

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭЛИТЫ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

Для постсоциалистических стран проблема трансформации экономических систем – центральная теоретическая и практическая проблема.

Марксизм утверждал, что основное качество экономической системы – ее тип – определяет господствующий в экономике тип собственности. Большинство экономистов сегодня согласятся с этим тезисом, хотя марксизм не был в состоянии определить, что же такое собственность. Сейчас собственность понимается многими экономистами как набор ценностей, господствующих в обществе и закрепленных в таких различных институтах, как право, мораль и другие регулирующие поведение людей наборы норм. Но проблема теоретического объяснения трансформации одного типа экономики в другой, одного вида собственности в другой остается открытой. Дуглас Норт, внесший значительный вклад в теоретическое понимание развития институтов, ограничился лишь объяснением инкрементных изменений институтов, т.е. постепенной их трансформацией в рамках данного типа экономики. Революционные изменения институтов им не рассматривались. В данной статье я хотел бы обратить внимание на некоторые фундаментальные различия двух типов экономических систем, плановой и рыночной, и, опираясь на концепцию Д. Норта, оценить некоторые проблемы трансформации централизованно управляемой экономики в рыночную.

#### ЭЛЕМЕНТЫ КОНЦЕПЦИИ НОРТА

Основным источником изменения институтов являются фундаментальные изменения цен. Они меняют “стимулы, испытываемые индивидом в процессе человеческих взаимоотношений, и единственным другим источником институциональных изменений выступают изменения вкусов”.<sup>1</sup>

Основным источником трансформации институтов выступает изменение пропорции цен между факторами производства, т.е. между ценами земли и труда, труда и капитала, капитала и земли. Другой источник изменений – это изменения в технологии и стоимости информации.

Причина изменения этих пропорций может быть эндогенна и носить не экономический характер. Например, эпидемия чумы в Европе значительно изменила стоимость труда и земли. Однако большинство изменений в пропор-

ции цен имеет экзогенный характер и являются результатом целенаправленной деятельности индивидов, которая приводит к инновациям в экономике, политике или военном деле, вследствие чего и происходят институциональные изменения. “Процесс, посредством которого индивид приобретает знания и навыки, ведет к изменению соотношения цен путем изменения воспринимаемых им издержек и благ, которые будут сопровождать новые сделки и контракты”.<sup>2</sup>

Изменения оценок ведут к изменению соотношения сил сторон, находящихся в контрактных отношениях, что позволяет одной из сторон начать пересмотр контракта в соответствии с новым балансом интересов. Поскольку организации являются основными субъектами экономической деятельности, то именно их усилия, или еще точнее, усилия их лидеров ведут к изменению институтов.

Направление усилий лидеров организаций на изменение контрактов обусловлено их ценностной системой, определяющей цели деятельности и ограничения методов их достижения. Иначе, как сформулировал Д. Норт, “изменения относительных цен проходят сквозь фильтр предсуществующих в нашем сознании ментальных конструкций, которые формируют наше понимание этих изменений”.<sup>3</sup>

Таким образом, основными субъектами институциональных изменений являются экономические и политические элиты. При этом Д.Норт отмечает, что “институты не обязательно создаются для того, чтобы быть социально эффективными; институты, или, по крайней мере, формальные правила, создаются скорее для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющие влиять на формирование новых правил”.

Если элиты являются носителями институциональных изменений, то важно понять, как они формируются, каковы принципы их функционирования и каким образом ограничены их возможности поиска решений по трансформации институтов.

## СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ОБЩЕСТВА

Историки говорят, что человеческое общество всегда было устроено одинаково и напоминало трехслойный пирог: элиты, экономический класс труженников и “люмпены”. Фернан Бродель так характеризовал эту вечную человеческую пирамиду: “Что мы сразу же видим на вершине пирамиды, так это горстку привилегированных. Обычно к этой крохотной группке стекается все: им принадлежит власть, богатство, значительная доля прибавочного продукта; за ними – право управлять, направлять, принимать решения, обеспечивать процесс капиталовложений и, следовательно, производства.

Ниже их находилось многоэтажное множество агентов экономики, труженников всех рангов, масса управляемых. А ниже всех – огромное скопление

социальных отбросов: мир безработных”.<sup>4</sup>

Но каким образом люди распределялись по слоям этого пирога? Что определяло движение между социальными слоями? Можно предположить, что формируется и удерживается в динамичной стабильности этот социальный пирог в первую очередь институтами, которые мы называем собственностью.

Институты собственности – это набор нормативов, регулирующих поведение людей, и эти нормативы одновременно являются принципом формирования общественной пирамиды. Те, кто в соответствии с нормативами могут наилучшим способом организовать свое поведение, попадают в элиту; те, кто в большей мере соответствуют предъявляемым обществом к индивиду требованиям поведения, составляют класс тружеников; а те, кто не может принять существующие в обществе правила, образуют класс “люмпенов”. Этот принцип формирования общественного пирога действовал всегда и везде: в первобытном обществе, в античном городе, в азиатском государстве, в феодальной Европе или национальном капиталистическом государстве.

Если рассматривать процесс формирования этого социального пирога, то он предстанет перед нами, как процесс борьбы за место в элите. “Люди могли яростно рваться вверх по социальной лестнице, на это порой требовалось несколько поколений, а добравшись туда, они не могли удержаться без борьбы. Эта социальная война существует постоянно с тех пор, как существуют живые общества с их шкалой почестей и с их ограниченным доступом к власти. Значит, мы заранее знаем, что по-настоящему несущественно, кто именно – государство, дворянство, буржуазия, капитализм или культура – тем или иным способом захватит ключевые позиции в обществе. Именно на этой высоте управляли, распоряжались, судили, наставляли, накапливали богатства и даже мыслили; именно здесь создавалась и воссоздавалась блистательная культура”.<sup>5</sup>

Однако можно не согласиться с Фернаном Броделем в том, что несущественно, какая элита находится у власти. Различный тип формирования элит определяет и важные для формирования институтов характеристики элиты: ее ментальность и правила принятия решений.

### ЭЛИТЫ В ОБЩЕСТВЕ

Наше внимание будет сконцентрировано на рассмотрении не всей социальной структуры, а только ее “шапки” – элиты. Именно элите принадлежит решающая роль в определении социальных, моральных и эстетических приоритетов в обществе, она оказывает определяющее влияние на экономику.

Термин “элита” многозначен и обычно обозначает “лучшие”, “отборные” либо наиболее видные представители какой-либо части общества. В социально-экономических и политических исследованиях “элита – та часть общества, которая имеет доступ к инструментам власти”.<sup>6</sup>

В современных социальных структурах имеется система элит – политической, экономической, интеллектуальной, культурной и т.д. Они находятся в сложном соотношении друг с другом – либо соподчинении, либо – конкурентной борьбы.

Но какой бы тип элит ни доминировал в обществе, общее у них было то, что они в любом случае опирались на экономическую власть, т.е. на право распоряжаться значительной частью экономических ресурсов общества.

Основной экономической функцией элит является управление процессом инвестирования, и это естественное положение дел, поскольку в руках элит обычно концентрируется основная часть прибавочного продукта общества,

Та часть человеческой истории, в которой уже существовало государство, показывает, что политические элиты концентрировали в своих руках значительную экономическую власть, и только в демократических обществах происходит разделение политических и экономических элит, политической и экономической власти.

Элита, которая управляла обществом, всегда была малочисленна, и данная группа никогда не превышала норму в 10 % по отношению к остальному населению.

Еще в 1531 г. сиенский писатель Клаудио Толемеи отметил, что “в любой республике, даже великой, в любом государстве, даже народном, редко бывает, чтобы к командным должностям поднималось более пятидесяти граждан. Ни в Афинах или Риме, ни в Венеции или Лукке граждане, управляющие государством, не были многочисленны, хотя они ... и управляются как республики”.<sup>7</sup>

В Венеции в 1575 г., в государстве, доминировавшем тогда в Европе, к нобиям принадлежало не более 10 тысяч человек (это максимальная цифра для венецианской истории), что составляло 5 % населения, насчитывавшего в то время 200 тыс. человек. В Генуе, которая перехватила у Венеции экономическое господство в Европе, дворянство, державшее деньги и власть, составляло самое большое – 700 человек на 80 тыс. жителей.

Данные по территориальным государствам отражают ту же закономерность. Ф. Бродель, ссылаясь на ряд исторических исследований, приводит следующие данные для Англии. В 1688 г. только 36 тыс. семей имели годовой доход больше 200 фунтов, т.е. их доля составляла приблизительно 6 %. В эту категорию вошли лорды, баронеты, сквайры, джентльмены, королевские “служащие”, купцы, плюс 10 тыс. юристов. Критерием выделения столь обширной в социальном смысле группы выступал уровень дохода – более 200 фунтов. Разрыв между подошвой этой пирамиды благосостояния и ее вершиной весьма значительный, так как доходы крупных земельных собственников оценивались в среднем в 2800 фунтов.

Во Франции в это же время старинное дворянство составляло 80 тысяч человек, а дворянство в целом – 300 тысяч человек, т.е. от 1 % до 1,5 % французов. Если добавить к этой цифре долю купцов всех рангов (примерно 8 %), то получаем общество с довольно широким “привилегированным классом”.

Наибольший процент дворянство по отношению к населению занимало в Речи Посполитой – до 12 %. Это самая высокая доля, известная в европейской истории.

Современная ситуация в государствах Европы и Америки ничем не отличается от описанной выше. “Удивительно то, что привилегированные всегда были столь малочисленны. Удивительно потому, что существовало социальное продвижение, потому что эта крохотная группа зависела от прибавочного продукта, который предоставлял в их распоряжение труд непривилегированных, и с увеличением этого прибавочного продукта горстка людей наверху должна была бы разрастись. Но ведь этого почти не происходило, что сегодня, что в прошлом”.<sup>8</sup>

Это ограниченное количество мест на вершине социальной пирамиды всегда было главным мотивом деятельности большинства членов общества; в разные эпохи разными способами люди боролись за эти места.

### ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭЛИТ

Если присмотреться к разнообразию существовавших элит, то мы увидим, что можно выделить два типа их формирования, которые соответствуют двум типам экономической системы: централизованно управляемой и рыночной. Все разнообразие экономик можно расположить на некой шкале, крайними точками которой являются рыночная экономика, в которой распределение ресурсов осуществляется на основе ценового механизма спроса и предложения и централизованно управляемой экономики, в которой ресурсы распределяются единым экономическим центром исходя из представлений этого центра об иерархии общественных потребностей.

Допустим, что все индивиды, участвующие в экономической деятельности, стремятся максимизировать экономические ресурсы, которыми они могут распоряжаться, т.е. что мотив экономической власти является единственным мотивом экономической деятельности.

Экономическая власть, возможность распоряжаться экономическими ресурсами, может существовать в различных экономических системах, в различных социальных формах. Если обратиться к рассматриваемым в данной работе типам экономических систем, то в рыночной экономике – это богатство индивида, а в централизованно управляемой – его статус и место в иерархии.

Оценка индивидов, участвующих в хозяйственной деятельности при формировании экономической элитной группы, осуществляется по параметру

эффективности распоряжения данным индивидом экономическими ресурсами в рамках целей и ограничений ценностной системы данного общества.

Описание механизмов формирования элит опирается на работы А. Ефимова и В. Кутенева (А. Ефимов, В. Кутенев. Элитные группы, их возникновение и эволюция). Эти математики разработали ряд моделей, описывающих формирование “элитных групп” из любой совокупности каких-либо элементов.

Процесс формирования элитной группы и ее функционирование предполагает решение двух задач:

1. Выделение из множества каких-либо объектов (генеральной совокупности) группы с улучшенными по какому-либо критерию свойствами (повышенной полезности).

2. Выделение в самой элитной группе элементов, переставших обладать “повышенной полезностью”, так как любой объект обладает свойством старения и изменения качества.

Создатели данной теории обращали внимание на то, что если решение первой задачи имеет несколько вариантов реализации, но только один путь решения, ибо идет отбор лучших, то решение второй задачи, кроме многовариантности реализации, имеет и два пути решения: может осуществляться выбытие как лучших, так и худших элементов.

Для иллюстрации этого положения можно привести несколько примеров. В спортивном командном состязании, предполагающем контакт, например, футболе, шанс травм у лучшего игрока больше, чем у худшего, поскольку соперники особое внимание уделяют лидеру. Есть аналоги и в технике. Представим, что в подшипнике находится шарик несколько меньших размеров, он вращается вместе с другими, но нагрузки почти не испытывает, как результат – большая выживаемость худшего элемента.

При анализе функционирования экономической элитной группы исходя из принятой методологии будут рассматриваться только предельные, типичные модели, основанные на том, что в элиту входят лучшие и выбывают худшие.

Абстрагируемся от возможности попадания в элиту в результате ошибок случайных, не элитных элементов. Подобное допущение принимается и по отношению к выбывающим элементам: выбывают худшие.

Также допустим, что процесс формирования элитной группы мы рассматриваем в обществе социально не структурированном и отвлекаемся от воздействия на процесс формирования элиты накопленных социальных эффектов, в частности от “наследства” в широком смысле слова.

### ЭЛИТНАЯ ГРУППА ТИПА “СБОРНАЯ”

Рассмотрим модель формирования и функционирования элитной группы, соответствующей модели рыночной экономики. Назовем эту модель “сборная”, так как принципы ее формирования и функционирования в наиболее чистом виде можно наблюдать в спорте. Ее основные правила:

1) наличие открытой и публичной конкуренции за попадание в элитную группу, т.е. участвуют все желающие;

2) в конкурентной борьбе все члены общества вырабатывают абстрактную интегральную и публичную норму отбора в элитную группу. По о я с - ним эти правила на примере из спорта. Представим себе соревнование бегунов на какую-либо дистанцию, в котором могут участвовать все желающие. В процессе соревнований с самого низового, “дворового”, уровня бегуны показывают абсолютное время, и по этим результатам мы можем сформировать сборную.

Рассмотрим, как подобная модель реализуется в социальных отношениях. Представим себе некую смоделированную ситуацию, в которой общество предстает перед нами совокупностью индивидов, обладающих различными социальными, моральными, психологическими и профессиональными качествами, но имеющих одинаковый социальный статус и одинаковый доступ к экономическим ресурсам, т.е. мы выбираем ситуацию идеальной социально однородной рыночной экономики.

В рамках рыночной экономической системы мерой оценки, определяющей вхождение индивида в элитную группу, является сумма денежных средств, которыми он владеет и может распоряжаться.

Количественная характеристика денежной суммы, которой может распоряжаться индивид, определяет размер экономической власти данного субъекта, т.е. долю экономических ресурсов общества, которой он располагает.

Элитная группа, образующаяся по принципу сборной, формируется благодаря конкуренции экономических субъектов на рынке, где оцениваются их личные, профессиональные и деловые качества.

Представим себе, что мы имеем общество, в котором все члены, участвующие в экономической деятельности, обладают равным имуществом. В результате конкуренции будет происходить перераспределение экономических ресурсов в пользу тех субъектов экономической деятельности, которые могут в силу своих личных качеств организовать использование экономических ресурсов с большей эффективностью или предложить новые продукты, которые либо ведут к повышению эффективности использования ресурсов, либо более полно удовлетворяют потребности членов общества. В силу такого перераспределения совокупная эффективность общественного производства повышается, как повышается и индивидуальное потребление членов общества.

В элитную группу при такой системе ее формирования попадают индивиды, обладающие общим для них набором качеств.

Профессионально-моральные характеристики предпринимателя уже давно стали предметом научного и публицистического интереса множества авторов. И почти все они сходятся в определении большей части этих характеристик. При этом современные критики капитализма всячески подчеркивают, что нынешние капиталисты утратили эти черты. Наиболее яркая характеристика предпринимателя дана Жаном Батистом Сеем: “... необходимо, чтобы предприниматель был человеком состоятельным, известный своим умом, благоразумием, любовью к порядку, честностью и чтобы в силу этих свойств он мог получить капиталы, которых сам не имеет.

Далее, этот род труда требует таких нравственных качеств, которые нечасто соединяются в одном лице: тут требуется здоровый ум, постоянство, знание людей и понимание окружающих обстоятельств, умение верно оценить возможность продукта, потребность в котором он должен будет удовлетворить, средства производства: часто тут требуется еще привлечь к делу очень большое количество людей, закупить самому или поручить докупить сырые материалы; собрать рабочих, привлечь потребителей, обнаружить стремление к порядку и бережливости, одним словом – обладать талантом управления. Кроме того, предприниматель должен верно сводить свои счета и вычислить издержки производства в сравнении с ценностью, которую будет иметь продукт его продажи. Во время самого производства придется преодолевать много препятствий, переживать много беспокойств, исправлять много неудач, изобретать новые приемы производства и пр. Если люди, начиная свои предприятия, не обладают всеми этими качествами, то обыкновенно имеют мало успеха: такие предприятия держаться недолго, и труд их скоро вытесняется из обращения. Остаются же только такие предприятия, которые могут продолжаться с успехом, то есть такие, которые ведутся умело. Таким образом, умелость ограничивает число людей, предлагающих свой труд в качестве предпринимателей”.<sup>9</sup>

Среди всех перечисленных Ж.Б. Сеем качеств, которыми должен обладать предприниматель, необходимо выделить его способность находить новые решения либо в области финансов, либо в производстве, либо в торговле, либо в сфере предложения, на что указывал Й. Шумпетер, рассматривая деятельность предпринимателя как главный источник экономического роста.

Именно то, что эти инновации ведут к росту экономического эффекта для всего общества, позволяет предпринимателю производить перераспределение экономических ресурсов в свою пользу. Эта черта предпринимателей – инновационность, т. е. склонность к реализации новшеств, не оспаривается критиками рыночной экономики и практически подтверждается различными биографическими исследованиями. Безусловно, инновационность является важ-

нейшей чертой члена элиты в рыночной экономике, важнейшей, но одной из многих других, которые определяют ее моральные и профессиональные характеристики. Инновационность является пропуском наверх при наличии прочих черт, описанных Ж.Б. Сеем. Попав в группу, сохраняют там место те индивиды, которые продолжают соответствовать основному критерию членства в элитной группе. В условиях конкуренции за место в элите это означает, что каждый индивид, сохраняющий свой статус в элите, должен продолжать создавать новации, которые и позволяют получать предпринимательские доходы. Переставший соответствовать этому требованию индивид выбывает из элитной группы.<sup>10</sup>

Принципы формирования элитной группы определяют ее динамику, т.е. степень смены состава группы.

Попробуем проиллюстрировать это на примере динамики элиты в США.

При конкретном рассмотрении элиты мы сталкиваемся с проблемой очерчивания ее круга. Принятое нами определение экономической элиты относит к ней любого, кто не работает по найму и ведет собственное дело. Но таких людей в США огромное количество. Только миллионеров по данным налоговой инспекции США в 1980 г. насчитывалось четыреста тысяч человек, в 1984 г. – уже восемьсот тридцать тысяч, 1986 г. – миллион триста тысяч человек.<sup>8</sup> Конкретный анализ элитных групп находится за рамками данного исследования, и мы будем придерживаться подходов, использованных А.С. Зайченко.<sup>11</sup>

Элитную группу США делят на несколько категорий. Выберем два критерия. Персонально – миллиардеры, по компаниям – 400 крупнейших корпораций США, которые выявляет “FORTUNE”. Так, персональный состав клуба “400” в 1985 г. обновился на 14, в 1986 г. – на 20 %. Еще быстрее меняется состав американских миллионеров. “Бытует миф, согласно которому однажды накопленное богатство гарантирует от уменьшения или исчезновения. Заблуждение подобного рода зиждется на многочисленных публикациях об империях Рокфеллеров, Морганов, Дюпонов и т.д. На деле же, чем больше состояние, тем труднее его владельцу сохранить не только свое место в иерархии представителей крупной буржуазии, но и сберечь само это богатство. Так, в начале 80-х гг. в группе миллиардеров не было никого (за исключением Дэвида Рокфеллера), чье богатство было бы создано в самом начале XX века, и почти 90 % сверхбогачей довели свои состояния до отметки в миллиард за последние 10–15 лет. Сами же Рокфеллеры переместились с неизменного первого места в третью десятку (в 1986 г.). Бесследно исчезли империи Вандербильтов, Карнеги, Фринов, Асторов и др., на смену им пришли Хаитм, Гетти, Перо, которых в свою очередь потеснили С. Уолтон, Дж. Клюге, Р. Мердони и другие представители волны сверхбогачей.”<sup>12</sup>

Динамика и ритм смены элиты в рыночной экономике коррелирует с

ритмом и степени экономических кризисов. Коренная смена элиты происходит в соответствии с длинными волнами конъюнктуры за 30–50 лет и связана с коренной технологической перестройкой экономики. Так, в США на смену угольным и металлургическим магнатам пришли нефтяные и автомобильные короли, затем – химические, потом – электронные и т.д. Стало быть элитная группа в рыночной экономике имеет более-менее устойчивый темп обновления, обеспечивая преемственность в развитии внутри групповой культуры отношений.

Теперь рассмотрим, какие экономические эффекты следуют из описанных особенностей формирования и функционирования экономической элитной группы на основе частной собственности.

С этой точки зрения подобный тип формирования элитной группы приводит к тому, что решения о распределении общественных экономических ресурсов, и в первую очередь решения об инвестициях, принимают люди, обладающие наиболее точным видением развития той или иной отрасли экономики, наибольшим инновационным потенциалом. Несмотря на высокий динамизм обновления элитной группы “сборная”, постепенность обеспечивает сохранение и преемственность в развитии внутригрупповой культуры и сложившихся деловых традиций.

Решения о распределении ресурсов каждый член элитной группы принимает самостоятельно, опираясь на собственные представления о его целесообразности. Принимая решения, член элитной группы опирается на достаточно определенное представление о количественных характеристиках экономических ресурсов, в рамках которых он может принимать свои решения. Так же однозначно осознается и субъектом и обществом, ответственность, которую несет экономический субъект за принятое решение. В любом случае, успех или неудача какого-либо экономического проекта всегда имеют своего автора, организацию либо физическое лицо.

Определенность ответственности позволяет иметь систему компенсации ущерба обществу, нанесенного деятельностью какого-либо экономического субъекта, что снижает издержки общества, связанные с неверными инвестиционными решениями. Поскольку элитная группа предстает перед нами набором абсолютно независимых друг от друга субъектов с сопоставимыми возможностями распоряжаться экономическими ресурсами, и находящимися между собой в состоянии соперничества за перераспределение этих ресурсов, то общественное решение о структуре валового внутреннего продукта представляет собой набор индивидуальных независимых решений. Такой механизм формирования решения о валовом внутреннем продукте позволяет снизить риск непринятия к реализации эффективного проекта, и создает значительные возможности для исправления неверных решений.

Продемонстрируем это положение примером освоения нового продук-

та – персонального компьютера. Группа инициаторов создания персонального компьютера подала заявку в Научный фонд США на финансирование этой разработки. Фонд отказал в финансировании. Авторы разрабатывали его на свой страх и риск, вложив свои средства с привлечением венчурного капитала. В результате был создан персональный компьютер “Apple”. Примерно в то же время в СССР Академия наук отказалась финансировать такой же проект. В результате персональный компьютер был привезен в СССР из США.

Распределение персональной ответственности за принятые инвестиционные решения среди всех членов группы позволяет в течение определенного времени находить оптимальные решения. Рассмотрим абстрактный пример. Пусть в отрасли А существует 100 производителей и три технологические альтернативы развития отрасли. Вероятность того, что отрасль выберет наиболее оптимальный вариант, достаточно велика. Во-первых, сто вариантов анализа позволяют сформировать глубокое представление о перспективах каждой альтернативы. Во-вторых, даже если предположить, что каждая из трех альтернатив была выбрана одинаковым количеством производителей (т.е. каждая треть производителей выбрала свою альтернативу), то с течением времени две трети предприятий вынуждены будут заменить худшие технологии на победившую лучшую.

Элитная группа “сборная” формируется из новаторов, активность которых направлена на более эффективное решение проблем потребителей, а принцип формирования группы обеспечивает постоянный приток носителей наиболее эффективных идей.

### ЭЛИТНАЯ ГРУППА ТИПА “ЭТАЛОН”

Рассмотрим формирование и функционирование экономической элитной группы в рамках централизованно управляемой экономики. Назовем эту модель “эталон”. При данном способе формирования элитной группы норматив, на базе которого происходит оценка индивидов, создается не в результате диалога и конкурентной борьбы всех индивидов, участвующих в экономической жизни, а лишь в рамках диалога внутри самой элитной группы. Соответственно и значимость самого субъекта оценивается самой элитной группой или одним из ее представителей.

Пополнение элитной группы происходит следующим образом: член элитной группы рекомендует включить в ее состав нового члена, и таким образом берет на себя ответственность за то, что кандидат соответствует выработанному группой нормативу. В случае, если принятый новичок окажется “самозванцем”, т.е. не будет соответствовать этому нормативу, то несут “наказание” оба: и рекомендующий, и рекомендуемый.

Основное различие процесса формирования элитной группы “эталон” по сравнению с предыдущим типом связано с особенностями формирования

норматива вхождения и способом попадания в элиту. В случае “сборной” процесс формирования норматива и процесс отбора претендентов в элитную группу совпадают, они предстают перед нами как два результата одного и того же процесса – процесса конкуренции. В случае же “эталона” – это два различных процесса. Норматив, по которому оценивают потенциальных кандидатов, формируется внутри самой элитной группы, и только потом в соответствии со сложившимся нормативом оценки осуществляется отбор претендентов. Выбытие из группы происходит в том случае, если ее член перестал соответствовать эталону.

Есть определенная опасность в таком типе формирования элитной группы. Она связана с тем, что существует возможность деградации этой элитной группы, сведения ее отличительных качеств (например, инновационность или профессиональные качества) к уровню генеральной совокупности, т.е. общему уровню. Это может произойти в том случае, если в процессе пополнения группы рекомендуемый исходит из принципа “в рамках существующего норматива, но не лучше меня”. Группа нормально развивается в условиях, когда рекомендуемый действует только по принципу “такой же или лучше меня.”

Выбытие из группы, формируемой по принципу “эталон” имеет две формы. Одна “тенденция” – более-менее равномерно распределенное выбытие тех членов, которые перестали соответствовать нормативам и вторая, “революционная”, когда в группе менялся норматив отбора членов элитной группы. Элитная группа “эталон” обладает одновременно как политической, так и экономической властью. Политическая власть в любой экономической системе является доминирующей по отношению к экономической, изменение политической власти в случае с “эталоном” меняет нормативы формирования элитной группы, что приводит к ее массовому обновлению. В случае со “сборной”, поскольку политическая и экономическая власти разделены, изменение в политической власти не ведет автоматически к изменению в группе, обладающей экономической властью.

Функционирование элитной группы “эталон” можно проиллюстрировать на примере из истории СССР. В СССР крупномасштабные изменения элитной группы происходили при смене генерального секретаря КПСС, который являлся основным генератором выработки нормативов формирования элитной группы. Важно отметить особенности цикличности обновления элитных групп двух типов. Если в группе “сборная” повышенная интенсивность обновления группы вызвана изменением развития экономики и, по-видимому, коррелирует с циклами Кондратьева и в меньшей степени с циклами конъюнктуры, то повышенная интенсивность обновления группы типа “эталон” связана с причинами, находящимися за рамками экономических процессов.

Такой тип функционирования экономической элиты предопределяет равный ритм обновления элитной группы с очень длительными перерывами

между активными периодами. Лучше всего для иллюстрации функционирования этой группы подходит экономическая элита СССР. К сожалению, существует очень мало исследований функционирования этой группы. Можно назвать работы Аджирея и Вышеславцева и всего несколько публикаций в периодической прессе. Небольшое количество источников по данной теме определяется недоступностью эмпирического материала по СССР и другим социалистическим странам. Кроме того, в европейской исторической традиции отводится весьма незначительное место исследованию азиатских систем, поэтому отсутствует исторический материал о формировании элиты подобного типа, характерном, например, для Китая или Турции.

Попытаемся сопоставить темп обновления экономической элиты в СССР с данными по США, которые приводились в связи с обсуждением элитной группы типа “сборная”. Отнесем к экономической элите руководителей министерств и госкомитетов. Анализ биографических данных 45 руководителей министерств и ведомств СССР, а также их заместителей, занимавших свои посты в 60–70-е годы, показал, что средний срок пребывания в должности руководителя этого ранга превышал 18 лет. А каждый третий министр и почти каждый второй заместитель министра из нашего списка удерживал свое кресло более 23 лет.

Смена в иерархии власти носителя эталона – генерального секретаря привела к смене самого эталона и значительному обновлению элитной группы: с 1985 по 1987 г. произошла смена шестидесяти руководителей центральных министерств и ведомств, что составляет более 70 % их общего числа<sup>12</sup>. Метод формирования экономической элитной группы предопределяет и особенности профессионально-психологических характеристик членов группы, и особенности принятия решений. Для членов группы “эталон” характерно одно качество – консерватизм: они вынуждены для сохранения места в элите в течение длительного времени соответствовать довольно обширным требованиям – характеристикам эталона, существующего в группе. Конкуренция за место в элите предьявляет не требование соответствия личных качеств экономическим задачам, решаемым в данный момент обществом, как в случае “сборной”, а требование соответствия выработанным в элитной группе нормам отбора новичков и предсказуемости поведения, т.е. того качества, которое дает гарантию “поручителям”, что неудачное решение по рекомендации нового кандидата не приведет к падению влияния рекомендующего внутри элитной группы.

Рекомендующий в таких условиях стремится сделать так, чтобы решения по рекомендации принимались как можно большим количеством членов группы, что в случае неудачи позволит снизить потери для себя. Как правило, рекомендация членом элитной группы осуществляется лишь после значительного количества согласований этого решения по вертикали и горизонтали с други-

ми членами группы, что ведет к резкому снижению разнообразия, к потере персонализации решения, к отсутствию персональной ответственности, вместо которой реализуется коллективная ответственность.

Если вернуться к примеру, который мы рассмотрели в предыдущем параграфе, то в условиях централизованно управляемой экономики альтернативы инвестирования в отрасли **А** будут рассмотрены в центре управления экономикой, и там же будет принято решение. Возможны такие разные решения, как использование одной технологии на всех предприятиях отрасли, так и одновременная попытка внедрения нескольких технологий. Однако в конечном счете эффективность развития отрасли, направление развития которой определено элитной группой “сборная”, будет выше, чем в случае группы “эталон”. В первом случае в принятие решений вовлечено больше компетентных людей, которые при этом несут персональную ответственность за результат. Оценка результатов решения, а также изменения в оценках принятых решений имеют, как и конкуренция, непрерывный характер. Персональная ответственность означает, что люди, которые ее несут, максимально мобилизуют личное знание для решения стоящих перед ними задач. В случае “эталона” группа, принимающая решение, меньше, ответственность размыта, соответственно личностное знание не актуализируется, а оценка результатов принятых решений имеет дискретный характер.

Итак, элитная группа “эталон” формируется из “консерваторов”, деятельность которых направлена на подтверждение своего статуса со стороны элитной группы, а принцип ее формирования приводит к дискретному обновлению состава элитной группы.

### **НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ В РЫНОЧНУЮ**

Трансформация централизованно управляемой экономики в рыночную требует изменения всей системы нормативов, регулирующих экономическую деятельность, формальных и неформальных правил. Формальные правила утверждаются политическими элитами. Для проведения реформ нужно внешнее изменение политических элит. В централизованной экономике политическая и экономическая элита не разделены, поэтому изменение системы означает в первую очередь разделение политической и экономической власти в обществе. Очевидно, что люди воспроизводят правила в рамках, в которых они привыкли действовать. Если не происходит разделения политических и экономических элит, то экономические элиты централизованной экономики, влияя на политические элиты, будут воспроизводить элементы централизованно управляемой экономики. В этом случае темпы трансформации централизованной экономики будут зависеть от соотношения сил старых и новых экономических элит, сформировавшихся на основе иных формальных правил.

Можно предположить, что трансформация будет идти более высокими темпами, если формирование политических элит будет осуществляться с максимальным выполнением демократических принципов. Успех реформ связан, в первую очередь, с последовательной трансформацией политической системы. Без такой трансформации невозможно принять формальные правила, необходимые для построения эффективной рыночной экономики.

Важным условием трансформации системы централизованной экономики в рыночную является готовность большинства членов общества к смене ценностей, к освоению новых правил, регулирующих экономическую деятельность, готовность нести определенные издержки, связанные с этой трансформацией. Возможно, что степень готовности основной части общества нести определенные трансформационные издержки определяет степень эффективности формируемых демократических институтов политической власти, что в свою очередь позволяет внедрить формальные правила эффективной рыночной экономики. Степень эффективности этих правил мы можем оценить по уровню конкуренции, которые они порождают в экономике. Степень развития конкуренции определяет темп формирования неформальных правил, соответствующих новым формальным правилам и одновременно определяет темп формирования новой экономической элиты. Поскольку с переформированием политической системы революционный этап трансформации централизованной экономики завершается, дальнейшее развитие рыночной экономики будет зависеть от качества экономических элит и будет протекать как инкрементный процесс.

### *Литература*

- <sup>1</sup> Норт, Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 94.
- <sup>2</sup> Там же.
- <sup>3</sup> Там же. С. 95
- <sup>4</sup> Бродель, Фернан. Игры обмена. М.: Прогресс, 1992.
- <sup>5</sup> Там же, с. 95
- <sup>6</sup> Анин Г. Свободная мысль. № 7. С. 60.
- <sup>7</sup> Бродель, Фернан. Игры обмена. С. 370.
- <sup>8</sup> Там же. С. 469.
- <sup>9</sup> Сей, Жан Батист. Трактат политической экономии. М., 1969. С. 60–61.
- <sup>10</sup> Оггер, Гюнтер. Магнаты. Начало биографии. М.: Прогресс, 1985.
- <sup>11</sup> FORTUNE 1987 № 7. Р. 18.
- <sup>12</sup> Зайченко А. С. Доходы и потребление, богатые и сверхбогатые // США. 1988. № 8.
- <sup>13</sup> Там же.
- <sup>14</sup> Лебедев П. Что мы знаем о министрах? // Огонек. 1988 № 31. С. 7.