

ШУМПЕТЕРИАНСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ

Р.М. НУРЕЕВ

доктор экономических наук, ординарный профессор Государственного университета — Высшей школы экономики, заведующий кафедрой институциональной экономики

Статья написана по материалам доклада, подготовленного к V Международному симпозиуму по эволюционной экономике (25–27 сентября 2003 г.)

1. НЕМНОГО ТЕОРИИ

Й. ШУМПЕТЕР всю жизнь стремился к созданию целостной теории экономического роста, которая нашла свое выражение в ряде работ. Наибольшее значение для нашей темы имеют монографии Й. Шумпетера: «Теория экономического развития» (1911) и «Капитализм, социализм и демократия» (1942).

Стремление преодолеть статичность построений маржиналистов получило яркое выражение уже в книге «Теория экономического развития», которая имеет характерный подзаголовок: «Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры». В этой работе Й. Шумпетер показал, как в результате деятельности предпринимателей осуществляется развитие в капиталистическом обществе. Главной функцией предпринимателя, по Й. Шумпетеру, является способность осуществлять нововведения, внедрять их в производство. «Производить,— считал Й. Шумпетер,— значит комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы... Производить... — значит создавать другие комбинации из этих вещей и сил» [24, с. 158]. Форма и содержание развития, с точки зрения Й. Шумпетера, определяются понятием «осуществление новых комбинаций».

Й. Шумпетер не отождествлял предпринимателя с капиталистом, поэтому предприниматель — это не персонификация капитала, это не наделенный плотью и кровью капитал. «Право собственности на промышленное предприятие или вообще на любое “имущество”, — писал Й. Шумпетер, — не является для нас существенным признаком предпринимателя» [там же, с. 170]. Предприниматель, в понимании Й. Шумпетера,— это человек инициативы, внедряющий в производство новые комбинации. Им

может быть, с точки зрения автора, и фабрикант, и администратор, имеющий реальную власть, и директор, и учредитель. Предпринимателю приходится преодолевать многочисленные препятствия — объективные и субъективные, технические и социальные. Осуществление этих нововведений становится возможным, как полагает Й. Шумпетер, благодаря существованию кредита. «Капиталистическая система кредита фактически выросла из финансирования новых комбинаций и развилась на нем» [24, с. 164]. Поэтому уплата процента является своеобразной данью за технический прогресс. С течением времени, однако, человечество привыкает к нововведениям, и поэтому Й. Шумпетер оценивал исторические судьбы предпринимателей весьма пессимистично.

Неудивительно поэтому, что вторая часть его книги «Капитализм, социализм и демократия» (1942) прямо начинается с вопроса: «Может ли капитализм выжить?» Й. Шумпетер дает на него отрицательный ответ [30, р. 61]. Он характеризует капитализм как динамическую систему, состоящую из частных предпринимателей, осуществляющих нововведения с целью получения прибыли. Й. Шумпетер рассматривает капитализм как разновидность торгового общества, в основе которого лежат два элемента: частная собственность на средства производства и регулирование производственных процессов посредством частных контрактов. Й. Шумпетер пытается выяснить факторы, угрожающие капитализму. Усиление монополистических тенденций он считает закономерным процессом, способствующим прогрессу в условиях капиталистического общества. Угрожающим фактором Й. Шумпетер считает упадок предпринимательской деятельности, замену деловой активности инициативных индивидов работой различных учреждений, бюро и комиссий. Это связано с разочарованием в

частном предпринимательстве, с заменой индивидуального капитала акционерной формой. Место предпринимателей занимают получающие жалование служащие и алчные, вечно обиженные акционеры — люди, не способные ни на какие подвиги ради технического прогресса.

Однако как же возник такой предприниматель в истории и оправдались ли пессимистические прогнозы Шумпетера? Попытаемся ответить на эти вопросы.

2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ШУМПЕТЕРИАНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В ЗАПАДНОМ МИРЕ

Институциональные предпосылки возникновения шумпетерианского предпринимателя в западном мире сложились далеко не сразу¹. Первоначальный очаг становления капитализма характеризовался медленным вызреванием необходимых предпосылок. В Западной Европе они складывались постепенно начиная с XIV—XV вв. Остановимся на возникновении тех институтов, которые обеспечили источники роста, — инновации в торговле, технологии и организации. Важную роль сыграла автономизация экономической жизни. Децентрализация власти и ответственности стали необходимыми условиями экспериментирования, позволили преодолеть сопротивление инновациям. Именно рост независимости экономических агентов создал предпосылки для экономического роста. Сам же рост являлся в значительной мере продуктом непрерывных инноваций. Инновации осуществлялись

¹ Следует оговориться, что вплоть до наших дней единого мнения о том, какие же факторы сыграли наиболее важную роль в возникновении «западноевропейского чуда», так и не сложилось. Обзор концепций по этой проблеме см.: [23].

через расширение торговли и открытие новых ресурсов, через сокращение издержек производства, через выпуск новых продуктов, через создание новых форм организаций и т.д. Эти инновации были бы невозможны без развития и укрепления частной собственности, которая позволила извлекать новаторам наибольшие доходы из их изобретений. Важно подчеркнуть разнообразие возникших организационных форм (типов и размеров фирм), а также разумное сочетание принципов иерархии и рынка.

Хотя технологические институциональные изменения являются в конечном счете главными детерминантами экономического и социального развития, однако не они сами по себе дали первоначальный толчок изменениям. Первоначальный импульс был связан с расширением рынков в связи с ростом населения и развитием внутренней и внешней торговли. Это привело к подъему купечества и устранению целого ряда феодальных ограничений личной свободы и частной собственности. Если сначала активность купечества росла параллельно с расцветом феодальной системы (XI–XIV вв.), то позднее именно она подрывала ее основы и развивалась уже в ущерб ей.

Расширение торговли повышало относительную свободу экономических агентов, постепенно подрывало основы произвольного вмешательства властей, типичного для феодализма. Внешняя торговля оказалась более свободной от регулирования правительств в отличие от внутренней. В разрушении традиционной «зарегулированности» индивида определенную роль сыграли развитие пиратства и широкая практика контрабанды. Они развивались на границах феодальных империй, а столкновение интересов государств препятствовало установлению полного контроля над морской торговлей.

Именно в этот период создаются институты, благоприятные для развития

коммерции². Они были подготовлены прежде всего изменениями в системе права. Широкий товарооборот создал систему прецедентов по поводу таких важных для торговли явлений, как страховка, векселя, судовой фрахт, договоры о продаже, соглашения о товариществе, патентах и об арбитраже.

Важно подчеркнуть, что параллельно с развитием коммерции происходило очищение закона от дискреционных, ритуальных, религиозных примесей. Впервые создавался закон, «надежный как машина». В Западной Европе английские суды первыми завоевали репутацию безукоризненной честности в отношении купцов (в том числе и по отношению к тяжбам иностранцев).

Расширение торговли было бы невозможно без развития денег, кредита, изменений в системе финансов. Начиная с XIII в. векселя используются вместо монеты, а с XVII в. они приобретают свойство обращаемости с передачей третьим лицам по индоссаменту. Любопытно подчеркнуть, что торговля векселями совершалась в обход церковного запрета на взимание процента. Считалось, что «приобретение векселей со скидкой — это не процент, а учет риска». Успеху торговли способствовало развитие страхования. Уже в конце XII в. в Италии происходит отделение страхования от финансирования, а позднее — отделение морских рисков от рыночных.

Развитие торговли подготовило становление абсолютизма, который стал союзом дворянства и торговой буржуазии. Привычные для феодализма экстраординарные поборы уступают место законному налогообложению. В Англии и Голландии правительства первыми утрачивают право на произвольные сборы. Установление налогов становится делом парламента.

Постепенно формируются предприятия нового типа. Этому в немалой степени способствует двойная запись в

² Подробнее см.: [19, с. 120–149].

бухгалтерии, которая из проверки ошибок превращается в механизм, закрепивший отделение трансакций предприятий от трансакций человека. Собственность предприятия начинает существовать отдельно от семейной собственности. Предприятие становится юридическим лицом. Оценка активов—пассивов, четкое определение баланса предприятия (прибылей и убытков) позволяют развить практику кредитования на основе оценки финансового положения фирмы и перспектив ее развития.

Возникают экономические объединения, основанные не на родственных, а на чисто деловых связях. Первоначально такие предприятия организовывали бывшие военные и моряки, пользовавшиеся взаимным доверием, поддержкой и верностью по отношению к товарищам.

Большое значение в эволюции имели и неэкономические факторы.

Существенную роль в формировании нового социального типа предпринимателя сыграла Реформация. Проповедь М. Лютера и Ж. Кальвина способствовала формированию протестантской этики, заложившей новые нравственные правила и новую мораль (трудолюбие, выполнение обязательств, честность, пунктуальность и т.д.). Особое значение имело проведенное М. Лютером отделение раннекапиталистического предпринимательства от позднефеодального стяжательства и «учение об избранных» Ж. Кальвина³. Все это способствовало демократизации церкви в интересах буржуа.

Огромную роль в становлении предпринимателя нового типа в Западной Европе сыграли также политические институты. Не следует забывать, что в XIV—XIX вв. существовала активная поддержка государством развития торговли и промышленности. Именно государство обеспечивало возвращение кредитов и выполнение соглашений, за-

щиту прав собственности, поддерживало создание правовых форм, отвечающих потребностям предприятий, заложило основы развития инфраструктуры (развитие бесплатного образования, создание транспортных систем и т.д.), защищало национальную промышленность от иностранной конкуренции и обеспечивало стабильность валюты. Вплоть до конца XIX в. государство напрямую вмешивалось в развитие промышленности и торговли. Независимость производства и торговли от политических институтов выступает как характерная черта западноевропейского пути развития капитализма лишь на его позднем и относительно кратковременном этапе. Идеология невмешательства (*laissez-faire*) создала важные политические предпосылки для развития капитализма лишь в конце этого периода.

Становление капитализма было довольно органично не только в экономической, но и в социально-правовой и политической сферах (создание бесплатных публичных школ, реформирование системы права, обеспечение безопасности жизни и собственности граждан путем развития законопослушания и эффективной борьбы с преступностью, расширение права участия в выборах, смена абсолютных монархий республиканскими и демократическими правительствами, длительный мир в Западной Европе с 1815 по 1914 г.).

Следует, впрочем, подчеркнуть, что исторические предпосылки генезиса капитализма возникали в разных странах Западной Европы далеко не синхронно и не последовательно. Более того, эпоха нового времени стала ареной столкновения двух разнонаправленных моделей социально-экономического развития, что приобрело форму «векового конфликта» (XVI—XVII вв.) между прогрессивными протестантскими государствами Севера (Англия, Голландия) и регрессивной католической империей Габсбургов (см. табл. 1). В то время

³ Подробнее см.: [6, т. 1, с. 362–369].

Становление капитализма в Англии и Испании

Характеристики	Англия	Испания
Тенденция	К децентрализации	К централизации
Усиление	Парламента	Бюрократии
Политическая рента	Ограничение	Поиск
Церковь	Ослабление позиций	Укрепление
Частная собственность	Укрепление (создание гарантий)	Ослабление(необеспеченность)
Обмен	Неперсонифицированный	Персонифицированный
Рынок	Дерегулирование	Регулирование (контроль над ценами)
Рынок капитала	Создание предпосылок для развития	Ограничение
Налогообложение	Ослабление	Усиление
Влияние на	США	Латинскую Америку

как империя Габсбургов располагала, казалось бы, неиссякаемыми запасами денег и сырья из колоний, ресурсы протестантских государств были гораздо более скудными. Однако решающую роль в исходе «векового конфликта» сыграли не материальные ресурсы, а институциональные факторы. Эффективные институты возникали в обществах, которые имели сильные стимулы к созданию и закреплению прав собственности. В то время как в протестантских государствах бурно шло формирование новых, благоприятных для рыночного хозяйства институтов (господство правовых норм, парламентская республика, низкие налоги, «дешевая» церковь), в Испании и Италии ростки рыночного хозяйства оказались буквально раздавленными регенерацией архаичных, полуфеодальных институтов (бюрократический произвол, абсолютистская монархия, налоговый гнет, «дорогая» церковь). В результате к началу XVIII в. Юг Европы превратился в глухое захолустье, а генераторами экономического развития стали Голландия, Англия и отчасти Франция [15, с. 145–150].

Противопоставление эффективной английской и неэффективной испанской моделей позже вылилось в противостояние динамичного североамериканского капитализма и неэффективного латиноамериканского меркантилизма и является весьма поучительным для стран, создающих основы рыночной экономики.

Россия никогда не принадлежала к первому эшелону; он пронесся мимо России, когда она залечивала раны Смутного времени. Именно стремление догнать этот передовой эшелон служило главной целью всех российских реформаторов – от Петра I (ориентация на опыт Голландии и Швеции) до Б.Н. Ельцина (ориентация на модель США). Временами огни первого эшелона явственно приближались, порождая надежды, что стоит сделать еще одно усилие, и Россия войдет в число высокоразвитых держав как равная среди равных. Увы, за очередным поворотом экономического развития обнаружилось, что разрыв между Россией и передовыми странами отнюдь не сократился, а увеличился.

3. ШУМПЕТЕРИАНСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ В ТРЕТЬЕМ МИРЕ

Попытку применить шumpетерианскую методологию предпринял в середине 50-х гг. будущий нобелевский лауреат по экономике У.А. Льюис (1915—1991 гг.). В центре своей концепции он также ставит фигуру предпринимателя [27, р. 402]. Фактически он конкретизирует на материале «третьего мира» идеи Й.А. Шumpетера о предпринимателе как двигателе прогресса, новаторе производства [24, гл. 2]. У Льюиса предприниматель — это главный носитель идеи капиталистической рационализации. Ему присущи частная инициатива и (в соответствии с постулатами современной неоклассической доктрины) стремление к максимизации прибыли. Для него, как для неоклассика, типичен не макро-, а микроподход, т.е. подход прежде всего с позиции фирмы (рис. 1).

Анализ индивидуальных проектов осуществляется с точки зрения главного критерия — максимизации прибыли. Максимум прибыли предопределяет распределение инвестиций по различным областям, а они в свою очередь — темпы роста национальной экономики (см. рис. 1).

Итак, главное действующее лицо у Льюиса, также как и у Шumpетера, — предприниматель. Однако в отличие от «инноватора» Шumpетера предприниматель Льюиса действует в совершенно специфической обстановке. Характеризуя ее, У.А. Льюис исходит из гипотезы о неограниченности предложения тру-

довых ресурсов, считая, что для неквалифицированной рабочей силы заработную плату можно приравнять к прожиточному минимуму [27, р. 407].

Подход Льюиса заключается в том, чтобы показать, что для модернизации экономики необходим процесс перераспределения ресурсов из аграрного сектора в промышленный. При этом нужно решить две основные проблемы: во-первых, накопления (т.е. мобилизации сбережений и превращения их в инвестиции), во-вторых, занятости (т.е. изъятия рабочей силы из трудоизбыточной сферы и перемещения ее в трудонедостаточную). Поэтому модернизация у У.А. Льюиса предстает прежде всего как способ перераспределения материальных и трудовых ресурсов, как обмен между секторами: сокращение менее производительного сектора и рост более производительного.

В качестве главного регулятора выступает межсекторный рынок. При избытке рабочей силы в промышленности используются преимущественно трудоемкие технологии и трудоемкие виды ресурсов. Это приводит к усилению оттока рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность и, в конечном счете, к ликвидации избытка трудовых ресурсов. В результате зарплата растет, изначально высокая норма прибыли снижается (см. рис. 2).

Развитие при таком подходе понимается прежде всего как преодоление дуализма между традиционной экономикой и современной, между доиндустриальной и индустриальной, между натуральной (бартерной) и рыночной.

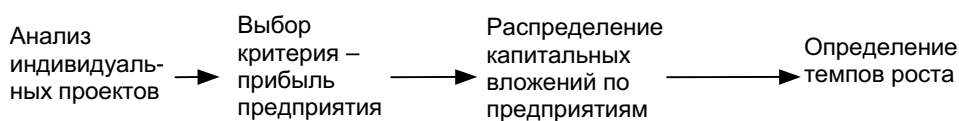


Рис. 1. Принципиальная схема микроподхода⁴

⁴ См. [3, с. 132].

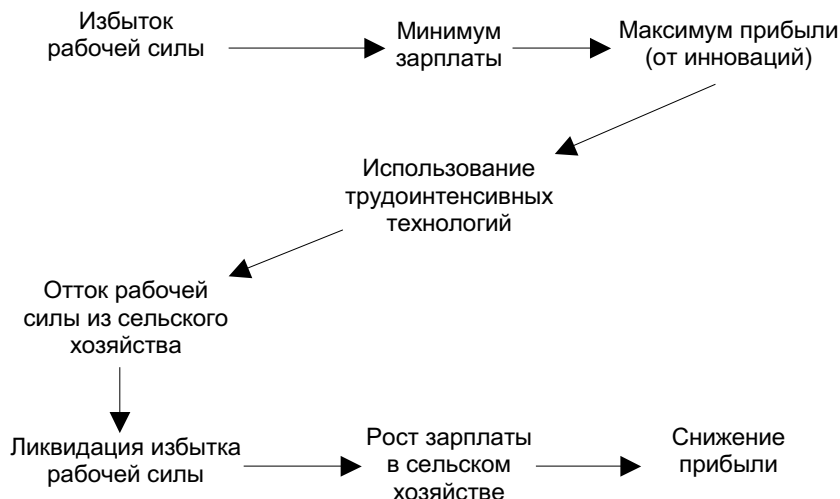


Рис. 2. Логика модели У.А. Льюиса

Однако и эта концепция не была лишена недостатков. Идеализируя рыночный механизм, она не вполне адекватно отражает реальные процессы, происходящие в слаборазвитых странах. Прежде всего, это касается роли экономических субъектов в «третьем мире». Реальный предприниматель и наемный работник далеки от шумпетерианских персонажей. Первый скорее гонится за спекулятивным доходом, чем за капиталистической прибылью, у него не развиты предпринимательские качества, ответственность и дисциплина. Для жителей развивающихся стран типичны ограниченные потребности, забитость и низкая производственная дисциплина. Они предпочитают стабильный доход доходу, связанному с риском.

Акцент только на трудоемкие методы производства также не вполне адекватен. Дело в том, что он объективно может способствовать замедлению научно-технического прогресса, сохранению и закреплению подчиненного положения развивающихся стран в международном разделении труда. Наибольшего эффекта, как показывает опыт, добиваются на самом деле те страны, которые оптимально сочетают капиталоемкие и трудоемкие виды производ-

ства. К тому же, если вместо трудоинтенсивной технологии используется капиталоемкая, то не происходит расширения спроса на труд, т.е. кривая D_{L1} сдвигается не в положение D_{L2} , а в положение D'_{L1} (см. рис. 3). Сверхприбыль предпринимателей в этом случае реинвестирована не в дополнительное оборудование, а в новое, более производительное оборудование. В результате не происходит сдвига занятости из L_1 в L_2 , а по-прежнему нанимается такое же количество рабочей силы, которой может выплачиваться более высокая заработная плата (хотя это, как видно из рис. 2), отнюдь не обязатель-

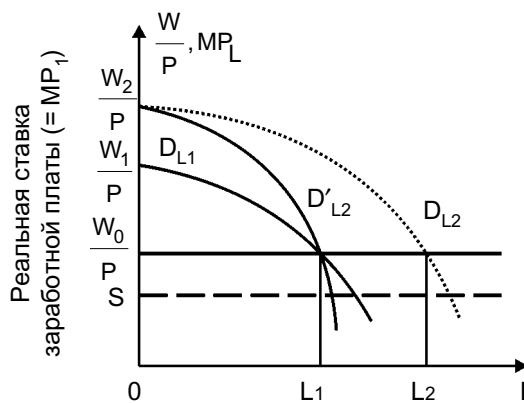


Рис. 3. Механизм перераспределения ресурсов из традиционного сектора в современный в концепции У.А. Льюиса

но). Эта ситуация называется ростом без развития.

Следует также отметить, что упор на трудоемкие технологии может дать выигрыш лишь в краткосрочном плане. В долгосрочном же плане использование трудоинтенсивных производств вызывает резкий рост занятости, увеличение совокупного фонда зарплаты и потребительского спроса. Это ведет в конечном итоге к галопирующей инфляции и обострению социальной напряженности.

Трудно согласиться и с другой, совершенно неправомерной, предпосылкой о постоянстве реальной зарплаты вплоть до полного исчезновения скрытой безработицы. Дело в том, что перелив неквалифицированного труда из аграрного сектора в индустриальный не может автоматически («в одночасье») привести к его превращению в квалифицированный. Поэтому требуется дополнительная, и часто довольно длительная, переподготовка кадров, а она в конечном итоге вызовет рост номинальной и реальной заработной платы. Ратуя за осуществление крупных инвестиций в народное образование, Льюис не в полной мере учитывает фактор роста цены труда.

Нельзя полностью согласиться и с трактовкой неравенства доходов как предпосылки быстрого экономического развития. Льюис рассматривает это неравенство в качестве фактора, ускоряющего рост рыночной экономики, полагая, что предприниматели используют всю прибыль для технической рационализации производства. Он не учитывает, что неравенство доходов в освободившихся странах и без того довольно велико, но подавляющая часть прибыли нередко используется не на производственное накопление, а в качестве дохода, расходуемого на престижное потребление (так называемый демонстрационный эффект), что типично и для

потребления «новых русских» в современной России.

Статистические исследования не подтверждают стимулирующего влияния имущественного неравенства в освободившихся странах на экономический рост. Глубокая поляризация доходов, возрастающая в результате предложенных Льюисом мер, может усилить социальную напряженность. Это чревато социальным взрывом, который скорее затормозит, чем ускорит процессы модернизации экономики. Послевоенное развитие освободившихся стран изобилует такого рода примерами.

Теория дуалистической экономики не вполне адекватно отражает и протекающие в настоящее время в освободившихся странах процессы урбанизации. Темп роста городского населения здесь заметно опережает темпы роста производственной деятельности, порождая чрезвычайно острую проблему занятости. Фактически происходит перелив трудовых ресурсов из традиционного аграрного в традиционный промышленный (ремесленный) сектор. Для всех освободившихся стран типично гигантское разбухание городской сферы услуг, которому сопутствует рост деклассированных и маргинальных слоев, а также неформальной экономической деятельности⁵.

Тем не менее неоклассическая концепция У.А. Льюиса означала существенный шаг вперед в формировании теории экономического развития. Автор (вместе с Теодором Шульцем) был отмечен (в 1979 г.) премией имени А. Нобеля за работы по экономике развивающихся стран. Его идеи послужили основой для разработки различных экономико-математических моделей модернизации дуалистической экономики.

⁵ Подробнее см.: [7, ч. 2–3; 13; 14; 15, гл. 21; 18].

4. СЛОЖИЛСЯ ЛИ ШУМПЕТЕРИАНСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ?

4.1. Почему возник негативный образ предпринимателя в постсоветской России

Так как в процессе приватизации большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а к инсайдерам, то в России не возникло эффективного частного собственника, что в значительной степени предопределило инерционность традиционной экономической системы, ее медленные темпы и мучительные формы перехода к рыночной экономике. Этим предопределяются и внутренние причины глубокого трансформационного спада при переходе от командной экономики к рыночному хозяйству.

Большинство предприятий не имеет долгосрочных планов развития производства и даже конкретных бизнес-планов по привлечению инвестиций, в которых они остро нуждаются. Отсутствие стратегии поиска эффективных партнеров приводит к тому, что для многих предприятий типична адаптация, а не трансформация традиционных форм, приспособление — а не развитие производства, защита — а не наступление. Отсюда следует неэффективная маркетинговая политика большинства предприятий, стремящихся, даже в условиях благоприятной конъюнктуры, к продвижению традиционной продукции на традиционном рынке. Однако даже эта продукция не всегда находит сбыт, и поэтому возникает бартер как форма существования неэффективной экономики. В целом в деятельности фирм краткосрочный аспект преобладает над долгосрочным, а мотив личного обогащения новых владельцев доминирует над целями развития производства.

Бартерная экономика противоположна денежной не только по форме, в которой существует конечная продукция (натуральная — товарная). Денежная экономика позволяет осуществлять инвестиционные проекты с большим лагом во времени и с привлечением огромного числа хозяйствующих субъектов. Она развивает фьючерсы, опционы и другие финансовые инструменты, которые способствуют быстрому и эффективному переливу капитала, перераспределению средств в пользу лучше хозяйствующих фирм. Без денег невозможно эффективное пополнение капитального запаса. Без денег невозможен эффективный научно-технический прогресс.

В условиях бартерного хозяйства отсутствуют средства для реализации больших инвестиционных проектов. Поэтому происходит старение основных фондов и увеличивается техническое отставание. Неудивительно, что именно такие процессы наблюдаются в России в настоящее время. Износ основных фондов промышленности превысил в 1997 г. 50%. По расчетам А.В. Алексева, средний возраст оборудования достиг 15,9 года и если положение не изменится, то средний фактический срок службы его будет составлять почти 32 года (табл. 2).

Бартерные связи, по определению, носят локальный характер и закрепляют хозяйственные связи между определенными субъектами. В отличие от денег, являющихся «космополитами», бартерные связи носят не только «национальные костюмы», но и замкнуты на конкретные регионы. Поэтому бартерное хозяйство, по определению, является дезинтегрированным, создающим предпосылки для воспроизводства локальной замкнутости, фактором, усиливающим центробежные тенденции в современной России, подогревающим региональный сепаратизм.

Денежные связи являются открытыми, бартерные связи всегда являются

Основные фонды промышленности

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Наличие основных фондов на начало года; по балансовой стоимости, млрд руб.	0,7	17,4	490,9	1805,8	4802,5	4480,8*	
Износ основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на конец года	45,9	49,3	47,9	47,9	40,9	50,5	
Коэффициент обновления (ввод в действие основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на конец года, в сопоставимых ценах)	2,8	1,8	1,7	1,6	1,3	1,3	0,7
Коэффициент выбытия (ликвидация основных фондов, в процентах от общей стоимости фондов на начало года, в сопоставимых ценах)	2,8	1,0	1,8	1,5	1,3	1,2	
Средний возраст оборудования, лет**	10,8***			14,1		15,9	
Средний фактический срок службы оборудования, лет**	21,9***			28,6		31,8	

* Без учета переоценки на 1 января 1997 г. [20, с. 178].

** См.: [5, с. 20].

*** 1990 г. [22, с. 100].

скрытыми. В условиях денежного хозяйства трудно скрывать свои доходы, бартерная экономика, наоборот, помогает становлению и развитию «экономики физических лиц»⁶. Данный феномен описывает обособление личных интересов от интересов фирм, личного богатства от собственности предприятий. Возникает парадоксальная ситуация, когда многие сделки заключаются в интересах отдельных лиц в ущерб интересам фирм, даже если эти лица являются полноправными владельцами этих фирм. Бартерная форма позволяет скрыть истинный характер подобного рода сделок. В России до сих пор сохраняется средневековый принцип отношения к своей фирме как к должностному владению, которое в водоворотах переходного периода (в силу экономических или политических причин) может быть потеряно раз и навсег-

⁶ Подробнее см.: [11].

да. Поэтому забота о личной собственности оттесняет на задний план заботу о собственном предприятии.

Большинство населения относится негативно к крупным новоявленным предпринимателям, видя в бизнесменах не трудолюбивых производителей, честно наживших свои огромные состояния, а алчных хищников, отнявших собственность у ослабшего государства или награбивших ее у своих соотечественников. Негативный имидж «новых русских» устойчиво воспроизводится, что подтверждают многочисленные социологические опросы⁷. По мнению многих россиян, обман покупателей и продавцов является правилом, а честный бизнес — исключением. Такое представление отнюдь не лишено оснований. Дело в том, что снятие административных ограничений сделало явным то теневое предпринимательство, которое су-

⁷ См., например: [4, с. 201; 25, с. 492–509].

ществовало в советской России. Между тем оно отнюдь не равнозначно классическому рыночному хозяйству. Теневая экономика, существовавшая в СССР, несла на себе черты «делания денег», существовавшие в порах восточного деспотизма.

В России не было Реформации и Просвещения, которые в Западной Европе осудили позднефеодальное стяжательство и защитили раннекапиталистическое предпринимательство. Позднефеодальное стяжательство — это делание денег любыми (в том числе самыми нечестными) средствами, а раннекапиталистическое предпринимательство — это производство богатства в соответствии с законами рынка. В условиях отсутствия институциональных ограничений, освобождение предпринимательства от государственных запретов было воспринято как разрешение делать деньги любыми средствами, т.е. в первом, а не во втором смысле.

Неудивительно, что российский бизнес приобрел криминальный и аморальный оттенок. Возникает своего рода порочный круг: поскольку «новый русский» олицетворяет в глазах сограждан жулика, то у него отсутствуют нравственные ограничения. Осужденный общественным мнением, он совершает такие поступки, которые соответствуют его образу в глазах обывателей.

Важную роль в воспроизводстве бартерной экономики играют естественные монополии. Через них государство связано с многочисленными неэффективными предприятиями. Предоставляя естественным монополиям (фактически без рентных платежей) возможность реализации природных ресурсов за рубежом, государство заставляет их снабжать этими ресурсами неэффективные предприятия. Фактически реальной платой выступает бесплатная поставка природных ресурсов государственным предприятиям (оплата растянута на неопределенный срок или производится

продукцией этих предприятий, которую почти невозможно реализовать на открытом рынке). Полученные предприятиями ресурсы используются для производства ненужной продукции, реализовать которую можно только по бартерным цепочкам. Это наглядно доказал кризис 1998 г., когда почти пятикратная девальвация рубля к доллару не решила проблему конкурентоспособности продукции подавляющего большинства отечественных производителей. Дело оказалось не в нехватке денег, а в не востребоваемости рынком производимой отечественными предприятиями продукции.

В условиях неразвитой банковской системы возникает своеобразная проблема двух дефицитов: дефицита сбережений и дефицита платежного баланса. Дефицит сбережений связан с тем, что уровень сбережений, доступных для промышленности, гораздо меньше, чем объем инвестиций, необходимых для развития производства. Уровень сбережений, мобилизуемых банковской системой, находится на чрезвычайно низком уровне в силу падения доверия населения к существующим финансовым институтам. Это приводит к тому, что высокая склонность к сбережениям реализуется каждым индивидуально, главным образом в форме накопления иностранной валюты, недвижимости и других неликвидных форм, не аккумулируемых финансовыми учреждениями. В этих условиях единственным источником накопления становятся иностранные займы, что приводит к платежному дефициту. На поверхности виден лишь процесс ввоза иностранного ссудного капитала в Россию, тогда как глубинные процессы вывоза капитала из России осуществляются в значительной мере нелегально и не фиксируются официальной статистикой. Возникает порочный круг, своего рода институциональная ловушка: чем больше средств необходимо для покрытия дефицита теку-

щего платежного баланса, тем больше необходимы внешние займы для покрытия платежного дефицита. Однако чем больше внешние займы, тем большие платежные дефициты нас ожидают в будущем, тем в большую зависимость от зарубежного капитала попадает страна.

С еще более острыми проблемами столкнулись аграрные предприятия. Если раньше в аграрной сфере ключевыми экономическими агентами были коллективные хозяйства (колхозы и совхозы), то в настоящее время резко возросла роль сельской администрации и домохозяйств, стали набирать силу не связанные с колхозами товаропроизводители. Все это создает предпосылки для формирования в перспективе новых экономических субъектов, институциональных предпосылок для развития рынка. Однако в настоящее время мы имеем не столько плюсы, сколько минусы переходного периода, когда те, кто получил власть, еще не имеют достаточного количества материальных и финансовых ресурсов, а те, кто имеет материальные ресурсы, потеряли уже значительную часть власти. Поскольку процесс перестройки институтов в аграрной сфере не завершен, отсутствует надежная частная собственность, существует обилие переходных форм, многие из которых в экономическом плане являются неэффективными. Все это способствует возникновению и развитию псевдорыночных форм в аграрной сфере.

Положение ухудшается из-за того, что государство не имеет эффективной индустриальной политики, которая бы поддерживала ростки нового и эффективного, создавала благоприятные условия для экономического роста. Наоборот, деятельность современного российского государства заставляет вспомнить эпоху меркантилизма. Российское государство занимается главным образом функциями перераспределения, причем такого, которое не благоприятствует развитию производства, а тормозит его,

так как стремится перераспределить имеющиеся ресурсы от лучше хозяйствующих предприятий к худшим. За счет первых не только собираются налоги, но и происходит дотирование неэффективных предприятий, которые налоги, как правило, не платят. Все это приводит к сокращению эффективно хозяйствующих производств, подталкивая предприятия к расширению нелегальной хозяйственной деятельности.

4.2. Есть ли предпосылки для возникновения предпринимателя нового типа?⁸

Для того чтобы осуществить переход к настоящей частной собственности, нужно наполнить возникшую частную форму частным содержанием. А для этого отнюдь не лишней будет попытка ответить на вопрос, при каких институциональных условиях это возможно? Анализ этих институциональных условий в последнее время все чаще и чаще становится предметом специальных исследований [28, р. 1–29; 29; 31, р. 92–118].

Предпринимательство нового типа обладает целым набором положительных эффектов, в числе которых фиксация экономического потенциала активов, интеграция разрозненной информации, развитие ответственности собственников, повышение ликвидности активов, развитие общественных связей и паспортизация сделок [8, с. 53–67]. К тому же экономическая свобода — фундамент и составная часть свобод гражданского общества. Она выступает, прежде всего, как необходимое средство достижения политической свободы; в свою очередь, политическая свобода есть гарант экономической свободы.

Значит ли это, что вся возникшая частная собственность является остаточной государственной собственностью? Конечно, нет. Наряду с псевдочаст-

⁸ При написании данного раздела использованы материалы статьи [16].

ной уже возникает настоящая частная собственность. Тенденция к сокращению бартера, например, свидетельствует об уменьшении доли и влияния остаточной государственной собственности.

К иным последствиям приводит в настоящее время продолжающийся процесс приватизации государственной собственности, который приобретает все более «эксклюзивный» характер. Аппетиты новоявленных предпринимателей по-прежнему пока полностью не удовлетворены. Однако вкус их становится все более тонким и изысканным. Они стремятся приобрести ныне не любые куски государственной собственности, а наиболее прибыльные и эффективные. Во всяком случае, уже более подготовленные для ведения прибыльного бизнеса. И в этом смысле интересы государственной бюрократии и владельцев частного капитала совпадают: они объективно создают предпосылки для движения вперед к частной собственности.

Сравнение распределения производственных предприятий, запрещенных к приватизации из первого (1995 г.) и второго (1998 г.) перечней по отраслям промышленности (рис. 4) показывает, что изменение отражает стремление чиновников получить в частные руки наиболее лакомые объекты государственной собственности (нефтяная, топливная, химическая и нефтехимическая, авиационная, атомная и т.д.), причем только на такой стадии, когда для этого созданы необходимые условия. В 2004 г. нас ждет новая волна приватизации⁸, и несомненно, что лучшие куски государственной собственности достанутся крупнейшим интегрированным бизнес-группам (ИБГ).

В настоящее время все большее и большее значение в формировании предпринимателя нового типа приобретают интегрированные бизнес-группы [17] — своеобразный аналог американских трестов начала XX в. В условиях высокой неопределенности и отсутствия до-

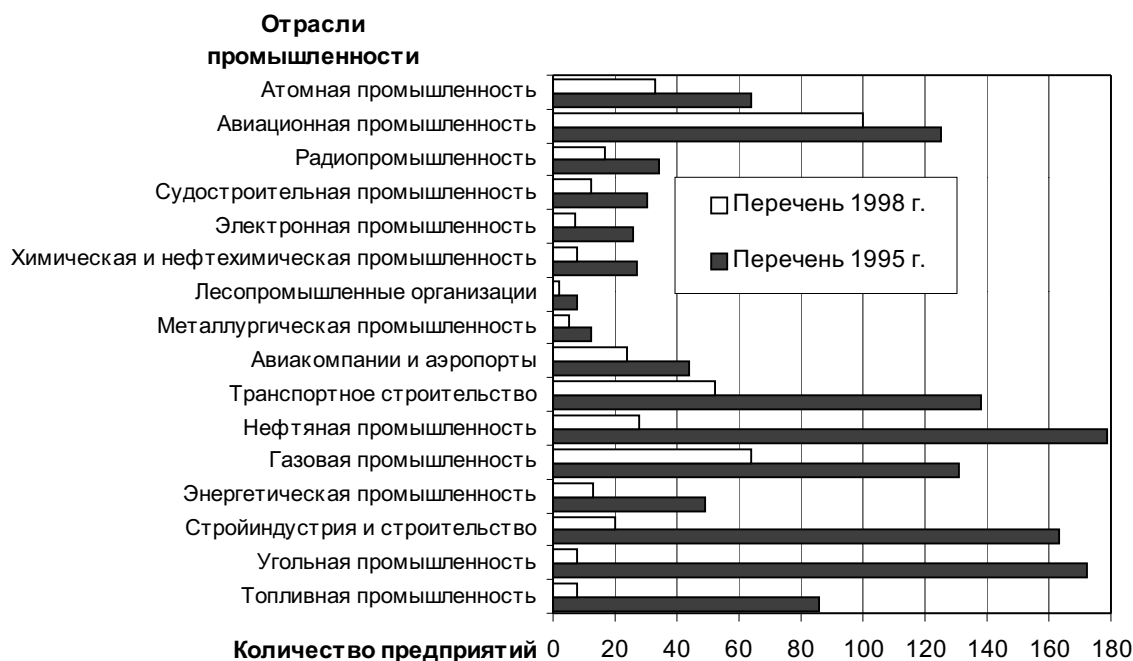


Рис. 4. Изменение числа предприятий, находящихся в федеральной собственности и запрещенных к полной приватизации [1; 2]

⁸ Подробнее см.: [32].

верия между предприятиями складываются своеобразные финансово-экономические комплексы, включающие в себя промышленные предприятия, коммерческие банки, страховые компании и другие дочерние структуры, значительно снижающие транзакционные издержки ведения бизнеса. В 2000 г. в 8 крупнейших из них было занято 2% общей численности занятых в российской экономике, при этом они производили почти 1/4 ВВП, а их продукция составляла 1/4 российского экспорта. Большинство ИБГ выросло из энергетических и сырьевых компаний и (благодаря природной ренте) в настоящее время обладают значительными финансовыми средствами, позволяющими им наращивать экономический потенциал. С 1996 по 2000 г. их капиталовложения в собственные инвестиционные проекты удваиваются почти ежегодно (рис. 5), и они становятся одними из главных инвесторов российской экономики.

Важно подчеркнуть, что деятельность ИБГ осуществляется в значительном числе российских регионов (табл. 3). Так, если в 1993 г. «ЛУКОЙЛ» оперировал в 5 регионах, то в 2000 г. — уже в 21, соответственно, «Интеррос» — в 1 и 23, «Альфа-групп» — в 2 и 37 регионах.

Крупнейшие ИБГ в настоящее время уже являются политическими и экономическими конкурентами региональной элиты. Они объективно заинтересованы в унификации законодательной среды и создании единого экономического пространства на территории РФ. Уже сейчас некоторые из них осуществляют реструктуризацию остаточной государственной собственности. Скупая предприятия, они оптимизируют их организационную структуру и финансы с целью повышения рыночной стоимости активов и реализуют непрофильные (с их точки зрения) подразделения (например, покупка, реструктуризация и продажа «Альфа-групп» кондитерской фабрики «Большевичка», «Борского стекольного завода» и др.).

В развивающейся экономике резко возрастают альтернативные издержки ведения бизнеса, опирающегося на неформальные отношения. В условиях экономического роста неопределенность внешней среды, необязательность партнеров, отсутствие доверия, нарушение контрактов обходятся все дороже.

Однако «спонтанный сдвиг “снизу”» в пользу большей формализации и «прозрачности» способов экономического взаимодействия, — отмечает Р.И. Капе-

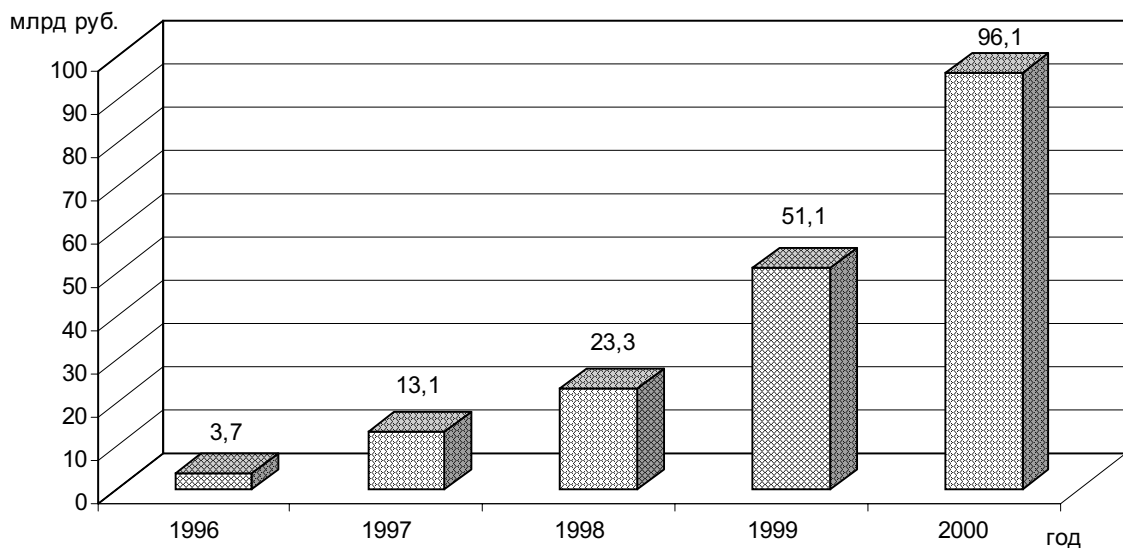


Рис. 5. Финансирование инвестиционных программ ИБГ за счет собственных средств [9, с. 15]

Таблица 3

**Субъекты Российской Федерации
с активным участием крупнейших ИБГ
(на начало 2001 г.) [9]**

Интегрированные бизнес-группы	Количество субъектов федерации с активным участием предприятий ИБГ
«ЛУКОЙЛ»	22
«ЮКОС»	28
«Интеррос»	24
«Сургутнефтегаз»	10
«Альфа-групп» – «Ренова»	38
«Сибирский алюминий» – «Сибнефть»	16
«Северсталь»	8
АФК «Система»	42

люшников – может обеспечить долгосрочный эффект, только если он будет поддержан «сверху» – законодательно, организационно и политически [10, с. 154].

Возможность такой поддержки сверху появилась с приходом к власти новой администрации. «Путинский проект», как известно, включает целую систему мер: «(1) Политическое и экономическое ослабление элитных групп, заинтересованных в сохранении прежнего порядка...; (2) унификация законодательного пространства, устранение противоречия между нормами и процедурами, действующими... на разных уровнях правовой административной системы; (3) сокращение числа и упрощение содержания формальных ограничений, а также издержек, связанных с их соблюдением; (4) ужесточение санкций за нарушение законов и контрактных установлений» [10, с. 155]. Сложность, однако, заключается в том, что претворять в жизнь эту программу придется государственному аппарату, в котором еще живы методы и технологии советской номенклатуры. Поэтому есть опасность, что радикальные изменения мо-

гут превратиться в персональные подвиги и в усложнение бюрократической процедуры контроля, которая позволит извлекать политическую ренту.

Это означает, что в долгосрочном плане необходим переход от модели «политической модернизации» институциональной среды, предполагающей активное предложение институтов со стороны правительства, к модели «рыночной модернизации», ориентирующейся на спрос на институты со стороны самих участников рынка [26].

При этом конкретные меры по развитию частной собственности и реализуемая в связи с этим экономическая политика в сфере приватизации и возможной деприватизации, по нашему мнению, должны основываться на двух общих принципах: во-первых, на комплексном подходе к проблемам реформы законодательства о собственности, во-вторых, на создании системы экономических стимулов для всех фактических обладателей отдельных правомочий собственности.

Для реализации комплексного подхода к реформе законодательства требуется более тесная координация в выработке согласованной политики между всеми заинтересованными экономическими ведомствами – включая Федеральную комиссию по ценным бумагам, Минэкономразвития, Министерство по антимонопольной политике, Министерство имущественных отношений, Федеральную службу России по финансовому оздоровлению и банкротству. Эта координация предполагает согласованное внесение изменений в законы, затрагивающие вопросы корпоративного управления, банкротства, реструктуризации и управления государственными предприятиями, управления пакетами акций, принадлежащих государству, в смешанных предприятиях и т.д. [12, с. 17–36, 64–88].

Создание системы экономических стимулов исходит из того, что одних способов принуждения (инфорсмент) и

прочих репрессивных мер недостаточно. Реформа системы собственности будет вести к выходу промышленности из состояния депрессии и стимулировать экономический рост, если она будет позволять каждому агенту реализовывать свой экономический интерес, если у него будет положительный (а не только отрицательный) стимул к деятельности.

Должны применяться меры, направленные на стимулирование развития фондового рынка и снижение рисков операций с ценными бумагами, — с особым акцентом на инструменты, обеспечивающие возможность постепенного перехода от закрытых форм организации бизнеса к открытым (публичным). Одним из таких инструментов являются корпоративные облигации, рынок которых достаточно динамично развивается в последние два года, — правда, скорее вопреки, нежели благодаря политике правительства.

Кроме того, для разрушения института остаточной государственной собственности сегодня в России необходимо:

1. Радикально реформировать государство. Перейти от государства «производящего» к государству «защищающему».

2. Реорганизовать государственные унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения (как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях), либо в казенные предприятия или учреждения, либо в акционерные общества (с возможностью дальнейшей приватизации). Резко ужесточить контроль за финансово-хозяйственной деятельностью государственных предприятий.

3. Направить значительные средства на развитие судебной системы и увеличить ее независимость от исполнительной власти. Это подразумевает:

а) увеличение числа судей и судов (тогда у предпринимателей отпадет необходимость обращаться за разреше-

нием хозяйственных и административных споров к тем же чиновникам, тем самым уменьшится власть чиновников, которые сегодня часто выступают как фактические «третьи стороны» при разрешении хозяйственных проблем);

б) рост выпуска литературы с толкованиями законов и описанием правоприменительной практики, так чтобы к этой информации имел доступ любой желающий;

в) ужесточение санкций за административные правонарушения чиновников.

4. Стимулировать развитие малого и среднего бизнеса, как носителя идеологии свободной индивидуализированной частной собственности.

5. Усилиями средств массовой информации формировать у населения положительный образ бизнесмена.

6. Для выработки экономической политики активно использовать методологию институционального проектирования с учетом предпочтений предпринимателей, менеджеров и собственников, и всех заинтересованных сторон. При этом обращать особое внимание на наличие бюрократии, как сильной группы интересов на политическом рынке.

Только такая активная программа позволит сделать новый шаг вперед на сложном пути формирования предпринимателя-инноватора, предпринимателя шumpетерианского типа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства от 18.09.95 «О перечне акционерных обществ, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства, закрепленных в федеральной собственности, акции которых не подлежат досрочной продаже».
2. Постановление Правительства от 17.07.98 «О перечне акционерных обществ, производящих продукцию (товары, услуги), имеющую стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности государства, закрепленных в федеральной соб-

- ственности, акции которых не подлежат досрочной продаже».
3. *Алешина И.В.* Проблемы моделирования экономики развивающихся стран (к критике буржуазной теории и методологии). Л., 1970. С. 132.
 4. *Безгодов А.В.* Очерки социологии предпринимательства. СПб.: Петрополис, 1999.
 5. *Водянов А.* Ржавая пружина // Эксперт. 1999. 14 июня. № 22. С. 20.
 6. Всемирная история экономической мысли. В 6 т. М.: Мысль, 1988.
 7. Город в формационном развитии Востока. М., 1990.
 8. *Де Сото Э.* Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001.
 9. *Дынкин А.А., Соколов А.А.* Интегрированные бизнес-группы — прорыв к модернизации страны. М.: Центр исследований и статистики науки, 2001.
 10. *Капелюшников Р.И.* «Где начало того конца?...» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1.
 11. *Клейнер Г.* Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4.
 12. *Кузнецов Б., Симачев Ю.* Преобразование отношений собственности. Практика и результаты банкротства // Российская промышленность: институциональное развитие / Под ред. Т. Долгопятовой. М.: ГУ—ВШЭ, 2002.
 13. Нефабричный пролетариат и социальная эволюция стран зарубежного Востока. М., 1985.
 14. Низкие городские слои и социальная эволюция Востока. М., 1986.
 15. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
 16. *Нуреев Р.М., Рунов А.Б.* Вперед к частной собственности или назад к частной собственности? // Общественные науки и современность. 2002. № 5.
 17. *Панпэ Я.Ш.* «Олигархи»: Экономическая хроника, 1992—2000. М.: ГУ—ВШЭ, 2000
 18. Процессы деклассирования в странах Востока. М., 1981.
 19. *Розенберг Н., Бирдцелл Л.Е. (мл.)*. Как Запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира. Новосибирск, 1995.
 20. Россия в цифрах. М., 1998.
 21. Социальный облик Востока. М., 1999.
 22. Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2000.
 23. *Фурсов А.И.* Европейская цивилизация и капитализм: культура и экономика в развитии общества: Обзор. М.: ИНИОН, 1991.
 24. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982.
 25. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2001.
 26. *Cadwell C., Polishchuk L.* Evolving Demand for Institutions in Russian Economy: Implications for Economic Reform. Paper presented at the conference «Modernization of Russian Economy». Moscow, April 2001.
 27. *Lewis W.A.* The Theory of Economic Growth. N.Y., 1959.
 28. *Nellis J.* Time to rethink privatization in transition economies? // International Finance Corporation Discussion Papers. № 38. Washington, DC: International Finance Corporation, 1999.
 29. *Olson M.* Power and prosperity: outgrowing communist and capitalist dictatorships. N.Y.: Basic Books, 2000.
 30. *Schumpeter J.A.* Capitalism, Socialism and Democracy. N. Y.; L., 1942.
 31. *Williamson O.* Economic Institutions and Development: A View from the Bottom // M. Olson, S. Kahkonen (eds.). A Not-So-Dismal Science. N.Y.: Oxford University Press, 2000.
 32. <http://www.government.ru:8080/government/MINIMUSH020801.htm>.