

развития финансового и реального секторов экономики, возможность «отрыва» первого от второго.

5. В ходе кризиса обнаружилась ошибка не критического копирования опыта более развитых стран, который а-priori рассматривался как положительный.

6. Кризис перед большинством стран поставил важную проблему, связанную с необходимостью мониторинга экономических процессов, выявления проблем на этапе нараста-

ния кризисных явлений, принятия превентивных мер.

Таким образом, и сам кризис имеет в значительной степени институциональное происхождение, и его протекание связано с институциональной подстройкой. Наконец, он выступает фактором институционального развития экономических систем.

Статья поступила в редакцию 15.06.2009

**М.В. КУРБАТОВА**, д.э.н., профессор,  
**С.Н. ЛЕВИН**, д.э.н., профессор,  
*Кемеровский государственный университет*

### СТРУКТУРА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ПОСТСОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

Современный глобальный кризис продемонстрировал достаточно низкую эффективность сложившихся на постсоветском пространстве институциональных структур. Он выявил слабость влияния бизнеса и структур гражданского общества на власть, а также отсутствие действенных механизмов обратной связи между ними. В этой связи в очередной раз возникли дискуссии о необходимости «перезаключения социального контракта». При этом в России речь идет, прежде всего, о развитии каналов взаимодействия власти с неполитическими структурами, прежде всего, с бизнесом. В этой связи возникает вопрос о том, в какой степени российский бизнес способен выступить как «широкая группа интересов», способная вырабатывать и отстаивать всеобщие интересы. Это предполагает способность представителей бизнеса организовываться в широкие по составу ассоциации предпринимателей, поскольку, как отмечает М. Олсон, именно «широкие организации заинтересованы в том, чтобы сделать общество, в котором они функционируют, процветающим, а издержки перераспределения дохода в пользу своих членов – как можно более низкими» [Олсон, 1998, с. 78]. Однако, в современной российской экономике примеры, связанные с появлением таких организаций, которые смогли бы повысить переговорные позиции бизнеса во взаимоотношениях с властью при формировании правил игры, достаточно редки.

Необходимо отметить, что нынешняя волна ожиданий превращения бизнеса в активного актора рыночных реформ по существу

повторяет прежние. Экономисты либеральной ориентации применительно к странам с переходной экономикой, в том числе России, именно в нем видели потенциального субъекта спроса на формальные рыночные институты [Кэдвел, Полещук, 2002, с. 239-249]. С самого начала реформ предполагалось, что возникающие в ходе либерализации и приватизации частные бизнес-структуры создадут массовый спрос на право. Речь в данном случае шла как об их ориентации на активное использование в экономике либеральных формальных норм, так и о коллективных действиях на политическом рынке, направленных на дальнейшее совершенствование этих норм и практики их применения. Однако фактически российские предприниматели делали и делают свой выбор в пользу неформальных норм «серого» и «черного» рынка, т.е. рыночных сделок с частной защитой.

Отсутствие реальной поддержки вводимых в ходе реформ формальных норм обернулось господством неформальных практик, в которые встраиваются формальные нормы. Получается, что неформальная норма задает основные параметры хозяйственной практики, а, напротив, сложившиеся ранее хозяйственные практики интегрируют формальные нормы, отчасти видоизменяясь сами под их влиянием. Это ведет к тому, что сеть реальных экономических отношений имеет качественно иную структуру, чем сеть отношений формальных. При этом вследствие локальной при-

© М.В. Курбатова, С.Н. Левин, 2009

роды господствующих неформальных норм реальная модель институционального устройства не является универсальной для разных регионов страны.

Результатом стало формирование устойчивого разрыва между нормативной картиной институциональной организации экономики и реальными моделями институционального устройства различных территорий РФ. При этом представляется, что возникшая устойчивая региональная локализация и сегментация институциональной среды является не следствием непоследовательности федеральной власти или ее ошибок, а обусловлена объективными характеристиками самого объекта реформирования.

По нашему мнению, именно структура социального капитала выступает важнейшим фактором, задающим направленность институционального развития. Связано это с тем, что экономические институты, в том числе рыночные, могут функционировать, только будучи «социально укорененными». Это означает, что реальные хозяйствующие субъекты всегда функционируют в определенной сети экономических и социальных связей, скрепленной каналами поступления информации, общими правилами ее интерпретации и образцами поведения. Участники данной сети, имея общие ценностные ориентации, формируемые посредством культурных механизмов – через религию, традиции, исторические обычаи, а также практикой совместного решения проблем выживания и приспособления к новым экономическим условиям, одинаково воспринимают поступающую к ним информацию и точнее интерпретируют действия других участников сети. Обобщение данных явлений координации экономической деятельности, как известно, получило в понятии «социальный капитал» (Г. Лури и Д. Коулман), введенного в оборот для характеристики влияния социокультурных факторов на экономическое взаимодействие [Дискин, 1998, с. 11].

На наш взгляд, можно выделять социальный капитал двух типов\*.

Во-первых, социальный капитал выступает в форме норм, правил поведения, общих для всех хозяйствующих субъектов; как деперсонифицированное доверие; в форме объеди-

нения, организующего коллективное действие хозяйствующих субъектов, преследующих частные интересы, в интересах достижения общих для них целей. В этой форме социальный капитал представляет собой действующие социальные нормы и запас социальных контактов агента, позволяющих ему принимать рациональные экономические решения, снижающие риски недобросовестной конкуренции. В данной форме социальный капитал достается экономическому агенту как члену общества. Он является результатом предшествующего социально-экономического развития страны и усилий различного рода сообществ по формированию в обществе «правил игры», благоприятствующих экономическому и социальному развитию.

Во-вторых, социальный капитал выступает в форме локальных групповых норм и правил; как персонифицированное доверие; в форме личных связей хозяйствующего субъекта. Социальный капитал данного рода представляет собой запас социальных контактов, позволяющий за счет локального взаимодействия обеспечивать устойчивость экономических агентов, повышать их конкурентоспособность за счет исключительного доступа к определенным видам экономических ресурсов. Связи и отношения, имеющиеся у хозяйствующих субъектов, позволяют им «вписаться» в существующую институциональную среду посредством получения привилегий, даваемых принадлежностью к определенной социальной группе. Он облегчает реализацию частных интересов в режиме преференций, частного обмена услугами. Социальный капитал в этой форме требует от хозяйствующего субъекта специальных усилий по формированию сети индивидуальных связей или вхождению в какую-либо относительно замкнутую группу.

Оба типа социального капитала сосуществуют, взаимно дополняют друг друга и обладают свойством взаимозаменяемости. В странах, прошедших длительный путь рыночного развития, социальный капитал второго типа является дополняющим. Он повышает гибкость экономической системы, корректирует результаты ее функционирования за счет развития сетей неформальных межличностных связей. В менее развитых странах он замещает социальный капитал первого типа, еще не получивший должного уровня развития. В данном случае сеть межличностных неформальных связей делает в принципе возможным нормальное функционирование экономики в

\* В работе используются материалы экспертных интервью с предпринимателями, проведенных под руководством к.э.н., доцента Апаринной Н.Ф. в 2007-08 гг.

условиях дефицита формальных и неформальных норм деперсонифицированного рыночного взаимодействия.

«Если у меня возникают проблемы, то решать стараюсь только при помощи личных контактов. Если найдешь – решишь. Игра в две стороны: ты – мне, я – тебе.» [Из интервью с руководителем риэлторской фирмы, г. Кемерово].

«Да нет, если неформально, там уже проверенно всё, всё нормально, ничего не меняется, ничего не повлияет. Там, где неформально, там все нормально. По крайней мере, у нас там все нормально. Неформальное общение способствует в большей степени у нас ускорению решения вопросов. Личные контакты играют большую роль в решении всех вопросов. Такая сеть есть, и через своих клиентов, через эту сеть так называемую, выход на администрацию есть.» [Из интервью с руководителем страховой компании, Кемеровская область].

Опора на существующие социальные сети в современной российской экономике характерна большинству хозяйствующих субъектов. К началу рыночных реформ в рамках советской экономики уже был накоплен значительный запас социальных связей – социальный капитал, представляющий собой запас неформальных норм и являющийся особым *клубным благом* для ограниченного круга хозяйствующих субъектов. Этот социальный капитал характеризовался высоким уровнем персонального доверия. Он предполагал локализацию сделок, а также выработку особых механизмов принуждения к исполнению условий контракта, основанных на персональных связях между хозяйственными, советскими и партийными руководителями разных уровней. Мощные сети связей партийных, советских и хозяйственных руководителей, сформировавшиеся в результате длительного взаимодействия, создали общие схемы интерпретации информации, действий и взаимодействий с другими субъектами. Конкурируя друг с другом, они способствовали и выживанию целых секторов экономики в условиях распада формальных каналов хозяйственных связей. Кроме того, для представителей партийно-хозяйственной элиты они стали мощным ресурсом сохранения властных позиций в экономической и политической сферах, а также источником неформальных институтов, вступивших в конкуренцию с импортируемыми формальными институтами. Именно эти социальные сети стали

важным ресурсом формирования крупной олигархической собственности, связывая предприятия неформальными взаимными обязательствами их основных собственников или управляющих [Паппэ, 2000, с. 17]. В результате субъекты, опирающиеся на силу уже существующих социальных сетей, фактически захватили контроль над бизнесом, возникающим по частной инициативе, либо вытеснили его с рынка.

Используя ранее накопленный социальный капитал, власть реализовала стратегию «захвата бизнеса». С другой стороны, предприниматели, вошедшие в соответствующие социальные сети, стали реализовывать стратегию инвестиций в сотрудничество с властью и действий в ее интересах. Бизнесом была реализована стратегия «захвата государства» на всех доступных для него уровнях (для крупных компаний – на федеральном и региональном, для средних – на региональном и местном). Данная стратегия оказалась связана с масштабными инвестициями в социальный капитал как в клубное благо. Как было показано в одном из исследований взаимодействий власти и бизнеса, «в настоящее время эффективным с точки зрения успешности бизнеса являются, по существу, лишь две стратегии: «сдача» своего бизнеса представителям власти и «взятие» представителей власти на регулярное содержание» (фактически – «захвата бизнеса» и «захвата государства») [Галицкий, Левин, 2007, с. 39]. Интересы властных структур, реализующих стратегию «захвата бизнеса» и предпринимателей, реализующих стратегию «захвата власти», сошлись в том, что обе направлены на формирование локальных «правил игры», закрепляющих дифференцированный подход к предпринимателям и основанных на социальном капитале как клубном благо, накопленном в смешанных сетях бизнеса и власти.

Таким образом, структура социального капитала воплощается в структуре социальных сетей. В сфере взаимодействия власти и бизнеса социальный капитал первого типа выступает как сочетание:

1. «Открытых» сетей взаимоотношений власти и бизнеса. Бизнес при этом выступает как «широкая группа интересов», являющаяся носителем всеобщих интересов, связанных с созданием благоприятных условий для продуктивной деятельности.

2. «Открытых» социальных сетей бизнеса, выступающих механизмом формирующим, «конституирующим» бизнес как «широ-

кую группу интересов».

Для социального капитала второго типа характерно переплетение:

1. «Закрытых» сетей взаимоотношений власти и бизнеса, построенных на избирательном отношении власти к различным группам предпринимателей.

2. «Закрытых» социальных сетей предпринимателей, формирующих в рамках бизнес-сообщества «узкие группы интересов», заинтересованные в установлении избирательных отношений с органами власти.

Результатом такого переплетения становится утверждения господства в экономике закрытых социальных сетей, включающих предпринимателей и представителей власти. Как показывают наши исследования, в регионах России к настоящему времени сложились мощные социальные сети такого типа. «Органы власти, контролирующие и разрешающие, они не просто в этой структуре на всех уровнях, они как цементирующие. Структура сама по себе создается только тогда, когда там есть власть. В противном случае нам не интересно дружить. А для чего тогда дружба? А только с этой целью дружба, потому что я знаю, что у него уровень общения тот, и он знает этого. Я иду с ним, дружу... Это групповая сеть.» [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

Общность целевых функций акторов таких сетей определяется ориентацией на захват контроля над ресурсами территории и региональными рынками, совместной стратегией защиты от конкуренции со стороны других смешанных сетей и групп предпринимателей.

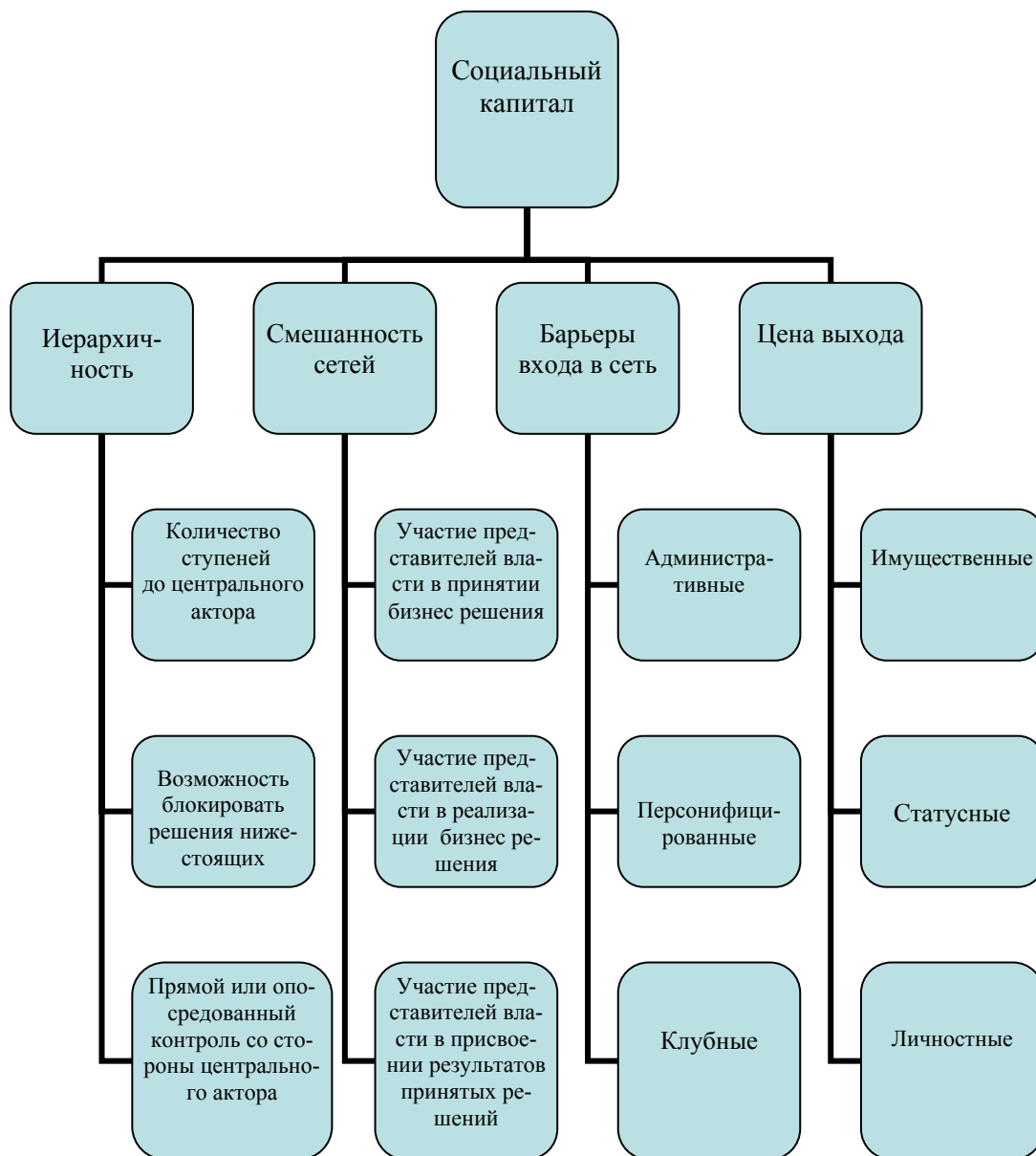
«Зачастую формируется, собирается группа не ради какого-то бизнеса, а ради того, чтобы потом что-то делать, И они, если сегодня не собрались в эту кучу, они сегодня не могут бороться с другой такой же группировкой. И такая же группировка в соседней области, в соседнем регионе, в Москве, и они, – те группировки лезут сюда и если не сгруппироваться, невозможно...» [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

Решение задач характеристики и измерения социального капитала второго типа, воплощенного в смешанных сетях, требует выделения основных признаков таких сетей и построения их иерархии (см рис.1).

1. Смешанность. Это основополагающий признак таких сетей. Захват контроля над ресурсами региона невозможен без использования административного ресурса. Это требует включения представителей власти в сеть, причем не только первых руководителей, но и чиновников самого разного уровня.

«Они пронизывают низ и верх. Потому что представители власти, это может быть и мэр, и зам. мэра, простой клерк – это тоже представитель власти. Причем 90% возможности – у клерка, а не у мэра. Мэр подписывает, но он подписывает готовый документ, подготовленный специалистом, а клерк готовит и доказывает необходимость подписи, и сегодня либо мэр, либо губернатор физически не в состоянии оценить, что он подписывает, глубоко... И как поднесет ему этот клерк.» [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

По существу это означает, что формально частная собственность на уровне реальных прав собственности приобретает «смешанный» характер. В неоинституциональной теории, как известно, признаками собственника является владение «связкой» из двух правомочий: на конечный контроль (т.е. права на принятие любых решений об использовании актива за вычетом тех, которые в явном виде не заданы законом и не переданы в соответствии с контрактом другими лицам) и остаточный доход (т.е. доход, остающийся после расчетов со всеми остальными сторонами) [Милгром, Робертс, 2001, с. 411-419]. Поэтому важнейшими составляющими такого признака рассматриваемых сетей, как «смешанность» выступают: участие представителей власти в принятии бизнес решений и в присвоении результатов предпринимательских решений, которые реализуются в рамках практик дофинансирования территорий за счет бизнеса [Постсоветский институционализм – 2006, 2006, с. 317-330; Курбатова, Левин, 2005, с. 119-131; Левин, Курбатова, <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/211519.html>; Курбатова, Левин, Апарина, 2005, <http://www.ecsoc.msses.ru/Cont.php?tom=6&number=2>]. Третьим признаком, дополняющим два основных, является участие представителей власти в реализации предпринимательских решений.



**Рис.1 Структура закрытой смешанной социальной сети**

2. Высокая цена выхода.

«Зло это, сетевое, страшно чем? Ты можешь в любой момент стать изгоем этой группы, и тогда все тебе перекрывается моментально, и ты даже по законному пути будешь биться лбом долго, лоб будет разбиваться, а итога нет...». [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

Как известно, закрытый характер любой организационной структуры обеспечивается барьерами на вход и выход. Для закрытых смешанных сетей власти и бизнеса основополагающий характер имеют барьеры выхода.

Они занимают центральное место в системе «избирательных стимулов», обеспечивающих производство и накопление такого клубного блага, как социальный капитал второго типа. В этом проявляется как их преемственность по отношению к сетям советской номенклатуры (как известно, исключение из КПСС вело к гораздо большим потерям, чем не вхождение в неё), так и конгруэнтность принципов их функционирования правилам, принятым в рамках криминальных сетей («вход – рубль, выход – два»). Издержки выхода включают в себя: статусные, имущественные и личностные

потери. Первое место по значимости занимают потеря статуса в рамках сети. Поскольку исключение из сети делает практически невозможным ведение бизнеса, за этим следуют имущественные потери. Так как в этой среде именно богатство является основой самоуважения, то его утрата ведет к личностным потерям, связанным со снижением самоуважения и возможностей для самореализации как личности.

3. Барьеры входа в сеть. Они играют роль «фильтра», регулирующего доступ к клубному благу, которое накапливается в рамках сетей. В отличие от неотвратимости потерь на выходе, на этом уровне у человека сохраняется определенная свобода выбора. Но это только свобода выбора между той или иной закрытой социальной сетью. При этом, особенно на региональном уровне, количество альтернатив крайне ограничено.

«Определенный бизнес, приближенный к местной администрации, участвует в разработке программ социально-экономического развития, но, как правило, это люди, входящие в круг родственников и знакомых чиновников администрации и силовых структур. Лишних людей туда не пускают, так как здесь затронуты огромные бюджетные средства. Попасть в участники этих программ практически невозможно.» [Из интервью с руководителем риторской фирмы, г. Кемерово].

Барьеры входа включают в себя персонифицированные, «клубные» и административные барьеры. В условиях персонифицированности отношений главное значение имеет включение человека в круг «своих людей». На втором месте стоят «клубные» барьеры. В рамках закрытой смешанной сети как общего клуба выделяются профессиональные клубы. Поэтому для вхождения на региональный рынок, например, новой страховой компании, необходимо её представителям получить признание со стороны сложившегося сообщества местных страховщиков. Формальные административные барьеры носят преимущественно «инструментальный» характер. Их величина меняется в зависимости от включенности в сетевые связи и места в их иерархии.

#### 4. Иерархичность.

«Иерархичность до такой степени жесткая: этот человек может все, этот может только сюда и ты, когдаходишь в эту группировку, попадаешь на самый низ и постепенно-постепенно, в зависимости от того, как часто ты пользуешься, и как часто тобой пользуются,

начинаешь приподниматься.» [Из интервью с руководителем производственной фирмы, г. Кемерово].

Этот признак занимает последнее место среди других, поскольку он преимущественно характеризует форму сети, её организационную структуру. Для оценки внутренней структуры и разновидностей иерархии необходимо выделить три дополнительных признака: количество ступеней иерархии для центрального актора, возможность блокировать решения нижестоящего в иерархии участника сетевого взаимодействия, непосредственный или опосредованный характер контроля со стороны центрального актора за всеми членами закрытого «социального клуба». Первый признак характеризует общее строение той или иной социальной сети, второй – принцип взаимосвязи между её уровнями, а третий определяет степень жесткости иерархии (возможность непосредственного воздействия центрального актора на нижестоящих участников сети укрепляет её целостность).

Центральным агентом региональной смешанной социальной сети является губернатор, использующий ее для мобилизации ресурсов для решения региональных проблем и укрепления собственных позиций на политическом рынке. Другие участники сети за счет облегчения доступа к ресурсам различного рода получают контроль над отдельными рынками.

Сложившаяся структура социальных сетей могла бы быть изменена в случае переориентации предпринимателей на создание широких по составу организаций, которые повысили бы переговорные позиции с властью при формировании правил игры. Только в этом случае региональный бизнес действительно мог бы стать партнером власти, способным инициировать движение от вертикального социального контракта к горизонтальному. Однако способность к консолидации интересов бизнес-сообщества во взаимодействии с властью сами предприниматели оценивают как весьма низкую. «Я не буду брать крупный бизнес, монополистический, а средний – никто не будет объединяться, никогда, это некому не выгодно, не нужно сейчас» [Из интервью с владельцем группы компаний, г. Кемерово].

Более того, существующие предпринимательские организации фактически защищают не общие интересы предпринимателей, а интересы отдельных предпринимателей. Они сами встроены в смешанную сеть.

«Ну возьмем помельче, возьмем наш,

допустим, Союз владельцев АЗС, ну это же формальная организация ...Зачем существует? Когда был Советский Союз, были промежуточные конторы. То есть областная организация передает в городскую, городская передает нормативы, передает в район; это примерно то же самое. Для чего такая организация нужна? Власть решила заставить цену на таком уровне, она передает директивы в Союз владельцев АЗС, Союз сообщает всем заправкам: Ребята, вот до такой цены выше не ставим» [Из интервью с владельцем группы компаний, г. Кемерово].

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что реальной альтернативы социальным сетям смешанного типа в настоящее время нет. Бизнес пока не является пока актором коллективного действия, имеющим общие интересы. Он представляет собой множество узких по составу групп интересов, причем интегрированных в качестве младшего партнера власти в смешанные социальные сети. Причем в условиях кризиса заинтересованность бизнеса в укреплении связей с представителями органов власти не ослабляется, а усиливается. Выживают именно те бизнес-структуры, которые инвестируют в социальный капитал второго типа, в укрепление своих позиций в рамках той или иной смешанной сети. Это означает, что способность бизнеса даже в будущем выступить самостоятельным субъектом институциональных изменений снижается вследствие такого «обратного отбора».

### Литература

1. Галицкий Е., Левин М. Коррупционные взаимодействия бизнеса и власти (опыт эмпирического анализа) // Вопросы экономики. – 2007. – №1.
2. Дискин И. Е. Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса // Общественные науки и современность. – 1998. – №4.
3. Курбатова М.В., Апарина Н.Ф., Левин С.Н. Взаимодействия власти и бизнеса на муниципальном уровне: практики, сложившиеся в Кемеровской области [Электронный ресурс] // Экономическая социология. – 2005. – Т.6, №2 <http://www.ecsoc.msses.ru/Cont.php?tom=6&number=2>
4. Курбатова М.В., Левин С.Н. Деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса // Вопросы экономики. – 2005. – № 10. – С 119 – 131.
5. Кэдвел Ч., Полещук Л.И. Эволюция спроса на институты в российской экономике: последствия для экономических реформ // Модернизация российской экономики: В 2 кн. / Отв. ред. Е.Г. Ясин. Кн. 1. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – С. 239-249.
6. Левин С.Н., Курбатова М.В. Преобладание иерархического типа взаимодействия власти и бизнеса как проявление зависимости от предшествующего развития // Интернет-конференция «20 лет исследования QWERTY-эффектов и зависимости от предшествующего развития». <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/211519.html>
7. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / Пер. с англ. под редакцией И.И. Елисеевой, В.Л. Тамбовцева. – СПб.: Экономическая школа, 2001. Т.1. – С.411-419.
8. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. – Новосибирск: ЭКОР, 1998. – С. 78.
9. Паппэ Я. Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника, 1992-2000. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
10. Постсоветский институционализм – 2006: Власть и бизнес. Монография / Под ред. Р.М. Нуреева. – Ростов-на-Д: Наука-пресс, 2006. – С.317-330.

Статья поступила в редакцию 06.07.2009