

– С. 89 – 98.

12. Вольчик В.В. Нейтральные рынки, нейтральные институты и экономическая эволюция // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 2. – № 12 – С. С. 55-68.

13. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 38-54.

14. Гриценко А.А. Институциональная архитектура: объект, теория и методология /

Постсоветский институционализм: Монография / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк: «Каштан», 2005. – 480 с. – С. 49-74.

15. Тарасевич В.Н. Институциональная теория: методологические поиски и необходимые гипотезы / Постсоветский институционализм: Монография / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк: «Каштан», 2005. – 480 с. – С. 32-48.

Статья поступила в редакцию 03.01.2007

Ю.В. ЛАТОВ, к.э.н.,

Академия управления МВД России

ДВОЙНОЙ ДУАЛИЗМ СОВЕТСКОЙ И РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ (К 30-ЛЕТИЮ КОНЦЕПЦИЙ «ВТОРОЙ ЭКОНОМИКИ»)

Современная, постсоветская Россия принадлежит к числу стран догоняющего развития. Следовательно, для понимания проблем российской национальной экономики необходимо активно пользоваться всем арсеналом концепций, которые предлагаются economics of development – экономической теорией развития. Однако российская транзитология до сих пор пользуется этим арсеналом далеко не в полной степени¹. Широкое распространение получил только предложенный Э. де Сото неинституциональный подход, согласно которому главной причиной отсталости считаются низкая спецификация прав собственности и административные барьеры. В меньшей степени используется подход «старого» институционализма (традиция Г. Мюрдаля и Дж. Скотта), акцентирующий внимание на особенностях национальных/ цивилизационных/ конфессиональных хозяйственных культур. Еще слабее известна разработанная И. Валлерстайном леворадикальная мир-системная парадигма, которая ищет причины отсталости отдельных стран в особенностях геоэкономики и геополитики. Наконец, почти совсем не используется предложенная неоклассиками еще в 1970-е гг. (А. Хиршман, У.А. Льюис, С. Шатц и др.) концепция дуалистической экономики. Между тем в этой концепции есть много ценных идей, которые во многом помогли бы осмыслению проблем переходной экономики.

Концепции одинарного дуализма советской экономики и их критика. Основная идея различных теорий дуалистической экономики такова: экономика развивающихся стран неорганична, биукладна – в ней сосуществуют современный сектор экономики, основанный на современных технологиях и капиталистических/рыночных институтах, и традиционный сектор, где господствуют примитивные технологии и докапиталистические/натуральные формы производства. Разные исследователи дуализма пользовались различными понятиями (Табл. 1), но у всех у них четко звучало противопоставление современного (обычно – промышленного городского) сектора традиционному (обычно – аграрному сельскому) сектору.

В исследованиях по экономике СССР тоже часто звучала и звучит идея сосуществования двух разных укладов. Концепция дуалистичности советской экономики связана, прежде всего, с изучением теневых экономических отношений.

Тридцать лет назад, в 1977 г., почти одновременно в США были опубликованы две концептуальные статьи о формах и масштабах теневой экономической деятельности в советской экономике. Первая, "Вторая экономика в СССР", была написана американским советологом Грегори Гроссманом²; вторая, "Цветные рынки в Советском Союзе", вышла из-под пера эмигрировавшего в Америку бывшего совет-

¹ Обзор концепций экономической теории развития см.: Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. – М.: ИНФРА-М, 2001.

² Grossman G. The "Second economy" of the USSR // Problems of communism. 1977. № 5. P. 25 – 40.

ского экономиста Арона Каценелинбойгена³. Эти статьи положили начало обширному потоку советологических исследований о самостоятельной хозяйственной жизнедеятельности в СССР и странах Восточной Европы, приглушенной претензиями централизованного планирования на тотальный учет и контроль, но отнюдь не уничтоженной. В 1980-е гг. советоло-

логи вообще стали приходить к мнению, что за ширмой всеобщей планомерности и зарегулированности фактически скрывается экономическая система смешанного типа, где рыночное неформальное/неконтролируемое производство играет во многих отношениях не меньшую роль, чем производство официальное⁴.

Таблица 1.

Теории дуалистической экономики развивающихся стран

Авторы	Выделяемые секторы экономики	
	современный	традиционный
У. Льюис	Капиталистический	Не-капиталистический
С. Шатц	Товарный	Натуральный

Таким образом, в советологической литературе дуализм советской экономики рассматривался (по аналогии с популярными тогда дивелопменталистскими концепциями) как одинарный, двухсекторный дуализм. Это значит, что антитеза «легальная экономика – нелегальная (теневая) экономика» трактовалась как совпадающая с антитезой «командная экономика – рыночная экономика». Позже, уже в 1980-е гг., аналогичный вывод, но уже на материалах стран «третьего мира», сделал Э. де Сото, заявив, что неформальный сектор – это демократически-рыночная альтернатива опутанной административными ограничениями меркантилистской экономике.

Из такой теоретической модели вытекали вполне практические выводы.

Именно на основе концепции одинарного дуализма многие исследователи позднесоветской теневой экономики, подчеркивая ее рыночный характер, рассматривали советских «теневиков» как главных претендентов на роль агентов «нормального» рынка. Этому выводу не слишком препятствовало моральное неприятие теневых дельцов. «Моралистов сегодня тревожит, – писал уже в постсоветский период Л.М. Тимофеев, – что вчерашние секретари райкомов сделали президентами банков и бирж и, как прежде, распоряжаются всеми материальными ценностями в стране, но только уже на правах частной собственности. Увы, таковы законы рынка, и какие бы программы приватизации ни были приняты, собственность все равно в конечном итоге осядет на руках наиболее наглых, наиболее бессовестных, наи-

более нахрапистых дельцов»⁵.

Однако возникает законный вопрос: если советские «теневики» являются лучшими кандидатами на роль предпринимателей, почему же постсоветский бизнес остается изрядно далеким от институциональных норм развитых стран?

Как указывают многие исследователи, «новые русские» (в большинстве своем выходцы либо из советских «теневиков», либо из «старой» хозяйственно-политической элиты), став легальными предпринимателями, отнюдь не высказывали стремления совершенствовать производство, предпочитая этому различные способы рентаискательства. Их поведение в 1990-е гг., как признают большинство обществоведов, – это не столько стремление к «честной прибыли» по Веберу и страсть к творческой самореализации по Шумпетеру, сколько готовность «попирать все человеческие законы» по Марксу. Многие бывшие участники советского теневого рынка слишком часто вели и ведут себя в постсоветской России как активные враги эффективной рыночной конкуренции. Подобное анти-рыночное поведение заставляет осознать, что и в прошлом, будучи субъектами теневых отношений в СССР, они участвовали не в рыночной системе, а в какой-

³ Katsenelinboigen A. Coloured Markets in the Soviet Union // Soviet Studies. 1977. Vol. 29. № 1. P. 62 – 85.

⁴ Первым и единственным обзором советологических концепций советской «второй экономики» остается статья С. Хавиной и Л. Суперфин, где с неизбежной для того времени идеологической риторикой хорошо отражены основные подходы западных исследователей к этой проблеме (Хавина С., Суперфин Л. Буржуазная теория «второй экономики» // Вопросы экономики. – 1986. – № 11. – С. 104 – 112).

⁵ Тимофеев Л.М. Институциональная коррупция. – М.: РГГУ, 2000. – С. 231 – 232.

то несколько иной.

Двойной дуализм советской экономики. Либеральные мыслители 1980-х гг., выступавшие за легализацию загнанных в теневой сектор «нормальных» рыночных отношений, замечали в советской теневой экономике только нелегальный рыночный сектор. Поэтому они полагали, что достаточно избавить его от давления легального командного сектора, как в России немедленно возникнет эффективная легальная рыночная система. Реальная ситуация оказалась куда более сложной.

Разгадка того, почему же вышедшие из «советского подполья» теневики не смогли создать эффективного рыночного хозяйства, кроется в дифференцированном подходе к институтам советской теневой экономики. На самом деле в советской хозяйственной системе существовала не одна, а две параллельные теневые экономики – рыночная (нелегальное производство дефицитных товаров) и командная (получение нелегальных личных привилегий благодаря служебному статусу и личным связям)⁶. Таким образом, для правильного понимания советской и постсоветской экономики надо отказаться от слишком простой логической модели одинарного (двухсекторного) дуализма и перейти к более сложной модели двойного (четырёхсекторного) дуализма.

Акторами теневой рыночной экономики в СССР были либо маргиналы (фарцовщики), либо администраторы относительно низкого ранга (цеховики). Именно они занимались тайным производством дефицитных товаров из сэкономленного/украденного сырья и/или его продажей из-под полы. Именно эти теневики производили объективно полезные товары и услуги, и именно они в первую очередь становились жертвами правоохранительных органов⁷.

Акторами теневой командной экономики являлись те же лица, что и акторы легальной командной экономики, – администраторы высокого ранга. Речь идет о системе институциональной коррупции, когда высокий занимаемый пост давал богатые возможности для получения нелегальных доходов, которыми надлежало делиться с руководителями еще более высокого ранга. Эти теневики-коррупционеры

не производили никаких товаров и услуг, и эти высокопоставленные теневики де-факто находились вне контроля правоохранителей. Лишь в самые последние годы жизни СССР получили громкий резонанс «чурбановское дело» и «рашидовское дело», отражавшие активизацию не столько борьбы за правопорядок, сколько противоборства различных группировок в партийно-государственной элите.

Конечно, эти две системы представляли собой, по существу, две стороны одной монеты, поскольку теневая командная экономика во многом паразитировала на теневой рыночной экономике. Цеховик мог заниматься своим нелегальным бизнесом только при личной благосклонности к нему местного (а лучше – не только местного) начальства. Умение производить качественную продукцию с низкими издержками имело при этом вряд ли большее значение, нежели умение включаться в коррупционные сети.

Таким образом, с точки зрения институциональной теории экономических систем, в экономике СССР противостояли друг другу и взаимодополняли друг друга четыре сектора (Табл. 2).

Первый и ведущий из них, – это легальная командная экономика. Именно это плановое хозяйство описывалось Г.Х. Поповым как “административно-командная система” и Я. Корнаи как “экономика дефицита”. В современной литературе все чаще пользуются термином «власть-собственность», подчеркивая, что в такой институциональной системе уровень доходов жестко зависел от места в административной иерархии: пока человек был начальником, его не слишком высокая зарплата дополнялась доступом к дешевому «дефициту» и широкими служебными привилегиями; когда же он терял пост, то превращался в обычного небогатого пенсионера. Однако хотя система легальной власти-собственности официально претендовала на то, чтобы быть не просто главной, но и единственной, она вряд ли смогла бы просуществовать без трех других дополняющих систем.

Второй сектор – это легальная рыночная экономика. Речь идет о колхозных рынках и других легальных рынках потребительских товаров. В СССР их официально признавали, справедливо при этом подчеркивая, что они играли относительно второстепенную роль и являлись «не совсем» рынками. Ведь когда единая государственная цена не отражала динамики спроса и предложения, то деньги становились едва ли не учетными единицами.

⁶ Концепция дуализма советской экономики впервые изложена в статье: Латов Ю.В. Длинные «тени» общества «светлого будущего»: два опыта интерпретации // Вопросы экономики. – 2000. – № 8.

⁷ С функционированием этой экономической подсистемы можно ознакомиться, например, по: Нилов А. Цеховики. Рождение теневой экономики. – СПб.: Вектор, 2006.

Таблица 2.

Двойной дуализм советской экономики		
	Командная экономика (редистрибутивный обмен, власть- собственность)	Рыночная экономика (рыночный обмен, частная собственность)
Легальная экономика	1) Плановое хозяйство	2) Колхозные рынки и др.
Нелегальная экономика	4) Институциональная коррупция ("клановый социализм")	3) Неформальное производство и торговля (деятельность цеховиков и спекулянтов/фарцовщиков)

Третий сектор – нелегальная рыночная экономика. Это – наиболее близкий аналог того, что зарубежные дивелопменталисты называли «неформальным сектором». Разница в том, что в каком-нибудь Перу неформальными производителями и торговцами являлись в основном самозанятые, в то время как в СССР «цеховым» производством и спекуляцией/фарцовкой занимались в основном работники легального сектора, совмещающие труд в легальной командной экономике с подработками в нелегальной рыночной. Ближайшим аналогом такого распространенного в СССР нелегального труда является «работа при лунном свете» (moonlighting), что типично для неформальной занятости в развитых странах.

Четвертый сектор – последний по счету, но не последний по значению, – это нелегальная командная экономика. В литературе данная институциональная подсистема описана уже не раз: Л. Косалс называл ее «клановым социализмом», Л. Тимофеев писал о рынках должностей и привилегий, административно-хозяйственных согласований и бартера, а С. Кордовский – об административных рынках. Использование многими исследователями рыночных аналогий лишь затемняет сущность данного явления. Рынок основан на конкуренции за потребителя по критериям цены/качества (в частности, продукция цеховиков конкурировала с продукцией легальных производителей). Командная же экономика основана на монополии, принципиально исключая конкуренцию. Если, предположим, решение некоего вопроса зависело от Ю.М. Чурбанова как замминистра МВД, то конкурентов у него в принципе быть не могло. Поэтому наиболее точным было бы говорить о нелегальной власти-собственности, поскольку в этом секторе право на получение и размер коррупционных доходов жестко зависели от места чиновника в административной иерархии.

Концепция двойного дуализма позволяет сформулировать нетривиальный ответ на вопрос о том, в какой степени советскую теневую

экономику можно считать "инкубатором" и стимулом рыночных институтов. Теневая экономика одновременно и ускоряла, и тормозила формирование в СССР/России «нормальных» рыночных институтов. Точнее говоря, если нелегальная рыночная экономика облегчала начало перехода от советской командной экономики к постсоветскому рыночному хозяйству, то нелегальная командная экономика затрудняла завершение этого перехода.

Двойной дуализм постсоветской экономики. В настоящее время все более становится очевидным, что радикальные экономические реформы в России, став закономерным результатом упадка командной экономики советского типа, не прервали существование институтов власти-собственности, а трансформировали их.

Чтобы понять в каком направлении развивалась власть-собственность, достаточно вспомнить двойственность положения советской номенклатуры. Хотя власть-собственность существовала одновременно и как легальный, и как нелегальный институт, но с течением времени этот институт напоминал айсберг – нелегальные привилегии и доходы коррумпированной номенклатуры заметно превосходили легальные. Фактически на "высшей и последней стадии социализма" сложилась номенклатурная собственность, так как реально объектами государственной собственности распоряжались отраслевые и региональные элиты, связанные с криминальным миром и сами постепенно трансформирующиеся в своеобразную «государственную мафию».

Эта двойственность положения советской номенклатуры оказалась во многом унаследованной постсоветской элитой, что предопределило развитие приватизации и других радикальных реформ 1990-х гг.

Об этом наглядно свидетельствует, например, состав российской политической и экономической элиты высшего уровня, сложившийся в 1990-е гг. Окружение Президента

и российское правительство на три четверти состояло из выходцев из советской номенклатуры, региональная элита и того больше – на 4/5, и даже бизнес-элита – на 60%⁸. Есть все основания предполагать, что в 2000-е гг. российская элита сохранила свою генетическую связь с советской номенклатурой (особенно в регионах). Раздававшиеся в начале радикальных реформ призывы к люстрации советской партийно-государственной элиты (как это произошло в ряде стран Восточной Европы) не нашли никакой поддержки.

Впрочем, сохранение власти-собственности доказывается анализом не столько личного состава новых элит, сколько "новых-старых" правил ее функционирования.

В России 2000-х гг. можно выделить несколько институтов, сохраняющих и поддерживающих институциональную систему вла-

сти-собственности:

– в правилах взаимоотношений госчиновников/политиков и предпринимателей – это неформальная институциональная коррупция, дополняемая усилением формального контроля государства над бизнесом;

– в правилах взаимоотношений предпринимателей и наемных работников – неформальный патернализм;

– в ментальных установках, организующих поведение представителей всех социальных групп, – ориентация на сетевые взаимосвязи, «коллективизм несвободных людей», преклонение перед властью.

Можно утверждать, что советская система двойного дуализма сохранилась в экс-советских странах в преобразенном виде (Табл. 3).

Таблица 3.

Двойной дуализм постсоветской российской экономики

	Командная экономика (редистрибутивный обмен, власть- собственность)	Рыночная экономика (рыночный обмен, частная собственность)
Легальная экономика	1) Легальные ограничения на распоряжения частной собственностью (административные барьеры)	2) Легальные рынки товаров и ресурсов
Нелегальная экономика	4) Институциональная коррупция	3) Неформальный сектор

Рыночная экономика, несомненно, усилила свои позиции. В современной России есть легальные рынки всех товаров и любых ресурсов, пусть даже не вполне эффективные. Неформальный сектор по-прежнему примерно соответствует нормам развитых стран, т.е. включает не столько самозанятых, сколько неформально занятых на легальных фирмах (в том числе большое количество нелегальных трудовых мигрантов).

Однако наряду с рыночными институтами продолжают жить и институты командной экономики.

Основной формой командной экономики, основанной на власти-собственности и редистрибутивном обмене, в современной России стала институциональная коррупция. Помимо традиционных ее разновидностей, таких как вымогательство госчиновниками взяток и протектирования «родственным» коммерческим структурам, появились и новые разновидности,

невиданные в СССР, – например, партийная коррупция⁹ (во многом схожая с ситуацией в Италии до 1990-х гг.). Многие исследователи отмечают, что в последнее десятилетие институциональная коррупция в России демонстрирует тенденцию к усилению¹⁰.

⁹ Барсукова С.Ю. Сращивание теневой экономики и теневой политики // Мир России. – 2006. – Т. XV. – № 3. – С. 158-179.

¹⁰ Сошлемся, в частности, на данные Регионального фонда «Информатика для демократии» (ИНДЕМ), руководимого Г. Сатаровым. Проведенное в 2001 гг. исследование ИНДЕМ показало, что на взятки в России ежегодно тратят около 37 млрд. долл. (примерно 34 млрд. – взятки в сфере бизнеса, 3 млрд. – бытовая коррупция), что почти равно половине доходов госбюджета страны в 2002 г. В 2005 г. они повторили исследование и дали заключение, что за 4 года сумма взяток в сфере бытовой коррупции почти не изменилась. Зато в сфере деловой коррупции общая сумма взяток за 4 года выросла в 9 раз (с поправкой на инфляцию – примерно в 7 раз), до 314 млрд. руб., причем взятки регулярно платят примерно 80% всех фирм. См. развернутое изложение результатов этого исследования: http://anti-corr.ru/indem/2005diagnost/2005diag_press.doc.

⁸ См. по: Нуреев Р.М. Власть-собственность в современной России (как проблема зависимости от траектории предшествующего развития) (2006) // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/293149.html>.

В результате соединения легальных административных барьеров с нелегальной институциональной коррупцией частная собственность российских предпринимателей остается слабо специфицирована, сильно подвержена административному воздействию. Можно сказать, что за формальной частной собственностью российских предпринимателей скрывается власть-собственность российских госаппаратчиков, манипулирующих мнимо-самостоятельными бизнесменами.

Констатация сохранения (хотя и в трансформированной форме) и даже усиления институтов власти-собственности заставляет за-

думаться о степени необратимости радикальных рыночных реформ 1990-х гг. Ведь история Востока знает немало периодов временного усиления институтов частной собственности, своеобразной «феодализации». Однако в восточных обществах «феодализация» обычно выступала как временное «отступление», за которым следовал новый виток централизации (в соответствии с циклом власти-собственности). Не грозит ли и России аналогичная реставрация?

Статья поступила в редакцию 15.01.2007

В.П. МЕЛЬНИК, к.е.н.,

Державна установа „Інститут економіки та прогнозування НАН України”

ДОСЯГНЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ РІВНОВАГИ ЯК КРИТЕРІЙ ЗАВЕРШЕНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОГО „ТРАНЗИТУ”

Серед численних питань, поставлених економічній науці практикою господарських перетворень у постсоціалістичних країнах є і таке, коли саме економіки цих країн перестануть бути перехідними. Судячи з оприлюднених міркувань з цього приводу, існує щонайменше три варіанти відповіді на зазначене питання. Так, один з них зводиться до того, що критерієм завершення постсоціалістичного господарського „транзиту” у тій чи іншій відповідній країні може служити офіційне визнання її США й Євросоюзом, які разом виробляють понад половину світового ВВП, країною з ринковою економікою. При цьому, аби отримати такий статус, країна-претендент має виконати ряд вимог, встановлених відповідно Міністерством торгівлі США й Єврокомісією, виходячи з їх уявлень про ринковість господарювання. Проте, судячи з практики вирішення США й Євросоюзом питання про надання тим чи іншим постсоціалістичним країнам зазначеного статусу, тут далеко не останню роль відіграє політична доцільність, через що використання факту стримання такого статусу як критерію завершення відповідною національною економікою постсоціалістичного „транзиту” уявляється непереконливим.

Існує також думка, що зазначений господарський „транзит” можна вважати завершеним тоді, коли буде перевищений дореформений обсяг виробленого у відповідній країні ВВП. Незважаючи на очевидний позитив (строгість і однозначність) такого суто статистичного критерію відповідної оцінки, він, однак, мало що

говорить про якість результатів зазначеного господарського „транзиту”. Мабуть, з його допомогою можна більш-менш точно датувати подолання наслідків економіко-трансформаційної кризи. Хоча, судячи з досвіду здійснення про ринкових господарських реформ в Китаї, зазначений „транзит” не обов’язково супроводжується такою кризою.

Ще один варіант розв’язання проблеми визначення критерію завершеності постсоціалістичних господарських перетворень запропоновано представниками сучасного інституціонально-економічного аналізу. Так, на думку Д. Нортона, перехідні господарські системи – це такі, що перебувають у стані інституціональної нерівноваги, а знаходження нової рівноважної точки в інституціональному просторі означає завершення відповідного транзиту [1, с. 112]. В контексті такого підходу до визначення зазначеного критерію феномен інституціональної рівноваги у господарюванні заслуговує спеціального розгляду.

Для з’ясування змісту цього феномена скористаємося сформованими в сучасному інституціоналізмі уявленнями про ринок інститутів як „процес, що дозволяє індивідам обирати правила гри в їх співтоваристві. Через свої добровільні взаємодії індивіди оцінюють вже існуючі правила, визначають і перевіряють придатність нових. Найважливішою функцією цього конкурентного ринку виступає... заохочення інституціональних інновацій і форм адаптивної

© В.П. Мельник, 2007