мере, и большинство его инициатив не оказались провальными или ошибочными. В результате за эти годы страна вырвалась ***из первого набора ловушек: диктатуры, стагнации и гиперинфляции.***

Социальные сдвиги и популистские программы

Для всех стран БРИКС характерно несоответствие доходов и богатства; уровня жизни ведущих городов и бедной провинции; современных университетов и низкого образования значительных масс населения (в последнем случае есть исключение — Россия). Реформы XXI века в Бразилии ставили перед собой задачу развития среднего класса и роста потребления с целью расширения внутреннего рынка и достижения социальной устойчивости. Но на каждом большом этапе в обществе обычно повышаются и требования, и ожидания. Говоря об этом, необходимо учесть то, что доходы в стране резко отличаются не только от класса к классу, но и от региона к региону. Например, средний доход на душу населения в Северо-Восточном регионе составляет менее половины аналогичного показателя для всей страны, в то время как в Юго-Западном регионе доходы населения в более чем на 30% выше, чем средние по стране.

---

371 Григорьев Л. М. Экономика переходных процессов. Т. 1. М.: МУМ, 2010.

372 Grigoryev L., Parshina E. Economic dynamics of the countries of the world in the years 1992—2010: Inhomogeneity of growth — VI BRICS academic forum / editors: Renato Coelho Baumann, Tamara Gregol de Farias. Brasília: IPEA, 2014. P. 57—77.

В решении социальных проблем был использован целый комплекс программ. Программа «Школьный кошелек»[373] была наиболее важной в этом периоде и увеличила посещаемость школ детьми путем выдачи 8—10 долларов США ежемесячно семьям, чьи дети посещали школы. Были предусмотрены гранты, направленные на стимулирование спроса на продовольствие и топливо. Программа «Школьный кошелек» помогла 4,6 млн семей[374]. Кардозу обратил внимание на необходимость реформ сельского хозяйства, рост которого до 1990-х гг. опирался на привилегированный класс фермеров. Именно поэтому были введены ограничения на ведение сельскохозяйственного бизнеса иностранцами.

Также президент Кардозу инициировал Национальную программу увеличения семейного ведения сельского хозяйства[375], в рамках которой беднейшие мелкие фермеры получали дотации. Около миллиона семей участвовали в данной инициативе, однако, в связи с отсутствием должного контроля за ее проведением, большая часть финансирования так и не дошла до своих получателей[376]. Идеи социальной направленности реформ, выдвинутые Кардозу, нашли свое продолжение в политике президента Лулы. По оценкам Мирового банка, в период его правления (с 2003 до 2011 г.) почти 30 млн бразильцев вышли из-за черты бедности. Данный успех обуславливается тремя ключевыми направлениями социальной политики администрации президента: финансированием бедных слоев населения, помощью малым фермерам, проведением пенсионной и трудовой реформ.

Еще одна из самых известных и наиболее успешных программ — «Семейный кошелек»[377], финансирование которой увеличивалось ежегодно. Суть ее заключалась в трансфертах беднейшим семьям страны, но только тем, которые отвечали необходимым требованиям. К 2012 г. семьи за чертой бедности получали до 150 долларов США ежемесячно, на что уходило

---

373 Bolsa Escola.

374 Bénédicte de la Brière and Kathy Lindert, «Reforming Brazil's Cadastro &UACUTE; nico to Improve the Targeting of the Bolsa Família Program» Social Protection Discussion Paper Series № 0527 (The World Bank, June 2005): 9.

375 Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar.

376 Carlos Guanziroli. PRONAF dez anos depois: resultados e perspectivas para o desenvolvimento rural. Revista de Economia e Sociologia Rural 45, № 2 (2007): 305.

377 Bolsa Familia.

0,5% ВВП. В результате данных изменений к 2006 г. «Семейный кошелек» снизил уровень чрезвычайной бедности в Бразилии на 19%, а умеренной — на 12%[378].

Это было началом решения комплекса социальных проблем и, помимо основной цели, увеличило уровень вовлеченности детей в систему начального и среднего образования. Уже в 2007 г. доля детей до 16 лет, посещающих школу, достигла уровня 93,6%. Состояние здоровья населения улучшилось, а недоедание снизилось с 7% в 2003 г. до 3% в 2009 г.[379]

Администрация президента Лулы, в отличие от опыта предыдущего правительства, улучшила систему контроля за направлением финансирования, так что уже в 2005 г. число семей, получающих дотации, увеличилось вдвое по сравнению с 2002 г., а общие государственные вложения в программу увеличились в три раза. В период правления президента Лулы 86% населения Бразилии уже было городским, хотя бóльшая его часть относилась или к нетрудоустроенным, или работающим не в полную силу, или устроенным неофициально. Лула, ранее возглавлявший рабочее движение, наделил суды по трудовым спорам полномочиями признавать забастовки противозаконными, увеличил минимальный размер оплаты труда — от 200 реалов в 2003 г. до 540 реалов в 2010 г.[380] Отметим, что высокие оценки ученых и внешних наблюдателей необязательно совпадают с требованиями внутри страны, поэтому из-за недостаточности реформ политика Л. Лулы в сфере труда — это одно из направлений критики президента.

Макроэкономический аспект социальной политики Л. Лулы состоял в том, что она способствовала увеличению потребительского спроса путем увеличения покупательской способности семей, а не предлагала им в пользование дешевую продукцию, которая субсидируется государством. Все меры проводились в

---

[378] Rivera Castiñera et al. Impacto de Los Programas. http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5jzb6w1rt99p.pdf?expires=1424694142&id=id&accname=guest&checksum=5B878AEDEB00A894E76C4858EEDC0E6A.

[379] Kathy Lindert, Anja Linder, Jason Hobbs, and Bénédicte de la Brière. The Nuts and Bolts of Brazil's Bolsa Família Program: Implementing Conditional Cash Transfers in a Decentralized Context. Social Protection Discussion Paper Series № 0709 (The World Bank, May 2010): 68.

[380] Rosa Maria Marques, &AACUTE;quilas Mendes, and Camila Kimie Ugino. A Previdência social em Pauta: notas para reflexão. Argumentum 2, № 1.

рамках жесткой фискальной политики, которая привела к тому, что в 2002—2008 гг. профицит государственного бюджета колебался в коридоре 2,2—2,7 % ВВП и лишь в кризисном 2009 г. составил 0,64% ВВП. Реформы принесли свои результаты в виде роста ВВП на душу населения более чем в два раза. За десять лет миллионы людей перешли из слоя бедного населения в нижнюю часть среднего класса, хотя это и не решило проблему неравенства в стране.

Проблемы экономики Бразилии после успеха реформ Луиса Инасиу Лула да Силвы

Бум бразильской экономики по задумке президента Лулы был построен на двух главных движущих силах — экспорте и личном потреблении[381]. Логика развития страны предполагала повышение эффективности производства, конкурентоспособности промышленности и расширение физической инфраструктуры. После формирования среднего класса и бума потребительских расходов необходимо развитие физической инфраструктуры и человеческого капитала. Л. Лула обращался к программе ускорения роста. Основная ее идея — увеличение инвестиций в инфраструктуру как раз к началу мирового финансового кризиса 2008—2009 гг. — оценивается как один из тех факторов, которые помогли пережить кризис с наименьшими потерями ввиду того, что именно инвестиции в инфраструктуру имеют мультипликативный эффект на экономику страны и в то же время создают большое количество рабочих мест.

Однако около двух третей проектов не были реализованы, так как была неправильно рассчитана стоимость, время и возможные проблемы для осуществления задуманного, в частности для строительства аэропортов и дорог. Стоит сказать о том, что инвестиции в инфраструктуру на протяжении долгого времени очень низки и политика Л. Лулы в этом смысле не была успешной, хотя мы полагаем, что сделать все одновременно было нереально. В настоящий момент объем таких инвестиций находится на очень низком уровне и не растет на протяжении более двух десятков лет — только 1,5% ВВП Бразилии тратится на развитие инфраструктуры. Согласно данным McKinsey Global Institute, стоимость инфраструк-

[381] Sarah de Sainte Croix March 17, 2012. The Brazilian economy — what went wrong? — Brazil saw second-slowest growth since 2003. Analysts say not to worry.

туры по отношению к ВВП равна 16%, в то время как средний показатель в развитых и развивающихся странах равен 71%.

Слабость ряда аспектов макроэкономики и финансовой политики ограничивают возможности развития. Одной из наиболее важных черт экономики Бразилии в период правления Лулы является рост использования кредитов (особенно — потребительских). Отношение банковских кредитов к ВВП увеличилось с 31,8% в 2005 г. до 51,8% в 2010 г. (в 2015 — 69,1%). Но этот метод увеличения потребления товаров длительного пользования имеет свои ограничения — это стало ясно уже давно. Ситуация в Бразилии, по мнению ряда наблюдателей, вызывает озабоченность и напоминает ситуацию в США в докризисное время, когда большое количество кредитов предоставлялось банками населению, которое оказалось неспособно выплатить долг банкам. Население действительно оказалось перекредитованным по товарам длительного пользования еще до того, как развилось массовое ипотечное кредитование.

Проблемы нового этапа развития Бразилии во многом схожи с проблемами российской экономики до падения цен на нефть и спада 2014—2015 гг. Прежде всего это специфическая комбинация недостаточной конкурентоспособности обрабатывающей промышленности. Рост среднего класса и потребительский бум при относительно высоком курсе национальной валюты вызвал рост импорта товаров как инвестиционного, так и потребительского характера. Внутреннее производство не успевало наращивать ни мощностей, ни эффективности для того, чтобы опередить импорт в насыщении внутреннего спроса. Во многом это также есть проявление «ловушки среднего уровня развития», которая сохраняется и в настоящее время. Бразилия по показателям неравенства уступает только нескольким странам вроде ЮАР, Чили, Боливии.

Курс бразильского реала по отношению к доллару США продолжает расти, что становится одной из причин значительного повышения уровня инфляции. Ответной мерой правительства Бразилии стало повышение процентных ставок, которое ведется непрерывно с апреля 2013 г. За этот период ставка была повышена с 7,25% (17 апреля 2013 г.) до 14,25% (29 июля 2015 г.).

Рост импорта при сильном реале означал, что с конца второго президентского срока Лулы для экономики страны была характерна стагнация промышленного производства при росте личного потребления (рис. 2). За 2012—2014 гг. резко рос импорт при

стагнации собственного промышленного производства, в частности, тяжелой была ситуация в автомобильной отрасли страны.

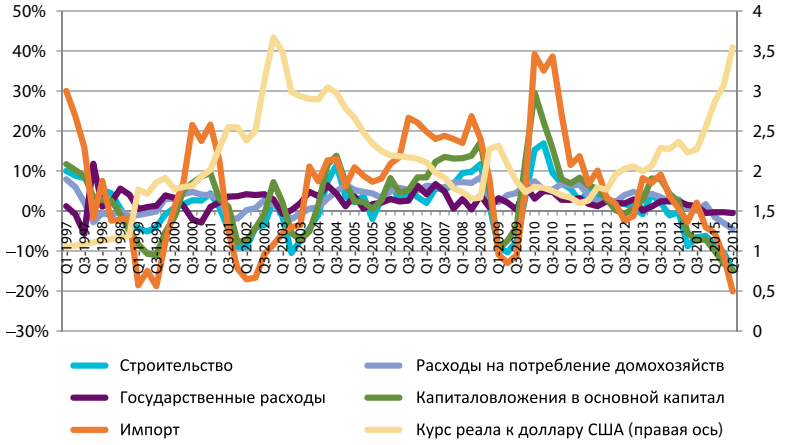

Рис. 2. **Изменения в области строительства, расходов на конечное потребление, импорта и экспорта товаров и услуг, капиталовложения и курса реала (2000–2015 гг.)**

Источник: OECD Library.

Президент Дилма Русеф стала продолжать и даже расширять программу ускоренного роста, основная идея которой — увеличение объемов инвестиций для того, чтобы увеличить конкурентоспособность бразильских товаров (необходимы инвестиции в сельское хозяйство, промышленность, энергетику, транспорт). Однако, несмотря на планы инвестирования более 225 млрд долларов США, все выплаты производятся с задержкой и не в полном объеме. Это можно объяснить, во-первых, необходимостью строительства большого количества спортивных объектов для чемпионата мира по футболу в 2014 г. и летних Олимпийских игр в 2016 г., а также растущим дефицитом государственного бюджета. Один из возможных сценариев развития событий — приватизация и совместное ведение проектов государством и частными лицами. Такая практика была весьма успешна при строительстве новых дорог и аэропортов. Сложность объявления аукционов на строительство железных дорог, аэропортов и прочей инфраструктуры состоит в том, что инвесторы не хотят принимать на

себя столь высокие риски, особенно если учитывать опыт предыдущих проектов.

Мы провели эконометрический анализ факторов динамики экономики Бразилии в 2000-х гг. Можно отметить, что наращивание человеческого капитала не успевало подключиться к увеличению темпов роста именно в связи с отставанием конкурентоспособности промышленности при высоком курсе реала. Согласно прогнозам долгосрочного развития Бразилии, основными движущими силами роста экономики страны в дальнейшем должны стать повышение производительности труда и дополнительные инвестиции.

Стагнация промышленности — не единственная проблема, которая присутствует в экономике страны на протяжении последних пяти лет. Сочетание недостаточно высокой производительности и низкой конкурентоспособности промышленности с высоким курсом реала образовали «второй набор ловушек», среди которых остается еще низкое образование населения в бедных штатах, недостаточно развитое жилищное строительство, подъем которого мог бы обеспечить длительный рост внутреннего спроса среднего класса.

После некоторого падения во время кризиса 2009 г. отмечался рост объема экспорта. Начиная с апреля 2009 г. главным рынком сбыта для Бразилии стал Китай, увеличив свою долю с 8,13% в 2008 г. до 18,6% в 2015 г. (экспортируемые продукты — соя, топливо, железная руда). На втором месте находятся Соединенные Штаты Америки, а на третьем — Аргентина. Одной из целей участия в международной торговле у Бразилии была дальнейшая диверсификация торговых отношений. Причем главный фокус был направлен на усиление торговли с другими развивающимися странами, в особенности со странами БРИКС и странами Персидского залива, хотя покупательная способность экспортеров энергоресурсов сократилась в условиях падения цен на нефть в 2014—2015 гг.

Международная торговля для Бразилии играла и продолжает играть важную роль, так что серьезное падение объемов экспорта на 25,3% (2011—2015) очень негативно сказалось на ней. Потери в данной сфере негативно отразились на относительно стабильной банковской системе страны, несмотря на то что банки Бразилии все же довольно слабо испытали на себе влияние финансового кризиса и даже в его пик не понесли потери. Банковская система действительно начала испытывать на себе серьезные трудности,

однако стоит отметить, что банкам в большой степени помогают различные государственные программы, в том числе и БНДЕС. На предыдущем этапе промышленного развития долгосрочные капиталовложения в стране опирались на БНДЕС — государственный банк развития, который подотчетен Министерству развития, промышленности и международной торговли и лично президенту Бразилии.

Основанный в 1952 г. Национальный банк экономического и социального развития Бразилии является главным банком, предоставляющим долгосрочные кредиты, и помогает в проведении реформ и поддержании промышленности страны. На него приходится около 70% всех долгосрочных кредитных ресурсов для накопления. Фактически это крупнейший (относительно экономики страны) успешный банк развития в мире, призванный решать задачи страны, которые еще не могут взять на себя финансовые рынки и банки. Он был создан с целью мобилизации и направления инвестиций в потенциально прибыльные экономические проекты. При этом роль банка менялась и значительно адаптировалась к нуждам экономики Бразилии в разные периоды. Последний раз такое изменение произошло в начале 1990-х гг., когда основной фокус деятельности БНДЕС переключился на приватизацию и конкуренцию. В настоящее время банк играет активную роль, поддерживая стратегические сектора экономики и финансируя в том числе развитие национальных компаний на международной арене. Основные функции, которые возлагает правительство Бразилии на БНДЕС, — это поддержка состояния экономики страны в период негативной ситуации на финансовом рынке; стимулирование развития экономики; контрциклическое финансирование в период спада экономики.

БНДЕС играет также важную роль в процессе экономического планирования. Во-первых, банк может оказывать влияние на национальном уровне, разрабатывая и предлагая исполнительной власти новые идеи относительно экономики страны. При этом такие идеи могут быть одобрены правительством и введены в действие при условии, что соответствуют его политическим взглядам. С другой стороны, получая указания правительства, персонал банка приспосабливает и видоизменяет их в соответствии с нормами и стандартами, принятыми в банке. БНДЕС действительно представляет собой развитый и хорошо функционирующий банк,

при этом он взаимодействует с коммерческими банками, которые несут риски и обеспечивают возврат кредитов. Но и его мощностей не хватит на все виды капитальных вложений, что оставляет «полуоткрытой» огромную проблему финансирования жилищного строительства, которое планируется финансировать через иные финансовые институты.

Результатом успехов прежних периодов стали новые серьезные проблемы: рост потребительского спроса вызвал укрепление реала и увеличение импорта промышленных товаров. Причем этому способствовало увеличение добычи нефти и выработки энергии в целом, что сократило импорт энергоносителей, державший курс реала низким. Реал к концу правления президента Лулы стал переоцененной валютой, что в мире рассматривается как успех. Но в данном случае это привело к стремительному росту импорта, высокой стоимости кредитов, в результате чего промышленность страны стала менее конкурентоспособной по сравнению с импортом из развитых стран. И если ранее более 50% всего экспорта страны составляли готовые товары, а не сырьевые, то теперь основные статьи экспорта Бразилии — вновь продукция первичного сектора экономики. Только кризис снизил курс реала за 1 доллар США: он приближается к отметке 4 в начале 2016 г., но экспорт реагирует слабо (как и в России).

В целом в XXI веке были созданы предпосылки для устойчивого социально-экономического роста, однако успех подводил к новому набору проблем: средний класс уже может потреблять, но национальный бизнес еще не имеет такой производительности труда, чтобы насыщение внутреннего спроса удовлетворялось национальной промышленностью, а не импортом.

Проблемные области в настоящее время

Новый набор проблем — это еще один «набор ловушек», которые надо преодолеть для выхода к устойчивому развитию большой и сложной страны. Проблемы мировой конъюнктуры, трудности экспорта и завышенный курс национальной валют, бюджетные проблемы — это вполне естественные сюжеты для страны на этой стадии развития.

В преодолении «ловушек» самое сложное — это необходимость решения сложнейших проблем: изменения целей и технологий управления, направлений инвестирования вместе с перестройкой

финансирования. В дополнение к упомянутым выше проблемам следует отметить критически важные: необходимость развития физической инфраструктуры и инфраструктуры для поддержания и ускорения формирования человеческого капитала.

Одна из наиболее серьезных проблем кроется в образовательной системе. По многим показателям (уровень грамотности, школьная посещаемость, инвестиции, состояние школ) Бразилия уступает не только наиболее развитым странам, но и странам Восточной Азии, с которыми обычно сравнивают Бразилию, проводя экономический анализ. Согласно отчетам ЮНЕСКО, Бразилия занимает первое место по количеству школьников, остающихся на второй год (данные колеблются на уровне 19%) в Латинской Америке, а процент выбытия учащихся также является одним из наиболее высоких в регионе.

В последнее десятилетие стало очевидно, что бразильские компании становятся все более и более инновационными. Доля компаний, участвующих в инновационных процессах, увеличилась с конца 1990-х гг. на 5 процентных пунктов. В условиях же сравнения на международном уровне очень малая часть ресурсов направлена на исследования и разработки. В результате этого вклад Бразилии в мировое технологическое развитие очень мал.

Другой важный фактор развития страны — энергетика — меняет свою роль. Идет большое строительство гидроэлектростанций, разработка (хотя дорого и медленно) нефтяных месторождений, производство и экспорт этанола. Развитие отрасли требует большого объема инвестиций, которые сократились в связи с экономической ситуацией в стране и сложнейшими институциональными (финансовыми) проблемами в ведущей компании страны Petrobras.

В январе 2015 г. были арестованы бывшие руководители компании, а ее капитализация с 2012 г. упала в 4,5 раза и в настоящее время составляет порядка 20 млрд долларов США (такое большое падение, конечно, отчасти обусловлено падением курса бразильского реала). Компания погрязла в коррупционных скандалах и долгах и зависит от инвестиционных фондов США, необходимых для воплощения амбициозных проектов.

Проблемы в энергетическом секторе Бразилии характерны для экономики страны на рассматриваемом этапе развития. На волне роста страна обеспечила самодостаточность в этом секто-

ре, что поддержало курс валюты и поставило макроэкономическую «ловушку». Но большие рентные доходы от экспорта нефти не пришли в ожидавшиеся сроки. Падение цен на нефть, видимо, задержат сроки становления Бразилии как одного из важных экспортеров энергоносителей, хотя они уже отодвинуты на 7—10 лет. Энергонезависимость, как ни парадоксально, откладывает усиление конкурентоспособности промышленности и экспорта в связи с укреплением реала (с некоторыми оговорками о том, что энергетическая отрасль действительно может стать новой движущей силой экономического роста Бразилии). Но надо сознавать, что чистый экспорт нефти с большим положительным сальдо может привести к укреплению реала, обострению политической конкуренции за контроль над нефтью и, естественно, к эффекту «ресурсного проклятья».

Конъюнктура и политика

Настоящий экономический спад уже стал самым болезненным для экономики страны, которая в последние 15 лет была одним из наиболее динамично развивающихся государств. Рост экономики Бразилии в 2014 г. был менее 1%, в 2015 г. падение составило около 4% ВВП (а в 2016 г. вероятно продолжение падения). Промышленное производство на квартальном уровне снизилось на 12%, безработица возросла до 7%, а инфляция превысила 11%. При этом экономика Бразилии в настоящее время вновь сталкивается с проблемами, которые были характерны для страны 15—20 лет назад. Главной из них остается дефицит государственного бюджета, который в 2013—2015 гг. превышал 3% ВВП. Государственный долг в начале 2014 г. составлял 54% ВВП, а в 2015-м достиг 66% и будет расти при неизменной политике.

Кризис в экономике отражается и на частном секторе (капиталовложения и потребление), расходы которого сократились с начала 2014 г. по третий квартал 2015 г. на 9%. Строительство упало на 20%; падает выпуск новых кредитов, а к концу 2015 г. финансирование новых закладных сократилось за год почти вдвое. Снижение курса реала пока не смогло серьезно поднять экспорт, хотя снижает импорт.

Ситуация усугубляется еще и тем, что в условиях предвыборной гонки 2014 г. администрация Д. Русеф (как это бывает практически во всех странах мира) не проводила жестких мер по

снижению дефицита. При этом ожидается повышение налогов, а также увеличение стоимости проезда в общественном транспорте. Повысится цена топлива и многих товаров. Д. Русеф во время своего правления уходила от этих мер, опасаясь повышения инфляции и недовольства. Меры по «затягиванию поясов», видимо, неизбежны, но в будущем приведут к восстановлению баланса в экономике, т. е. к восстановлению утраченного доверия со стороны частного сектора и росту.

Ожидания общества выросли, а нового быстрого прорыва ждать трудно. И на этом этапе в демократической стране начинают играть все большую роль социально-политические факторы. В стране разворачиваются несколько крупных коррупционных скандалов: вокруг Petrobras и в строительной индустрии. На наш взгляд, это является естественным для периода прогрессивных социальных сдвигов, укрепления среднего класса и гражданского общества. Идет трансформация от сложившихся десятилетиями норм и традиций ведения бизнеса к новым стандартам. Но при этом естественно обострение политической борьбы, тяжелые коррупционные расследования, падение доверия к исполнительной власти — и все это мало способствует облегчению кризиса.

Проигрыш футбольного чемпионата в 2014 г. стал для бразильцев шоком. А теперь приходится говорить о новых шоках: арест в декабре 2015 г. видного сенатора от правящей партии Делсидиу Амарала, возможное начало процедуры рассмотрения импичмента действующему президенту страны. Все это осложняет принятие необходимых решений в сфере экономической политики в условиях тяжелого кризиса. В этих условиях даже программа карнавала в Рио-де-Жанейро в 2016 г. была значительно сокращена, а во многих городах карнавал был отменен совсем.

Проблема будущего роста экономики Бразилии

В настоящее время экономика Бразилии больше не показывает такие темпы роста, которые наблюдались в период второго президентского срока Лулы. Стоит учитывать, что в настоящее время в Бразилии завершается второй демографический переход — снижается индекс рождаемости (с 6,3 в 1960 г. до 1,79 в 2014 г.) и увеличивается продолжительность жизни. Численность трудоспособного населения увеличивается, и такой период очень подходит для ускоренного экономического роста. По разным оценкам, дан-

ное преимущество сохранится у Бразилии до 2025 г., т. е. еще совсем недолго до того момента, когда доля населения пенсионного возраста начнет стремительно увеличиваться.

Суммируя вышесказанное, можно сделать вывод о том, что основные причины негативного прогноза для экономики Бразилии в ближайшее время — это неспособность промышленности расти, снижение потребления домохозяйств, сокращение объема инвестиций. При этом правительство Бразилии больше не сможет административно сдерживать стоимость топлива и электричества, что приведет к росту цен. У правительства страны появляется новая задача — борьба с хронической для экономики Бразилии проблемой — высокой инфляцией.

Если говорить о правительстве страны, то до последнего времени оно видело спасение экономики в помощи энергетического сектора. На современном этапе развития мировой экономики энергетические державы можно рассматривать как страны, которые могут и должны быть инновационными. Новые технологии добычи, качество сырья, появление новых экспортеров энергоносителей — все это становится характеристиками энергетического рынка современности, что оказывает, например, сланцевая революция в США. Именно поэтому можно говорить о том, что в некоторых странах будущий экономический рост напрямую зависит от состояния энергетического сектора в стране.

За последние полтора десятилетия Бразилия прошла два важных этапа развития: собственно экономического, институционального и общественного. При череде недавних президентов стране удалось уйти от диктатуры, подавить гиперинфляцию и создать условия для роста к «среднему уровню».

При популистском президенте Луле темпы развития (при благоприятной внешней среде) оказались относительно высокими и устойчивыми, что укрепило демократию. Можно сказать, что второй набор целей: поддержание демократии, уход от крайней бедности, заметное усиление среднего класса — был реализован. Удалось относительно благополучно пройти кризис 2009 г. Но кризис все же не прошел бесследно в силу ряда факторов, включая замедление экспорта и удорожание кредита.

Пока Бразилии не удалось решить проблему модернизации производства и роста конкурентоспособности. Рост личного потребления и образования — хороший базис для решения проблем

следующего этапа. В настоящее время страна одновременно испытывает две проблемы: уровня развития (третий набор ловушек) и, собственно, текущей экономической политики. В отношении исправления последней мы видим попытки поддержать рост и потребление за счет высоких расходов (отсюда бюджетный дефицит).

Но остаются коренные проблемы и «ловушки» именно этого уровня развития: огромное социальное и региональное неравенство сохраняется; производительность труда в промышленности не выдерживает мировой конкуренции и повышения курса валюты; недостаточные внутренние сбережения и инвестиции; неразвитая инфраструктура (дороги, жилье); низкая квалификация рабочей силы; плохое образование.

Этот вывод не принижает успехи Бразилии во многих сферах экономической жизни. Стабильные темпы роста могут быть достигнуты только в условиях хорошо сбалансированного развития и при помощи государственной программы, которая будет учитывать долгосрочные потребности бразильского общества. Новые требования к демократии подразумевают более высокое качество институтов; равенство перед законом; снижение коррупции; эффективность работы государственного аппарата. Это задачи для выхода из «ловушки среднего уровня развития» для Бразилии, России и других стран БРИКС.

Вместо заключения: Два дискурса российской экономической науки (2017)[382]

Посвящается памяти профессора
Андрея Владимировича Полетаева

Мировая экономическая наука характеризуется огромным разнообразием теоретических и прикладных проблем. Российская социально-экономическая трансформация выступает ее естественным теоретическим разделом. Мы полагаем, что это объективная ситуация «двух дискурсов». Ряд российских ученых работают в сфере «мирового дискурса» и достигли определенных индивидуальных успехов. Усилия большинства отечественных экономистов концентрируются на решении национальных проблем, так что объем исследований и публикаций в «российском дискурсе» намного больше, чем в «мировом», как и вклад наших ученых в экономическую науку. Интерес к «российскому дискурсу» в мировой науке ограничен, поэтому отечественные работы не могут претендовать на частые публикации в высокорейтинговых журналах. Различия в дискурсах не жестко, но заметно корреспондируют с группами авторов научных работ. Работы по «российскому дискурсу» определяют картину публикаций в национальном журнальном поле.

Эта работа была задумана давно, но, по счастливому стечению обстоятельств, выходит сразу после публикации главы из книги Ж. Тироля[383]. Мы, разумеется, в основном согласны с маститым автором. Но есть российская специфика, связанная с положением экономической науки и ученых в нашей стране, — мы не во Франции, а в России в 2017 г., после четверти века трансформации. Тироль представляет в своей работе мейнстрим, как он сложился в послевоенный период, но его, видимо, стоило бы расширить за счет идей, работ, Нобелевских премий и журналов институциона-

---

[382] Григорьев Л. М. Два дискурса в российской экономической науке // Вопросы экономики. № 9. 2017.

[383] Тироль Ж. Экономист в общественной жизни // Вопросы экономики. № 8. 2017. С. 104—122; Авдашева С., Шаститко А. Нобелевская премия по экономике 2014: Жан Тироль // Вопросы экономики. № 1. 2015. С. 5—21.

листов[384]. Проблематика российской трансформации после 1990 г. в мейнстриме, по всей видимости, представлена ограниченно, но это основная интеллектуальная задача, ответственность и обязанность российских экономистов. Мировые проблемы, решаемые как теоретической, так и прикладной наукой, мы будем называть Дискурс 1, а российские, преимущественно трансформационные, проблемы науки и экономической политики — Дискурс 2.

Проблемы мира и страны — Дискурс 1 и Дискурс 2

Мировая экономическая наука — это не только макроэкономика, конкуренция, финансы (и «пять журналов», упомянутых Тиролем). Мировая наука решает множество проблем, имеет свои разделы, отражающие специфику современного роста в развитых странах, проблемы устойчивого развития мира в целом[385]. У науки и регуляторов на Западе (за редким исключением) были проблемы с осмыслением ситуации перед финансовым крахом осенью 2008 г., имела место преждевременная попытка стабилизации в ЕС в 2010 г. Наличие прочного институционального базиса экономики и демократии не делает их проблемы менее важными для общества, элит, правительства, бизнеса, партий и граждан. Устойчивое развитие, неравенство, сохранение климата, бедность, обеднение среднего класса, демография, пенсии и миграция — всё требует внимания и политиков, и научного сообщества на фоне меняющихся стилизованных фактов или осознания новых проблем, как случилось сравнительно недавно с климатом и социальным неравенством.

Мировая экономическая наука как социальное явление — это огромный сложный организм, включающий университеты, действующие исследовательские фирмы, аналитические отделы компаний, международные организации. На верхушке этой пирамиды существует сложнейшая конкуренция различных научных направлений и школ, идет борьба за гранты, разрабатываются теории и присуждаются Нобелевские премии. Огромная масса студентов перерабатывает полученные знания, выходит на рынок труда в фирмах, университетах, пытается сделать академическую карьеру. Общество в целом готово предоставить академическому/уни-

---

[384] Шаститко А. О методологии институциональных исследований» (К 80-летию статьи Рональда Коуза «Природа фирмы») // Вопросы экономики. № 8. 2016. С. 96—119.

[385] ООН. Цели устойчивого развития. Нью-Йорк: ООН, 2015.

верситетскому сообществу достойное содержание и признание за решение практических задач. Разумеется, практики в инвестиционных банках, консалтинге зарабатывают намного больше коллег в академии. Но преимущество свободного времени, интересная жизнь, причастность к респектабельному и в целом влиятельному сообществу делают академическую деятельность достаточно привлекательной.

В развитых странах большие средства выделяют на исследования, в том числе социально-экономические, хотя жалобы на недостаточное финансирование продолжаются. Огромный мир университетов, профессоров, независимых (коммерческих и некоммерческих) аналитических центров, правительственных исследовательских организаций вырабатывает «удостоверенные знания» в ответ на запрос общества, бизнеса и государства, международных институтов. Конференции, слушания в государственных и общественных центрах, журналы обеспечивают обмен идеями и достижениями, конкуренцию предлагаемых решений. Для многих важных потребителей идей обсуждения именно на конференциях (или книги известных ученых) могут играть роль «удостоверения знаний», поскольку журнальная дискуссия объективно бесконечна, и неизвестно, кто прав.

Для целей данной статьи мы будем называть это Дискурсом 1. Подчеркнем, что не все в нем решается на страницах самых известных журналов. Огромную роль играют доклады Всемирного банка, Международного энергетического агентства, МВФ, Всемирного экономического форума в Давосе, стратегии и программы правительств и крупных банков и компаний. Среди прикладных проблем Дискурса 1 некоторые пересекаются с Дискурсом 2: макростабильность, финансовые и торговые потоки, деятельность крупных компаний из России в мире, роль иностранного капитала в России.

В данной работе мы предлагаем рассматривать Дискурс 2 о проблемах российской трансформации (включая макропроблемы, финансы, собственность, конкуренцию и пр.) как самостоятельный и главный для российской экономической науки. В мире стран с переходной экономикой все намного сложнее. Ученые всех стран в той или иной мере (дома или переехав в страны ОЭСР) занимаются проблемами Дискурса 1, но также и своими национальными задачами. Ломка систем и институтов сделала задачи стран,

трансформирующихся после социалистического эксперимента, еще более сложными: необходимо «вернуться на магистраль», воссоздать социально-экономические институты и общество, повысить благосостояние граждан, развивать искусство и науку.

Масштабы проблем для такой огромной и сложной страны, как Россия, оказались большими, чем думали в начале реформ. Теперь — четверть века спустя — наша страна и, соответственно, наука снова обсуждают необходимость важных реформ[386]. Россия каждые несколько лет рассматривает масштабные стратегии и испытывает существенные экономические потрясения, что свидетельствует о незавершенности выхода на траекторию устойчивого развития. Соответственно, возникает вопрос, кто и как решает содержательные проблемы трансформации в нашей стране. Разумеется, общая ответственность лежит на политической элите, что, конечно, серьезно затрудняет проведение радикальных социально-экономических преобразований, которые обычно сопровождаются подвижками в правящих группах. Но это не отменяет важности интеллектуальной стороны проблем и роли интеллектуальной элиты в их решении, особенно экономистов (и, надо думать, социологов).

Еще раз напомним: проблема российской трансформации для мировой науки носит периферийный характер. В начале реформ, в 1990-е гг., зарубежный опыт и иностранные специалисты сыграли большую роль в формировании повестки дня первых правительств РФ. Но не все советы, мягко говоря, оказались разумными — в отсутствие своего опыта перенести не слишком удачные эксперименты 1980-х гг. из Латинской Америки в Россию было делом нереальным, но готовыми рецептами для нашей страны никто не располагал.

Иностранные специалисты-«страноведы», изучающие российскую социально-экономическую действительность и комментирующие текущие события, люди обычно просвещенные и интересные. Но они не несут ответственности за происходящее в России, кроме как в рамках профессиональной этики. В практическом плане это справедливо для любой страны, независимо от ее размеров и сложности проблем. Но Россия — страна с богатейшей историей, влияющая на ход мирового развития, и решение ее стратеги-

[386] Dutkiewicz P., Kulikov V., Sakwa R. (eds.) The social history of post-communist Russia. N. Y.: Routledge, 2016.

ческих проблем — наша ответственность. Как поется в известной песне М. Матусовского и И. Дунаевского («Поручение», 1955 г.): «И это серьезное дело нельзя доверять никому!»

Для целей данной статьи попробуем хотя бы частично очертить проблемы, которые входят в Дискурс 2 — социально-экономическую трансформацию России, через минимальный набор работ и статей. Сюда по логике и хронологии нужно включить книгу Е. Т. Гайдара[387] и «Программу 500 дней» С. С. Шаталина, Г. А. Явлинского, Е. Г. Ясина и др.[388] В таком списке легко ошибиться и кого-то не упомянуть, но это «не рейтинг», а лишь «контуры области исследований». Ряд книг находится в кругу обсуждаемых: Полтерович, 2007; Тамбовцев, 2009[389]. Далее отметим несколько статей известных ученых: Кузьминов и др., 2005; Мау, 2012 и др.[390] Естественно, нужно включить в обзор программы проправительственного толка: Юргенс и др., 2009; Кузьминов, Мау, 2013[391]. Могу предложить свою книгу 2010 г., лекцию при вручении Леонтьевской медали, а также оценку реформ[392]. Наконец, необходимо упомянуть новую работу «Цели устойчивого развития ООН и

[387] Гайдар Е. Т. Экономические реформы и иерархические структуры. М.: Наука, 1990.

[388] Шаталин С. С. и др. (1990). Программа «500 дней». http://www.yabloko.ru/Publ/500/500-days.html.

[389] Полтерович В. М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007; Тамбовцев В. Л. (ред.). Права собственности, приватизация и национализация в России. М.: Фонд «Либеральная миссия»; Новое литературное обозрение, 2009.

[390] Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) // Вопросы экономики. № 5. 2005. С. 5—27; Мау В. От перестройки к радикальным реформам: к двадцатилетию начала посткоммунистических преобразований // Экономическая политика. № 1. 2012. С. 5—20.

[391] Кузьминов Я. И., Мау В. А. (ред.) Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика. М., 2013; Юргенс И. и др. Стратегии социально-экономического развития России: воздействие кризиса: в 2 томах. М.: ИНСОР, 2009.

[392] Григорьев Л. М. Экономика переходных процессов: в 2 томах. М.: МУМ, 2010; Григорьев Л. М. Сценарии развития и экономические институты // Экономическая политика. № 1. 2013. С. 33—60; Григорьев Л. М. Различие целей и смена интересов акторов в ходе трансформации // Россия 1917—2017: Европейская модернизация или особый путь? СПб.: Леонтьевский центр, 2017. С. 215—237.

Россия»[393], которая соединяет постановку вопроса в мировом сообществе и российские проблемы. Экономическая наука в России, как и в любой стране, прежде всего решает национальные задачи развития. В нашем случае это не только текущие проблемы, но и масштабные институциональные преобразования.

Как мировая экономическая наука соотносится с тематикой трансформационных процессов, в том числе в нашей стране? Нобелевские премии выдающимся институционалистам присуждались в 1990-е и 2000-е гг. — слишком поздно, чтобы мы могли опираться на них при решении трансформационных проблем в случае России.

Это не стало признанием просчетов в 1990-е гг., в частности предположения, что шоковая либерализация, макростабилизация и приватизация (быстрая и любым методом) сами создадут здоровую институциональную базу рынка[394]. Интересно, что в ранних работах мейнстрима по трансформации России почти не упоминаются «институты». С начала 2000-х гг. было три крупные попытки реформировать российскую экономику, причем в основном силами отечественных ученых, хотя и с консультациями представителей международных финансовых организаций (МФО). Таким образом, применительно к Дискурсу 2 стало наблюдаться «импортозамещение».

При постоянных институциональных изменениях в первые 20 лет трансформации объект анализа — страны с переходной экономикой — давал ограниченный материал для прямых сравнений и исследований на статистическом материале: все было слишком текуче для нормальной науки. В мировой науке некоторое внимание уделялось России и странам Центральной и Восточной Европы (первая половина 1990-х гг.), но больше в контексте реформ, чем академических исследований.

---

[393] Бобылев С. Н., Григорьев Л. М. (ред.) Доклад о человеческом развитии в РФ «Цели устойчивого развития ООН и Россия». М.: Аналитический центр при Правительстве РФ, 2016.

[394] Можно привести пример выступления в Москве крупного специалиста МФО (имя несущественно) в 2007—2008 гг. (перед глобальным кризисом), который на представительном семинаре доклад о реформах начал с заявления, что «теперь в МФО не считают, что единая формула трансформации и реформ подходит для всех стран». Поразительная наивность и откровенность очень напоминали явление прокурора на кладбище для повешенных с сообщением, что по зрелом размышлении тип преступлений захороненных больше не рассматривается правосудием как основание для казни.

Фактически Дискурс 2 сформировался, обрел свои кафедры (развития, компаративистики и пр.), профессуру и журналы. Но эта тема относительно молодая, и она еще находится в процессе интеграции с «большой наукой». Больше связи между двумя дискурсами в областях, где анализируются макроэкономические проблемы, демография, инвестиционные проблемы крупных компаний, банковский бизнес, рынки труда и миграция и, конечно, энергетика. Но чем больше различий институционального (неформального) характера, культуры и практик, тем сложнее интеграция.

Были бы полезны дискуссии о дискурсах, связи трансформационной теории с теорией развитых рынков, роли институтов, взаимодействии школ, качестве методологии. Акцент на числе публикаций, цитат и рейтингах представляется искусственным и оторванным от реальных проблем российской экономической науки, а главное — от поиска оснований для продолжения трансформации страны в направлении «нормальной рыночной экономики». Перед российской наукой, как нам представляется, не стоит задача немедленно внести вклад в развитие мировой экономической теории. Это дело конкретных школ, кафедр и профессоров, имеющих для этого желание, интеллектуальные возможности и ресурсную базу. В России много проблем собственного развития, плюс необходимо изучать мир и его релевантный опыт, причем в значительной мере институционального плана. Россия интересна по-прежнему извне (если абстрагироваться от геополитических проблем) как объект вложений портфельного капитала и инвестиций в энергетику — отсюда некоторый внешний интерес к макроэкономике страны и политике российских денежных властей, условиям инвестирования. Но суть наших проблем лежит в сферах собственности и конкуренции, государственного и корпоративного контроля и управления. Соответственно, заметно смещение интересов статей «извне» по России к общим и макроэкономическим проблемам. В странах с переходной экономикой изменения идут быстрее и глубже, институты относительно слабы, полностью не сформировались и не укоренились. В нашем случае речь идет о том, что государство еще в значительной мере не выполнило функции Реформатора. Здесь необходимость реформ фундаментального характера, как отмечалось выше, возникает каждые 4—8 лет, отражая внешние шоки и электоральный цикл.

Дискурс 2 — это теория трансформации и вся система последовательных реформ, которые реализуются постоянно (хотя и с переменным успехом) через инструменты экономической политики. В этом отношении Дискурс 1 — мировая наука — остается для российского исследователя интересным объектом для «ориентации в пространстве». Дискурс 2 тесно связан с экономической политикой по естественной причине — ограниченности времени, отпущенного для принятия решений (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение специфики экономической науки и политики

Экономическая наука (ЭН)	Экономическая политика (ЭП)
• ЭН в рамках каждой теории основана на более строгих принципах, чем ЭП, по крайней мере пытается опираться на логические инструменты и объективные доказательства, поскольку этого требуют этика и историческая практика исследовательского процесса. • ЭН развивается поступательно в направлении более глубокого понимания проблем, что не исключает искренних заблуждений и ошибок. • ЭН зависит от постановки задач текущей политики, хотя не зависит от нее по результатам (предположение об объективности ученого — иначе нарушаются предыдущие принципы). • ЭН не ограничена фактором времени для решения поставленных проблем, тогда как ЭП часто предполагает необходимость принятия решений немедленно в силу политического процесса, выполнения законов (типа бюджетного кодекса) или осознания практической потребности (кризис или протест).	• ЭП не содержит полного набора общепринятых принципов отбора правильных решений, а зависит как от объективного знания, так и от субъективных решений политиков. • Практические решения могут сознательно или неосознанно отходить от наилучшей политики в силу необходимости компромисса для принятия какого бы то ни было решения. • ЭП отражает политические процессы (включая лоббистские интересы) и изначально не может претендовать на полную объективность. • ЭП осуществляется постоянно, независимо от степени проработанности проблем в ЭН (не может быть перерыва в ЭП). • Не существует априорной академической ясности по вопросам ЭП в силу постоянных изменений в реальной экономической обстановке в мире (стране), в правовой среде, социальных и политических условиях, в которых протекает процесс формулирования и реализации ЭП.

Экономическая наука (ЭН)	Экономическая политика (ЭП)
• В ЭН этический фактор играет значимую роль — особенно в устоявшихся научных сообществах, которые гарантируют четкость процедур, отсутствие подтасовок и артефактов. При добросовестных заблуждениях (ошибках) страдает престиж ученых, но совершенно иное значение (сродни военным или биологическим наукам) приобретает данная проблема в экономике, когда рассматривается ответственность ученого, т. е. влияние ЭН на реальную ЭП.	• Не существует априорной академической ясности по вопросам ЭП в силу постоянных изменений в реальной экономической обстановке в мире (стране), в правовой среде, социальных и политических условиях, в которых протекает процесс формулирования и реализации ЭП. • Политики, принимающие решения, несут моральные (политические) обязательства только перед представительными органами власти или другими представителями страны (избирателями и элитами), но не перед представителями ЭН (хотя любят на них ссылаться). Не существует практически применимого морального кодекса принятия ответственных экономических решений.

Источник: Григорьев Л. М. Вопросы формирования классификации проблем экономической политики // Проблемы становления экспертного сообщества России: экономисты. М.: МОНФ. № 145. 2003.

Сравнение специфики экономической науки (ЭН) и экономической политики (ЭП) указывает на сложность выбора решений даже при развитой ЭН (табл. 1). В условиях трансформации ответственность в ЭП еще выше, и границы между ЭН и ЭП не жесткие. Скорость принятия решений столь велика, что нет уверенности в наличии мембраны «организованного скептицизма». В процессе решения проблем внутри ЭН ищут основания для выбора подходов в ЭП, но при смене стилизованных фактов ЭН надо пересматривать и обновлять. Специфика нашего Дискурса 2, как и, надо полагать, дискурса трансформации Китая и ряда других больших трансформирующихся регионов, в том, что многие шаги экономической политики постоянно меняют институты общества, а не корректируют их функции, как в Дискурсе 1. Задачи экономической политики в Дискурсе 2 связаны с незавершенностью реформ. Задачи развития российской экономической науки и проведения реформ переплета-

ются с текущим анализом и консалтингом. Эти реалии, естественно, затрудняют публикации в международных журналах — там для анализа этих проблем нужна большая устойчивость стилизованных фактов. Два дискурса не только интуитивно различаются, но и их объекты требуют разного времени, терпения, инструментария и вовлеченности ученых в текущие проблемы. Это два сложных и трудносовместимых вида деятельности в наших реалиях.

Кто пишет и ради чего

Обсуждение проблем российской науки визави мирового процесса и публикационной активности российских ученых идет давно, хотя особенно интенсивно после доклада А. А. Муравьева[395] о месте российских ученых в мировой науке. На наш взгляд, пора признать, что двум дискурсам российских ученых соответствуют и две группы (отчасти пересекающиеся) авторов с различным положением в науке, научными интересами и образом жизни.

То, что российское присутствие в мировом журнальном пространстве в экономических науках носит ограниченный характер, большого удивления не вызывает. Большая часть таких публикаций в зарубежных журналах — результат работы «научной диаспоры» — талантливых россиян, которые получили в 1990—2000-е гг. образование за рубежом и смогли сделать академическую карьеру. Этим вполне можно гордиться, как мы гордимся выходцами из России XX века, среди которых Василий Леонтьев, Саймон Кузнец и др.[396] Но остается несколько вопросов, на которые надо ответить для прояснения обсуждаемой темы:

- ожидаем ли мы сильного влияния российских ученых на мировую экономическую теорию (мейнстрим), или это останется точечным воздействием талантливых профессоров в западных университетах;
- могут ли российские профессора жить в России и зарабатывать интенсивным преподаванием и консалтингом, но заметно (как школа) влиять на мировую науку;

---

[395] Муравьев А. А. О российской экономической науке сквозь призму публикаций российских ученых в отечественных и зарубежных журналах за 2000—2009 гг. // Экономический журнал ВШЭ. Т. 15. № 2. 2011. С. 237—264.

[396] Впервые в СССР список лауреатов Нобелевской премии по экономике был опубликован в марте 1989 г. в журнале «МЭиМО» в разделе «Экономический монитор» (эту страницу автор вел до марта 1991 г.).

- отвечают ли профессора за развитие науки о национальном хозяйстве нашей страны, его росте и благосостоянии граждан России;
- как сосуществуют два процесса исследований — мейнстримовской теории в мире и теории трансформации российской экономики?

Можно ожидать увеличения веса российских представителей в зарубежной науке, но вряд ли это изменит общую ситуацию — будем радоваться каждому успеху наших коллег. Общий ответ на первые два вопроса — «умеренно». Ответ на третий — да. Ответ на четвертый требует обсуждения, в котором мы изложим свое видение ситуации.

Главное — успехи наших студентов за рубежом дают определенный стимул для учебы студентов в России. Возврат части студентов (после завершения образования) повышает уровень преподавания, хотя времена, когда значительные надбавки платили просто за PhD, проходят по мере сокращения нефтяной ренты.

Как мы отмечали выше, различия двух дискурсов базируются на отличии объектов и срочности решения задач. Теория и практика трансформации России — достойная задача, имеющая свою внутреннюю логику. Она не сводится к частным приложениям отдельных положений мировой науки к соответствующим сферам и областям социально-экономических институтов в России. Состояние умов, взглядов и научные позиции ученых в российской экономической науке еще далеко не изучены, но интересная картина представлена в работе А. Мальцева[397]. В ней упоминаются и трудности положения российских экономистов, и значительные расхождения во взглядах. Пожалуй, самый обнадеживающий пункт — подтверждение гипотезы Н. Макашевой о том, что институционализм (НИЭТ) вышел на первое место, заполняя вакуум, оставшийся после марксизма[398].

Сама постановка вопроса о двух экспертных группах — зарубежной и внутренней, частично корреспондирующая с различиями в дискурсах, совпала, естественно, с периодом, когда появилась заметная когорта россиян в зарубежных университетах и с

[397] Мальцев А. Российское сообщество экономистов: особенности и перспективы // Вопросы экономики. № 11. 2016. С. 135—158.
[398] Там же. С. 145.

зарубежными степенями в России. Отметим различия в характере социально-экономического положения ученых в зарубежных университетах и в России, в организации и размерах материального стимулирования, практических интересах двух сообществ. За рубежом тема российской экономики не единственная и часто не основная в жизни российских профессоров. Но это хорошая тема для них, учитывая преимущество носителя языка и лучшее знание статистики. Академическая нагрузка в мировых университетах намного ниже, чем в России. У наших ученых в диаспоре есть время спокойно работать и писать в рамках сложившихся парадигм, ожидая год-два, когда завершится процесс рецензирования и выйдут публикации, необходимые для подтверждения их статуса. В этих условиях можно работать и в соавторстве с зарубежными коллегами (что помогает публикациям) в рамках нормального научного процесса. Финансирование наших ученых (и большого числа аспирантов) на Западе не слишком роскошное, но позволяет заниматься наукой. В упомянутой работе Тироль отмечает различие академических ученых с относительно низкими доходами и ученых с более высокими доходами от консалтинга. Мы полагаем, что первые — это исследователи и педагоги, а вторые — эксперты и администраторы (включая проектных менеджеров и т. п.). В России это деление выглядит иначе: ученая диаспора имеет некоторую финансовую стабильность, а часть вернувшихся ученых — поддержку со стороны ряда университетов страны, часто работают «на два дома». Нагрузка на ведущих исследователей в России очень велика именно со стороны администрирования, а серьезное финансирование связано, естественно, только с экспертизой. Эти различия важны, так как проекты в формате НИР составляют большую часть нагрузки. Практически времени на занятия академической наукой у большинства ведущих «игроков», как и младшего поколения, обученного уже в XXI веке (многие — за рубежом), остается очень мало. Единицы ухитряются совмещать заработок на жизнь и для себя, и для своих центров (в среднеразвитой стране с большим неравенством и высокой коррупцией) с участием в мировом академическом процессе. Большинство российских ученых (за пределами компаний) вынуждены много работать, чтобы обеспечить свои семьи. Экономическое положение толкает их к поиску заработков и экспертизе, отнимая время (и часто — шансы) для выхода на уровень ведущих журналов. Совместить два столь разных типа

научной деятельности в наших условиях очень сложно, особенно для тех, кто работает в Дискурсе 2.

В работе А. Шумилова и Е. Балацкого[399] показана важная роль RePEc в определении места российских экономистов в рейтингах. Соглашаясь с основными выводами этой работы, мы предлагаем интерпретировать результаты авторов в рамках проблемы двух дискурсов. С нашей точки зрения, любые улучшения рейтингов, повышение статуса российских ученых, особенно университетов, можно приветствовать, но не надо придавать этому слишком большое значение. RePEc пока покрывает несколько процентов экономистов и журналов. Как отметили авторы, преимущество при вхождении в мир высоких рейтингов имеют те, у кого, помимо современного математического аппарата, есть еще два важных фактора или обстоятельства: работа в зарубежных университетах, дающая некоторую финансовую независимость, и проблематика мирового дискурса. Разумеется, картина сложная, и среди упомянутых авторами лидеров рейтингов есть ряд ученых, известных работами по российскому дискурсу.

Два дискурса до определенной степени оцениваются двумя измерителями (РИНЦ и RePEc), которым суждено сосуществовать в обозримом будущем. Ряд экономистов с публикациями за рубежом даже не регистрируются в РИНЦ, подчеркивая, видимо, свой «непровинциальный» статус, хотя это облегчило бы российским читателям доступ к их работам. Немало российских экономистов, ориентируясь на решение внутренних проблем в сложных условиях и стремясь обеспечить работу своих центров, не пытаются максимизировать свое положение в мировом научном сообществе — у них на это нет ни времени, ни ресурсов.

Российская наука только вступила в процесс интеграции различных групп и школ на новом уровне. Нормальная наука — с книгами, конференциями и системой журналов, цитированием и постепенным приростом знания — еще формируется. Научное сообщество в сфере экономики в прошедшие десятилетия формировалось из людей разных поколений, взглядов на мир, характера образования, в условиях неодинакового влияния зарубежно-

[399] Шумилов А. В., Балацкий Е. В. Академические рейтинги RePEc: вопросы построения и роль российских участников // Журнал Новой экономической ассоциации. № 4 (32). 2016. С. 111—138.

го опыта (рекомендаций), неоднозначных действий практиков, сложных проблем выживания Академии наук и университетов, развития новых исследовательских центров[400]. Задача будущего — достичь большего единства взглядов ученых, профессуры и практикующих экономистов.

Авторитетные журналы могут вместить лишь ограниченное количество хороших работ, адекватных дискурсу сообщества. Два сообщества российской профессуры, особенно молодой, отличаются не столько образованием и методами, сколько предметом анализа, аудиторией, характером сообщества. Они не находятся по большинству вопросов в идеологическом или творческом конфликте, но ведут различный образ жизни.

В России изучение мировой экономики — насущная необходимость для российских студентов, граждан (среднего класса), компаний (экспортеров и инвесторов) и властей (элит). В советское время этим традиционно занимались ИМЭМО и другие институты АН СССР, поскольку доступ к информации о мире был органичен. Сейчас поток информации огромный, но понимание в сообществе экономистов устройства окружающего мира сильно отстает от сложности и динамики наблюдаемых процессов. Отсюда распространение упрощенных взглядов на мир, конспирологии и проч. Российские ученые активно участвуют в мировом дискурсе в нескольких сферах (абстрагируясь от мировой политики), поскольку в них Россия объективно важна: это потоки капиталов, мировая торговля (несколькими группами товаров) и энергетика.

Дискуссии, доклады, программы правительств, WWF и других НПО, компаний и банков образуют огромный поток материалов, с которым смыкаются материалы по защите климата, продовольствию и воде. Здесь свой мир, свои авторитеты — от России среди них как минимум академик РАН А. А. Макаров, член-корр. РАН В. А. Крюков, Т. А. Митрова и др. Невозможно создать прогноз мировой энергетики без учета российского фактора, поскольку Россия производит 10% мировой первичной энергии, половину экспортирует и оказывает огромное воздействие на геоэнергетические процессы. В мире, кроме прогнозов компаний, есть три агентства, выпускающих полномасштабные прогнозы: Международное энергетическое агентство, Агентство энергетической информации

[400] Григорьев Л. М. Экспертное сообщество: конец переходного периода // Время новостей. 24 ноября 2005.

(при Министерстве энергетики США), ИНЭИ РАН — Аналитический центр при Правительстве РФ[401]. Есть также две важнейшие организации, принимающие решения в области энергетики: ОПЕК (нефть и газ) и ЕС (электроэнергетика, энергосбережение, конкурентные рынки и проч.). Это хороший пример переплетения двух дискурсов: интенсивный поток исследований, сложившееся мировое исследовательское сообщество, где россияне представлены адекватно, но в журнальных рейтингах — ограниченно.

Спрос в мире на знания о России (внешний вклад в Дискурс 2) ограничен и сфокусирован на нескольких областях — без детализации, которая необходима в исследовании собственной экономики как в научных, так и в прикладных целях. Информация и анализ, содержащиеся в работах зарубежных научных и аналитических центров по России, характеризуются разной степенью глубины. Но это все равно ограничивает «представительство» российских экономических институтов, проблем и специфики экономики России в журналах «большой науки».

Профессор хорошего зарубежного университета с возрастом достигает уровня доходов занятых в практических областях (хотя проигрывает в сумме доходов за всю жизнь) и, по-видимому, пребывает в лучшем состоянии здоровья. Ему присуща комбинация талантов: «Ученый может выступать в роли исследователя, эксперта, преподавателя и администратора; эти роли неравноценны, поскольку важнейшей среди них является роль исследователя» (Р. Мертон)[402]. Ученые на государственной службе (принятие решений в министерствах), в компаниях (принятие решений в бизнесе) оказывают огромное влияние на практический ход дел в мировой экономике. Состояние науки, ее адекватность критически важны для экономического роста и устойчивости, что особенно наглядно (хотя не исключительно) проявляется в центральных банках, при проведении денежной и фискальной политики. Но не менее важны теории и практические приложения в сфере корпоративного контроля и в инвестиционном процессе, регулировании банковской деятельности. Проблемы социальной устойчивости

---

401 См.: Макаров А. А., Григорьев Л. М., Митрова Т. А. (ред.) Прогноз развития энергетики мира и России 2016. М.: ИНЭИ РАН — АЦ.

402 См. Соловьева И.В. «Понятие вклада в науку в современной парадигме философии науки и науковедения» // «Современные научные исследования и инновации», НИУ ВШЭ: http://web.snauka.ru/issues/2013/11/29077.

важны как для экономики — социальное неравенство отражается на характере потребительского спроса и развитии бизнеса, так и для политологии (политики и демократии) — гражданское общество зависит от состояния среднего класса и его финансовых возможностей визави бедных и богатых.

Важнейшая функция ведущих ученых, особенно в Дискурсе 2, — оценка перспектив развития науки и способностей молодых ученых. Вот тут способности могут расходиться с фактическими позициями и ролями ученых. В частности, государственные чиновники всегда хотят надежного «окончательного» знания для решения своих проблем. Тем самым они могут стать жертвами активных энтузиастов тех или иных новаций, в том числе не слишком надежных и проверенных. Учителя всем хороши, но могут любить своих учеников слишком сильно и интуитивно преувеличивать их способности. Исследователи-педагоги ищут средства для развития науки и своих студентов, времени на работу, которого им администраторы дать не могут, пытаясь в повседневной деятельности (ради быстрого результата) опереться на экспертов. Надо полагать, что оценка будущего прогресса науки и уровня молодых дарований относится к сфере преимуществ исследователей.

Проблема администраторов в том, что, имея доступ к распределению ресурсов, они фактически стимулируют быструю экспертизу, а не фундаментальные исследования, хотя обычно это искренне отрицают. Исследователи, конечно, активно участвуют во взаимной конкуренции, но не по числу статей или цитат. Они обсуждают интересные результаты, идеи, но не индекс Хирша. Рейтинги персонала нужны администраторам для престижа организаций, для отчетов бюрократам (спонсорам) по грантам, для международных сравнений и отчетов по внутренним надбавкам в университетах. Равновесие между учеными-исследователями и администраторами основывается на взаимном уважении и признании роли партнера. Исследователи вынуждены согласиться с наличием бюджетных ограничений в стране и важностью роли политических элит в выборе приоритетов исследований. Администраторы не должны забывать, что они не исследователи, а методы эффективного менеджмента в бизнесе не могут обеспечить развитие науки. Ведущие исследователи и педагоги делают эту тонкую индивидуальную работу «по-своему» — не по учебникам менеджмента.

Подводя некоторые итоги, отметим, что наша академическая «диаспора» — российская молодая профессура — живет в академическом мире развитых демократий (ВВП на душу более 40 тыс. долларов), иногда пишет статьи о России в хорошие западные журналы. В это время российская профессура и молодежь живут в среднеразвитой стране с переходной экономикой и высоким неравенством. Трудовая нагрузка для «выживания» в науке намного выше дома, чем в странах ОЭСР, приработки необходимы практически всем. У них очень мало времени для академических работ в Дискурсе 1 и для соблюдения жестких требований высокорейтинговых журналов. У нас постоянно будет наблюдаться несоответствие между масштабами, структурой, характером домашних исследований (по требованиям заказчиков) и возможностями презентации их в ведущих зарубежных журналах. Этого не следует стесняться — надо спокойно работать над проблемами страны, где мы живем и которую надеемся когда-нибудь перевести в состояние эффективной рыночной экономики и демократии в рамках европейской традиции.

Что будет дальше с нашим научным сообществом? Предпочтителен постепенный симбиоз школ при взаимном уважении, обучении и дискуссии. «Домашние» специалисты со временем приобретут должный вес для публикаций в хороших журналах, рейтинги и пр. Многое еще предстоит сделать зарубежным профессорам с российскими корнями, если они хотят устойчивого признания на родине. Ученый, пишущий для удовольствия и теньюры в своем университете на Западе, наверное, хотел бы, чтобы его работы были признаны и дома (содержательно, а не только по рейтингу), но для этого их надо хотя бы перевести на русский язык (для более широкого читателя) и участвовать во внутренней дискуссии. Эта проблема решается в рамках совместных обсуждений, конференций по одной проблеме с разными подходами и взаимным уважением. Дискурс 2 будет несколько ближе к мировому через поколение, и тогда, возможно, сформируется единое научное сообщество.

Аудитория в стране огромная — в России только в РИНЦ зарегистрировано более 42 тыс. экономистов, а в национальном хозяйстве, в бизнесе и университетах трудится намного больше людей с экономическим образованием, решающих экономические задачи. При широком распространении «достоверных знаний»

они могут действовать эффективно в интересах своих компаний, страны и своих личных.

Знание тенденций мирового развития в нашей стране традиционно ограничено и часто смещено. Лозунг Департамента мировой экономики НИУ ВШЭ «Нет экономики кроме мировой экономики», безусловно, верен, но и специфика России в плане отклонения от мейнстрима больше, чем во многих странах среднего уровня развития. Например, практика принятия решений экономическими агентами у нас (включая коррупцию, готовность мириться с несправедливостью, разрыв между правовой нормой и ее применением) не соответствует практике в странах с развитой рыночной экономикой и демократическими институтами.

В последние годы картина публикаций в российских и зарубежных (высокорейтинговых) журналах заметно менялась. В 2012—2014 гг. группа ученых с публикациями в обоих пространствах была очень мала, что позволяло легко выделить группу российских ученых, работающих над проблемами страны (имея в виду, что между обеими группами нет концептуальных различий) с их книгами, докладами правительству, статьями. Было просто очертить условную «диаспору» с их интересными работами по разнообразной проблематике, но в Дискурсе 1. К 2017 г. встречное движение стало более заметным, пересечение между двумя группами увеличилось. Научные результаты статей, опубликованных за рубежом, доступны научному сообществу исследователей и преподавателей. Но они далеко не всегда известны в рамках сообщества коллег Дискурса 2, экспертам и практикующим экономистам.

«Экспортная статейная продукция» участвует во внутренней борьбе идей, часто дает автору надбавки и титулы, но ее влияние на процессы образования, трактовку подходов к серьезным внутренним проблемам относительно невелико. Если такие статьи не переводятся на русский язык в общедоступных журналах, то становятся частью базы источников скорее для магистров ведущих вузов, чем для массы бакалавров-экономистов. Авторы статей по российской и трансформационной проблематике в зарубежных журналах получают заслуженное признание в научной среде, но не влияют ощутимо на решение домашних проблем. Другими словами, они достигают индивидуальные интеллектуальных целей, но аудитория таких публикаций небольшая, а эффект воздействия на национальном рынке идей, дебатов и решений, конечно, ограниченный.

Для полноты картины отметим, что российские ученые не так давно пришли в мировую науку в значительном числе, причем позже аргентинцев, бразильцев, поляков и венгров (берем трансформирующиеся страны) и в меньшем количестве, чем китайцы. Наш вес в мировом потоке исследований и статей относительно невелик. Один из ярких примеров успешной работы российских ученых и публикаций в рейтинговых журналах показан в списках на надбавки НИУ ВШЭ за высокий рейтинг публикаций — это статьи нескольких десятков экономистов[403]. Разнообразие их тематики подтверждает картину мира, которую мы пытаемся выявить. Прибавим статьи российских авторов в хороших журналах, которые не работают в НИУ ВШЭ, за тот же период, — удвоим число работ. Придется признать, что рост рейтингов наших авторов радует, но не свидетельствует о серьезном влиянии российской экономической науки на мировой процесс.

В дискуссиях об уровнях статей, о ссылках на авторов потерялись научные книги. Книги — одно из центральных достижений в интеллектуальной истории человечества. Но бюрократические правила делают работу над книгами «не приоритетной» — их редко цитируют. Конечно, роль книг стала иной — времени у профессоров мало, индивидуальные книги все больше становятся редкостью. Основные типы научных книг — это учебники, ридеры и книги по итогам конференций. Но это не причина относить книги к числу изгоев рейтингов — книга остается способом формирования единого взгляда на те или иные сложные проблемы, позволяет автору или коллективу авторов упорядочить знания, представленные многими учеными. Разумеется, серьезный ученый скорее пожертвует чем-то обыденным, но «свою книгу» напишет, игнорируя то, что система рейтингов ученых и научных учреждений не адаптирована к такому классическому способу развития и закрепления «удостоверенного научного знания».

Не забудем также, что наша трансформация начиналась и шла на основе не академических статей, а докладов, памфлетов, указов. Книги ведущих ученых и деятелей четверти века трансформации остаются влиятельной силой в домашнем дискурсе, но не в рейтингах. А успех реформ зависит от выработки единого понимания процесса трансформации экономистами и обществом в целом.

---

403 https://www.hse.ru/science/scifund/bonus_2017_3.

Для выхода российской экономики из переходного состояния вместе с институтами национального хозяйства требуется время. Проблему идеальной оценки уровня работы ученого, надо полагать, еще долго не удастся решить. В дальнейшем рост качества институтов, увеличение благосостояния граждан, смена поколений ученых, повышение уровня науки в стране и ее выравнивание между университетами и центрами упростят ситуацию. Пока же придется совмещать два подхода: стремиться увеличить группу продвинутых экономистов с высокими рейтингами и сосредоточиться на расширении коммуникаций в научном сообществе, продвижении молодежи и содержательных исследовательских работ, фокусироваться на содержательных проблемах больше, чем на формальных рейтингах.

Общее соотношение роли науки, университетского обучения и консалтинга имеет свою историю. Мы бы хотели отметить несколько важных моментов, которые делают процесс входа в большую мировую науку (в журналы) серьезной самостоятельной работой, требующей полной отдачи и длительного труда. Начнем со знаменитой речи нобелевского лауреата В. Леонтьева на 83-м съезде Американской экономической ассоциации (29 декабря 1970 г.). Автор теории межотраслевого баланса прекрасно понимал проблему баланса между наукой, университетскими курсами и консалтингом. Он одним из первых предупредил об угрозе потерять фокус на экономическом содержании моделирования: «Некритическое увлечение математическими формулами часто ведет к тому, что за внушительным фронтом алгебраических символов скрываются положения легковесные с точки зрения сущности предмета»[404]. В дальнейшем он и другие профессора выступали с анализом и комментариями по поводу чрезмерного увлечения формальной стороной вопроса. Можно упомянуть работу Д. Саттера и Р. Пджески[405] и еще одну работу Леонтьева[406]. Общий смысл в том, что

---

[404] Leontieff W. Theoretical assumptions and nonobserved facts. American Economic Review. March, 1971. P. 1—7. [Цит. по: США: экономика, политика, идеология. 1972. № 9. С. 101.]

[405] Sutter D., Pjesky R. Where would Adam Smith publish today? The near absence of math-free research in top journals. Econ Journal Watch. Vol. 4. № 2. 2007. P. 230—240.

[406] Leontieff W. Academic economics. Science. Vol. 217. № 9. Letters, 1982. P. 104—105.

Адам Смит должен был бы развить навыки к математике и моделям, иначе ему трудно было бы опубликоваться в наше время. То, что не одной математикой жив экономической анализ, никто не оспаривает, а вот опубликовать статью без нее сложно. Из анекдотических явлений стоит упомянуть работу Д. Колландера и А. Кламера, в которой установки для студентов уже в 1987 г. получили отражение в характерной таблице 3 с результатами их опросов[407]. Представления студентов о том, что важно для успеха в научной карьере, выглядят вполне ясно и современно: способность к решению задач — 65%; блестящее знание математики — 57%; глубокие знания в конкретной области — 37%; способность найти подход к известным профессорам — 26%; заинтересованность и данные в эмпирическом анализе — 16%; широкие знания экономической литературы — 10%; глубокие знания экономики — 3%.

В нашем контексте специфика математизации современной науки выступает высоким барьером для публикаций в первоклассных журналах. Многие наши ученые получили хорошее образование и вполне могут работать в этом режиме в зарубежных университетах, иногда и по возвращении в Россию. Проблема в том, что это работа тяжелая и в основном относится к Дискурсу 1 не только по технике, а по проблематике. У российских ученых нет «длинных» денег на исследования и для своих учеников, они зависят от бюрократов и постоянных изменений условий работы. Конечно, они постепенно приобретают международные рейтинги. Однако задачи развития страны и российские реформы не ждут — они будут проведены. Но они будут решены не на основе статей в классических журналах. Надо бы спешить с той экономической политикой, которая по сути дела является частью теории трансформации и формирования институтов в стране, недавно прошедшей через тяжелейший шок.

Итак, мы имеем два дискурса и две группы ученых-экономистов, не жестко разделенных, но важных для понимания процесса. Из сказанного следует, что невозможно оценить большинство российских ученых через ограниченный набор первоклассных журналов, в которых интерес к российской проблематике ограничен. А теперь о журналах.

---

[407] Colander D., Klamer A. The making of an economist. The Journal of Economic Perspectives. Vol. 1. № 2 (Autumn). 1987. P. 95—111.

Роль журналов как интерфейса в научном сообществе

Журналы — ключевой интерфейс в жизни научного сообщества: исследователей, профессоров, экспертов, администраторов. Личное общение ученых имеет свою уникальную ценность, но индивидуальные права интеллектуальной собственности фиксируются «на бумаге». Далее прирост знаний в более интегрированном виде представлен в курсах лекций, книгах (учебниках). Собственно научную дискуссию ведут, естественно, ученые-исследователи, хотя роль ученых-учителей огромна, поскольку они должны систематизировать знания для студентов, быстро включать новые исследования в программы и т. д. Экспертам надо успевать за приростом знаний скорее в своих прикладных областях, чтобы сохранять конкурентоспособность и соответствовать ожиданиям контракторов (заказчиков). Наконец, администраторы по различным признакам стараются ранжировать ученых для целей карьеры, оплаты, имиджа университета или института. Каждый ученый обычно обладает несколькими свойствами (параметрами) для выполнения всех четырех функций, но не всегда способен оценить свои реальные (а не вмененные должностью) способности и преимущества.

По Р. Мертону, цитирование — это указатель позиции среди коллег, но это справедливо для нормальной науки с дискуссиями ученых в журналах, отражающих основной канал коммуникаций между учеными-исследователями и учителями. Для библиометрии все ссылки равны, но ссылки в дискуссии исследователей и, думаем, учителей «более равны», поскольку на них лежит «функция скептицизма» и дальнейшего развития науки. Но еще есть цитирование коллегами в более широком кругу — профессорами-экспертами, аспирантами и исследователями в смежных областях. Это цитирование не относится к дискуссиям по теме статей, а дает второй круг восприятия и возможность опереться на более или менее доказанное учеными для тех, кто находится вне научного сообщества по данной узкой теме.

Журналы выступают также важнейшим каналом коммуникаций между учеными-исследователями и третьим кругом читателей — теми, кто доводит содержание статей в форме лекций, экспертизы, вторичного образования и администраторов, наконец, до бизнесменов, экономистов практиков, политиков и государственных мужей. Из этой среды следует поток ссылок на статьи в научных журналах, которые отражают согласие с автором-исследователем по тому или иному вопросу, используют его мысли, чтобы подкре-

пить свои, сформулировать новые исследовательские задачи, заимствовать метод, продемонстрировать лояльность внутри школы, критиковать результат и т. п. Поэтому у многих ведущих ученых-экономистов импакт-фактор публикаций раза в два выше, чем импакт-фактор цитирующих его изданий. Мы не считаем эти ссылки маловажными — они формируют более широкое воздействие на поведение участников всех социально-экономических процессов.

Соображения о разных типах ученых в общем исследовательском процессе важны для роли цитирования как работ, так и особенно журналов. Для исследователя/учителя/эксперта самое главное — содержание статьей. Конечно, для автора важен уровень журнала с точки зрения доступа к аудитории, престижа и организационно-финансовых последствий высоких рейтинговых показателей. Но хорошая работа может найти свой путь к соответствующей аудитории, особенно через научные сайты интернета и конференции. В данном случае роль журнала возрастает именно для научной дискуссии — исследователи редко общаются между собой через социальные сети по профессиональным вопросам, но вакуум заполняют блогеры и изобретатели «простых решений».

Для научной дискуссии должны работать обычные методы — конференции, рецензии, дискуссии, защиты диссертаций. Ссылки на статьи, дебаты на конференциях между исследователями и есть центральный момент научной дискуссии и способ развития науки. Но это относится к нормальной науке с устоявшимися научными коллективами. В России еще остаются «элементы провинциальности», относительно малое цитирование оппонентов, ученых с другими взглядами — бывает проще и удобнее сослаться на своих научных коллег. Но если нет нормальной науки, то рейтинг ученого указывает на размер «его клуба». Рейтинги людей вообще имеют ограниченное содержание, если учитываются только формальные показатели. Старшие оценивают молодежь по таланту и надеждам, которые они подают, трудолюбию, содержанию работ. Рейтинг диссертаций и работ есть в голове у каждого ученого, но обычно это относится к выражениям типа: «лучший диплом курса», «самое яркое выступление на конференции». Для настоящих ученых счет идет на большие работы, идеи, развитие школы... Ученый по логике науки хорошую статью предпочтет рейтингу — тут работает критерий «гамбургского счета».

В принципе все болезни нашей науки, особенно экспоненциально выросшая бюрократизация при нехватке долгосрочного

предсказуемого финансирования, негативно сказываются на продуктивности и часто на качестве продукции, на статьях для журналов (хотя с отчетами по НИР и грантам предположительно все в порядке). Условия исследовательских грантов и НИР порождают требования к авторам по публикациям часто внутри года, который отведен на грант (грантов и НИР на срок более года мало и становится все меньше). Каким образом источники (администраторы) грантов рассчитывают на качественную работу и публикацию в течение одного года — когнитивная загадка.

Составление рейтингов журналов — это мода, которая охватывает все больше ресурсов и людей, хотя, по нашему мнению, это смещает фокус дискуссии в сторону от качества статей и масштабов и характера воздействия журналов на разноплановую аудиторию. Иногда происходит подмена ключевого пункта в научном процессе, когда отмечается не столько высокий уровень статьи, сколько высокий уровень журнала, в котором она опубликована. В устоявшихся научных сообществах коллективы ученых ведут длительные содержательные дискуссии, постепенно формируется репутация (а не имидж). Главное — содержание журнальных статей, качество анализа, продолжающиеся дискуссии и указание на возможности решить национальные проблемы[408].

Но для журналов важно влияние, измеренное не только относительными показателями — импакт-фактором и пр., но и «физическими» — числом статей вообще, распространением ссылок (Херфиндаль), интенсивностью ссылок (Хирш), циркуляцией журнала (тираж в бумажном и электронном виде). Таблица 2 построена на простых показателях. Мы оставили только 20 журналов по своему разумению и извиняемся перед коллегами за короткий список — это журналы либо старые и заслуженные, либо новые и активные. В основном они работают в сфере общих проблем политэкономии, макроэкономики, институциональной теории и экономической политики в России, особенно проблем трансформации, мировой экономики, а также имеют традицию использовать математический аппарат[409].

---

[408] Однажды автор предложил одному уважаемому журналу статью в развитие тематической дискуссии предыдущего номера, но ответ был: «Дискуссия уже завершена».

[409] Шумилов А. В., Балацкий Е. В. Академические рейтинги RePEc: вопросы построения и роль российских участников // Журнал Новой экономической ассоциации. № 4 (32). 2016. С. 111—138.

С точки зрения валовых показателей данные таблицы 2 указывают на естественные преимущества «старых» журналов с 12 выпусками в год. Среди них доминируют «Вопросы экономики» с большим превосходством в цитировании за те годы, который дает РИНЦ (127,6 тыс. по 2016 г.)[410]. Учитывая значительную циркуляцию журнала в бумажной (и электронной) форме, это означает его способность достигать аудитории по всей стране. Накопленная репутация означает, что поиск материалов профессорами, аспирантами и студентами по многим вопросам идет в данном журнале (цитирование за 2015 г. составило почти 5 тыс.). Хорошие показатели у ряда финансовых журналов, журналов «Общественные науки и современность», «Проблемы прогнозирования», «ЭКО» (отличается также высокой долей статей, переводимых на английский язык заинтересованными зарубежными изданиями).

Есть дополнительные замечания: например, «Общественные науки и современность» — журнал мультидисциплинарный, и на экономику приходится порядка ¼ статей. «Мировая экономика и международные отношения» — один из ведущих журналов — суммарно опубликовал (по сообщению РИНЦ на 2016 г.) 1715 статей по политике и политологии и около 1030 статей по экономике. Таким образом, показатели журналов должны восприниматься с некоторыми интуитивными поправками.

По двухлетнему импакт-фактору ситуация выравнивается и вслед за «ВЭ» все журналы выборки укладываются в диапазон 0,65—2,54, что можно считать признаком усиления конкуренции «на журнальном рынке». Активная работа относительно новых журналов, у которых обычно четыре выпуска в год, достойна признания по ряду качественных показателей. «Журнал Новой экономической ассоциации», «Форсайт», «Экономический журнал ВШЭ» заняли видное место — каждый со своей спецификой. Журналы с математическим уклоном опираются на очень известную и влиятельную группу российских экономистов, но она не слишком многочисленна, а на ограниченность домашней аудитории указывает меньшая интенсивность цитирования.

Значения 10-летнего индекса Херфиндаля по широте цитирующих журналов в целом выглядят нормально, с очень хорошими

[410] В 2015 г. «Вопросы экономики» имели бумажную подписку 1500 экземпляров, из которых 90% были приобретены библиотеками (в основном университетов), плюс заметное электронное распространение.

Таблица 2

Библиометрия избранных журналов (по РИНЦ), журналы проранжированы по убыванию Science Index 2016 (экономика)

Название журнала *- Скопус	SCIENCE INDEX 2016	Место в рейтинге SCIENCE INDEX за 2016 год по тематике «Экономика. Экономические науки»	Общее число статей из журнала	Общее число выпусков журнала	Среднее число статей в выпуске	Число вытусков в год	Общее число цитирований журнала в 2016 году, в т. ч. самоцитирований	Суммарное число цитирований журнала в РИНЦ	Среднее число ссылок в списках цитируемой литературы (2016)	Десятилетний индекс Хирша (2016)	Пятилетний индекс Херфиндаля по цитирующим журналам (2016)	Двухлетний импакт-фактор РИНЦ без самоцитирования
Вопросы экономики	22.42	1	2181	332	7	12	4859	127557	33	31	86	6.97
Форсайт	6.96	9	363	42	9	4	485	3060	51	14	187	2.54
Проблемы прогнозирования	4.52	4	1561	159	10	6	1510	20975	13	18	223	1.95
Российский журнал менеджмента	3.49	6	562	56	10	4	518	7374	43	16	173	0.84
Вестник Томского государственного университета. Экономика	3.40	7	661	39	17	4	459	2688	16	8	113	0.81
Journal of Institutional Studies	3.38	8	301	31	10	4	227	1511	33	10	202	0.92
Экономический журнал Высшей школы экономики	3.24	9	371	77	5	4	341	3767	34	10	188	1.32
Журнал новой экономической ассоциации	2.85	10	566	33	17	4	359	2415	26	11	121	1.09
Общественные науки и современность	2.84	—	1474	157	9	6	1639	44296	26	15	240	0.78
Экономическая политика	2.63	12	773	65	12	6	474	3435	23	9	176	1.65
Деньги и кредит	2.36	13	2793	223	13	12	1235	21869	11	15	209	1.40
Мировая экономика и международные отношения	2.32	14	2828	333	8	12	1584	45492	23	13	183	1.30
Пространственная экономика	1.87	18	693	50	14	4	450	3808	28	14	314	1.94
Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика	1.71	22	1271	159	8	4	346	6410	34	9	198	0.93
Проблемы современной экономики	1.401	33	5856	54	108	4	2209	22191	14	17	197	0.60
Финансы	1.39	34	2861	237	12	12	1140	36926	4	13	221	0.96
ЭИЭ	1.31	38	2539	275	9	12	996	22428	12	15	170	0.89
Прикладная эконометрика	1.18	44	350	46	8	4	218	1492	26	8	249	0.89
Экономика и математические методы	0.91	59	851	124	7	4	520	12914	17	11	247	0.65
Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика	0.54	93	729	112	7	6	240	5956	19	7	338	0.72

Источник: РИНЦ, 2017.

показателями у «ЖНЭА» и «Вестника Томского университета». Индекс Хирша, естественно, распределен в соответствии с общим уровнем цитирования. Нам не удалось найти приемлемый источник информации о тиражах журналов в России в данной выборке в бумажной или электронной форме. В любом случае анализ роли, веса, значимости журналов в российской науке, на наш взгляд, должен исходить из их влияния как на исследовательский процесс, так и на состояние учебного процесса в университетах, на умы экономистов-практиков, бизнесменов, студентов и аспирантов[411].

Общая картина, похоже, ясна — именно так выглядит журнальный интерфейс между учеными-исследователями (авторами) и всем читающим научным сообществом. По выборке из 20 журналов валовой «напечатанный» выпуск продукции — порядка полутора тысяч статей (за вычетом неэкономических работ). Прибавим полсотни статей за рубежом в год — это и есть основная масса претендентов на рейтинги. Остаются еще несколько сотен журналов и масса экономистов, но это уже касается характера всей отечественной экономической науки, что требует дополнительного анализа.

Каждый автор время от времени сталкивается с экзистенциальной проблемой: что он хочет на самом деле — чтобы его цитировали и хвалили или читали и вникали. Мы придерживаемся второго подхода вслед за К. Марксом, который в сноске к первому тому «Капитала» поместил эпиграмму: «Кто не хвалит Клопштока? Но станет ли его каждый читать? Нет. Мы хотим, чтобы нас меньше почитали, но зато прилежнее читали!» (Лессинг).

В эпоху интернета появляется много возможностей расширить доступ читателей к тому или иному произведению, помимо рекомендаций студентам по курсу. Самый простой способ не дает, вероятно, дополнительного цитирования внутри научного сообщества: получить право на распространение публикации и вывесить на более или менее известном тематическом или личном сайте. У ученого может возникнуть сложный и другой второй выбор. Можно год-два ждать публикации в «очень хорошем» журнале, особенно на Западе, переделывать текст по замечаниям и пр. А можно ускорить свое воздействие на коммуникации между ис-

[411] Из 127 тыс. цитат на статьи в «Вопросах экономики» примерно 38% — ссылки в диссертациях, что указывает на особую роль журнала в научных коммуникациях.

следователями и срочно опубликовать свою работу в «обыкновенном» журнале, но зато быстро включить свой взгляд на проблемы в борьбу идей и интересов. Эта ситуация очень характерна для многих «горячих» тем в области мировых финансов, торговли, энергетики. При анализе проблем мировой экономики есть своя специфика: тут все настолько быстро меняется, и любое затягивание с реакцией на шоки, санкции и конфликты может выбросить автора из дискуссии вообще. Так что это решение проблемы коммуникаций вынужденное, особенно в домашнем дискурсе.

С проблемой статуса журналов в стране связаны формальные требования к защите аспирантов с точки зрения уровня журналов для их публикаций, другие формальные регламенты в университетах (конкурсы и надбавки). Уровень диссертаций и статей в принципе зависит от уровня развития науки, квалификации профессоров, в окружении которых работает аспирант, требовательности (этики) научного сообщества. Сужение списков журналов, «пригодных» для ВАК или университетов, до определенного момента носит рациональный характер — это стандартизирует условия конкуренции молодых, снижает долю «пустых» работ и т. п. Но для основных школ вопрос повышения качества отбора (организованный скептицизм) статей стоит одновременно с вопросом об улучшении организации исследовательского процесса. Административное сжатие числа, т. е. пропускной способности, журналов имеет смысл в увязке с потоком аспирантов. Бессмысленно расширять аспирантуры, если нет возможности публиковать статьи молодых ученых в адекватных журналах. Эта проблема системная и не решается ссылками на «ответственность научных руководителей» за публикации аспирантов.

По мере вхождения наших журналов в Scopus, расширения охвата Web of Science проблема представительства наших журналов в мире рейтингов будет сниматься. Шесть экономических журналов в нашем списке приобрели за последнее время статус в Scopus. Это сдвинет спрос со стороны авторов к более престижным научным журналам. По идее «фактор Scopus» должен укрепить позиции лидеров по импакт-фактору в сфере дискуссий по российской (трансформационной) проблематике. Но позиция каждого журнала внутри Scopus будет во многом определяться доступом зарубежного читателя к материалам, а значит, в этом аспекте выиграют журналы, у которых есть англоязычная вер-

сия. Так различие материальных ресурсов издателей и готовность переводить и издавать журналы на английском языке влияют на процесс цитирования статей, в основе которого лежит интерес к проблемам по двум дискурсам. Можно также сделать предположение, что наши внутренние споры о судьбах страны, реформах институционального базиса российской экономики представляют интерес для части зарубежных читателей, но прикладные, отраслевые, экономико-технологические, региональные исследования имеют более широкую зарубежную аудиторию.

* * *

Наша общая задача — укрепить влияние журналов, поднять их уровень, ужесточить требования к качеству статей, обеспечить устойчивую дискуссию по ключевым проблемам трансформации и возникающим новым вопросам развития, выровнять и повысить квалификацию национальных экономических кадров. Различия двух содержательных дискурсов и соответствующих групп ученых-экономистов — это реалии данного периода. В российских условиях главное — довести трансформацию страны до логического завершения, с чем связаны и ответственность ученого и гражданина, и интеллектуальное соревнование. Чем скорее будут проведены необходимые реформы в России, тем более единым станет научное сообщество с точки зрения объекта исследования, задач, методов, журналов. И высокие рейтинги будут у наших самых талантливых студентов.

Содержание тома 1

Предисловие 7

Раздел 1. Общие проблемы трансформации

Введение 19
1.1. К единому мировому хозяйству (1990) 27
1.2. Кризис экономики СССР 34
1.2.1. Советам нужна объединенная свободная экономика (1991) . . 34
1.2.2. Рубеж десятилетий пройден — новые проблемы (1991) 36
1.2.3. Экономика СССР: новая фаза кризиса (1991) 53
1.3. В поисках дороги к экономическому росту (1998) 67
1.4. Снова на перепутье (1999) 108
1.5. Накануне нового этапа трансформации (2000) 122
1.6. Экономическое развитие и проблемы накопления (2004) . . 145
1.7. Амнистия капиталов — финал переходного периода (2005) 191
1.8. Коррупция — структура и специфика мер противодействия (2009) 218
1.9. Конфликты интересов и коалиции (2007) 261
1.10. Цели и интересы групп на старте кризиса: как сохранить позиции и дожить до модернизации (2009) 281
1.11. Вопросы формирования классификации экономической политики (2002) 334

Раздел 2. Проблемы приватизации

Введение 363
2.1. Процесс централизации капитала (1989) 368
2.2. Неизбежный этап реформы — разгосударствление (1990) . . 392
2.3. «Детские болезни» приватизации (1990) 397
2.4. Проблемы приватизации в СССР (1991) 405
2.5. Все поделить? О проектах российских законов о приватизации (1991) 411
2.6. Скрытые права собственности и приватизация (1991) 417
2.7. Приватизация: Методы продажи, доходы и коррупция (1992) 434
2.8. Распределение собственности и контроля в процессе приватизации: последствия для иностранных инвесторов (1995) 444
2.9. Национальное богатство — запас или актив (2003) 471
2.10. Программы приватизации 1990-х годов (2009) 479

Содержание тома 2

Раздел 3. Проблемы формирования финансовой системы

Введение 9
3.1. Ценные бумаги: разрешить...нельзя...запретить (1989) 12
3.2. Корпорации и акции (1989) 14
3.3. Стоимость капитала: проблема финансирования роста (1998) 18
3.4 Развитие финансовых рынков в России и управление активами НПФ (1998) 35
3.5. Снова на перепутье (1999) 52
3.6. Финансовая система и экономическое развитие (2003) 85
3.7. Безналичная платежная система 122
3.7.1. Мировой опыт развития безналичных платежных систем: ориентиры для России (2005) 122
3.7.2. Безналичная платежная система России: состояние и развитие (2005) 146
3.8. Современное состояние развития финансовых рынков в России (2006) 164
3.9. Мировой финансовый шок — 2008: старт глобального кризиса (2009) 208
3.10. Старт рецессии в России: 2008–2009 гг. (2009) 233
3.11. Интересы и проблемы во время мирового кризиса: ответственность элит, понимание среднего класса, терпение бедняков (2009) 254

Раздел 4. Проблемы трансформации процесса накопления

Введение 309
4.1. Глазами инвестора (1992) 316
4.2. Иностранные инвестиции в России: проблемы и возможные решения (1993) 323
4.3. Старая боль нового правительства (1996) 344
4.4. Капитал всегда в дороге (1996) 351
4.5. Структурная политика (2000) 357
4.6. Бегство капитала (2000) 366
4.7. Трансформация без иностранного капитала: 10 лет спустя (2001) 396
4.8. Накопление и проблемы модернизации (2003) 424
4.9. Инвестиционный процесс в годы подъема (2004) 442

4.10. Причина дискуссии о промышленной политике (2004). 454
4.11. Россия экспортирует капитал и привлекает инвестиции:
прямые ввоза и кривые вывоза (2004) 468
4.12. Проблемы накопления после 15 лет трансформации
и 5 лет подъема (2005) 479
4.13. Самарская область: инвестиционная активность (2006) 505
4.14. Инвестиционной процесс:
старая проблема на будущее (2009) 544