

# ИЛЛЮЗИИ РЫНОЧНОГО РАЯ: ГОСУДАРСТВО, БИЗНЕС И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕФОРМА В ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ РОССИИ И АРГЕНТИНЕ ПОСЛЕ КРИЗИСА 1980-Х ГОДОВ.

*Резюме*

**Гастон Белтран, Джеффри Хасс**

Почему экономические элиты иногда поддерживают политику, которая угрожает их положению? Чтобы ответить на этот вопрос и расширить наше понимание процесса принятия решений руководителями предприятий в периоды глубоких экономических изменений, мы сравниваем реакции предпринимательских элит на аргентинские реформы с реакциями «красных директоров» в последние годы советской власти и в ранний постсоветский период. Исходя из модели стохастического обучения мы описываем три процесса, побуждающих данных акторов поддержать реформы, которые в итоге сделали их более уязвимыми.

Во-первых, ожидания этих элит были обусловлены опытом реформ прошлого: они исходили из того, что реформы снова окажутся ограниченными или провалятся. Во-вторых, обе группы использовали реформы для увеличения собственной автономии, но в результате стали уязвимы для конкуренции. В-третьих, содержание рыночных реформ поначалу было неопределенным, что обусловлено как природой строящейся рыночной системы (которой свойственны неопределенность и невозможность предугадать результаты), так и тем, что сами реформы не были полностью последовательными. К тому же государство не предупредило руководителей советских предприятий и аргентинских предпринимателей, что реформироваться будут не только его собственные структуры. В результате и те, и другие ожидали позитивного для себя исхода реформ и поддержали меры, которые в конечном итоге пошли им во вред.

1980-е годы и начало 1990-х годов были отмечены комплексом вдохновленных монетаризмом нелиберальных реформ, призванных скорректировать финансовые или структурные кризисы. Волна реформ началась в странах Латинской Америки, за ними последовали Восточная Европа и бывший Советский Союз, хотя

сроки и результаты реформ отличались. Множество исследований посвящены тому, как сторонники реформ отстаивали свои идеи (как на локальном, так и на международном уровне). Однако можно выбрать и другой ракурс: результатом процесса не всегда становилось явное противостояние между реформаторами и консерваторами. В обоих случаях — постсоветской России и Аргентине — руководители промышленных предприятий поначалу приняли реформы, которые впоследствии поставили их в невыгодное положение. Советские директора, контролировавшие производственные ресурсы, не оказали решительной поддержки радикальным экономическим преобразованиям, но и не противостояли им и не подготовились к эффектам рыночных реформ. В отличие от более молодых предпринимателей они не участвовали в спекулятивной игре капиталистического накопления, так как привыкли действовать на грани закона в поиске контактов и выгодного положения. В Аргентине движущей силой реформ стали предпринимательские элиты, надеявшиеся через участие в приватизации понизить свои затраты, повысить прибыль и увеличить автономию от государственного регулирования. В конце концов, программу реформ стало отстаивать само государство, в результате она приобрела больший размах. Предприниматели были поставлены в конкурентные условия, которые они не учли в своих краткосрочных прогнозах. Стабильность их положения оказалась под угрозой.

Как объяснить это развитие? Сравнивая обе группы (советских «красных директоров» и аргентинские экономические элиты), мы стараемся пролить свет на процесс и динамику экономических преобразований, чтобы подчеркнуть поэтапное развитие действий, предпринятых ими в отношении государства.

### **ПРЕДПОСЫЛКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ**

В научной литературе успех реформ связывается с ресурсами, финансами и легитимностью. Такой подход вписывается в теоретическую перспективу, исходящую из того, что контекст — макроэкономические силы, классы, глобальные финансы, государства, организационные поля или их комбинация — автоматически обуславливают те или иные организационные решения, стратегии и структуры. Однако в таких объяснениях не уделяется должного внимания неожиданным результатам реформ, а также основаниям для принятия решений, результаты которых противоречат исходным интересам сторон, принимающих эти решения. Иначе говоря, процесс принятия решений, связывающий контекст с результатом, остается не до конца проясненным. Мы показываем, что руководители предприятий и предпринимательские элиты иногда принимали такие решения, которые, с точки зрения их собственных интересов, оказывались отрицательными или даже губительными. История реформ — это не только история их реализации и сопротивления им, но и история ошибок, совершенных непосредственными участниками процесса.

Авторы теорий, в которых основное внимание уделяется рынку (экономические аргументы) либо классам или элитам (политическая экономия), склонны постулировать модель актора, принимающего решения рационально. Согласно этой предпосылке, акторы оценивают существующий контекст (в данном слу-

чае — контекст плюс предложенные реформы), рассчитывают нынешние и будущие издержки и прибыль и на этом основании решают, какую политику и каких политиков поддерживать, а каким препятствовать. Реформы превращаются в переговоры между политическими и экономическими элитами. Исход переговоров зависит от совокупности ресурсов и умения ими пользоваться, а также от ряда случайностей. В конечном итоге предполагается, что акторы вычисляют, что они имеют и какие выгоду и ущерб подразумевает каждый выбор, и действуют соответствующим образом.

Такая модель способна показать, чем определяется выбор союзников и оппонентов и кто оказывается в выигрыше и проигрыше, но она оставляет в стороне противоречивые процессы, которые на самом деле имеют место. Более того, эта модель рациональности, возможно, не является полностью корректной, особенно ввиду проблем ограниченной рациональности, эвристики процесса принятия решений и культурно обусловленных категорий и практик, при помощи которых акторы интерпретируют и кладут в основу своих действий информацию о воспринимаемом контексте. Подходы, подчеркивающие рациональный выбор в структурных и институциональных контекстах, упрощают то, как акторы интерпретируют эти контексты и выстраивают на их основе свои действия. В частности, возникает соблазн прочитывать процесс принятия решений «с конца».

Один из альтернативных подходов заключается в том, чтобы принимать во внимание path dependency — зависимость от ранее принятых решений: институциональные и структурные ограничения заставляют акторов постоянно воспроизводить прежние действия. Проблема с моделями path dependency заключается в том, что они способны объяснить, почему ничего не меняется, но сталкиваются с трудностями, когда изменения все же происходят. Если мы хотим принять во внимание иррациональность (или иллюзию иррациональности) решений, принятых руководителями предприятий, мы должны выбрать другой подход.

## **ЗНАНИЯ, ГАБИТУС И СТОХАСТИЧЕСКОЕ ОБУЧЕНИЕ**

Модель рационального действия подразумевает, что акторы делают объективный расчет и повторяют его заново в каждой ситуации, с которой сталкиваются. Со временем они могут еще чему-то научиться, но их знания в принципе являются суммой фактов и умений: подразумевается, что и те, и другие даны непосредственно. Можно выбрать иной ракурс, чтобы постараться объяснить вышеописанный парадокс: такой подход соединяет логику познания и бурдьевского габитуса с моделью стохастического обучения.

Прошлый опыт первоначально создает «железную клетку» стратегий, интерпретаций и тактик, которые выстраиваются относительно друг другу. Это связано со второй частью предложенного нами альтернативного подхода — стохастическим обучением. Восприятие того, что следует ожидать в новых контекстах, например предложенных экономических реформ, не основывается на строгих рациональных подсчетах, которые встречаются в экономической и политологической литературе. Напротив, расчеты будущих выгод и затрат предпринимаются путем экстраполяции из опыта прошлого — одного из основных источников дан-

ных, окрашивающего стратегии и логики, используемые акторами для осмысления контекста и его возможных изменений. Это представляет иррациональное в рациональном свете: если прошлый опыт является результатом «плохой выборки», то иррациональные стратегии представляются рациональными актору, сделавшему плохую выборку. Тверский и Канеман называют это «якорением и настройкой»: акторы опираются на базовую оценку («якорь») той или иной социальной ситуации, а затем «настраивают» ее по мере поступления новых данных. Оценка нынешней ситуации искажена первоначальным якорем. Если прошлый опыт был получен в «железной клетке» и стал частью габитуса и негласного знания, то предположения об окружающем мире не ставятся под вопрос и реакции акторов на настоящее оказываются искажены прошлым, если только новизна нынешней ситуации не проступает с исключительной ясностью.

Экономические проблемы Аргентины и Советского Союза, такие как задолженность и наличие негибких государствоцентричных структур, затруднили воспроизведение статус-кво. Это заставило политические и экономические элиты признать потенциальную необходимость масштабных реформ. Реформистские фракции внутри режима и государства, а также в мозговых центрах внесли свой вклад в возникновение таких дискурсов, которые увеличили вероятность, что будет предпринята попытка произвести фундаментальные изменения.

## НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ РЕФОРМ

Акторы реагируют на предложенные изменения на основании того, что видят, и того, как связывают его с виденным ранее. Малопонятные и неоднозначные поначалу реформы позволяют увидеть в будущей политике и изменениях знакомые из прошлого тенденции. Политическая экономия обычно не ставит эту проблему во главу угла. Новая институционалистская экономика рассматривает «информационные асимметрии» и «информационные издержки», но подразумевает существование конкретной информации, ожидающей своего открытия. Напротив, понятие «неопределенности» говорит о наличии большого количества «шума», который и вынуждены интерпретировать акторы. Это осложняет стохастическое обучение: когда вероятность тех или иных конкретных исходов низка, акторы более расположены укоренять свое восприятие и решения в опыте прошлого и экстраполировать его в будущее. Таким образом, ситуация неопределенности увеличивает вероятность принятия акторами решения, которое в данный момент может казаться соответствующим их интересам, хотя на самом деле противоречит им.

Можно выделить три источника неопределенности. Во-первых, реформы сами по себе были не очень прозрачными: у предложивших их политических элит не было абсолютно четкого представления о том, к чему они стремятся и как этого добиться. Если политические элиты недооценивают масштаб необходимых реформ, первоначальные меры могут оказаться слишком консервативными и элиты вынуждены изменить масштаб или фокус реформ. Вторым источником неопределенности стала разногласия в среде политической элиты. Поскольку элита не говорила одним голосом, предприниматели, директора предприятий и другие были вынуждены строить собственные предположения о результатах реформ. На-

конец, третий источник неопределенности вытекал из самой природы рыночных реформ, и потому его не могли избежать ни реформаторы, ни руководители предприятий: рынок как таковой подразумевает неопределенность результатов, в том числе и процессов переговоров и обмена.

### **ОЖИДАНИЯ ПРОВАЛА**

Если экономические элиты ожидают провала реформ, маловероятно, что они воспримут их всерьез или захотят тратить время, социальный капитал и другие ресурсы на сопротивление. Вопрос, следовательно, заключается в том, почему эти акторы ожидали провала реформ. Первоначальная неопределенность последних значима, но сама по себе не является ни достаточным, ни обязательным условием.

Ожидания провала были вызваны двумя другими факторами. Это, во-первых, прошлый опыт реформ и, во-вторых, восприятие желаний и целей политических элит и их способности реализовать фундаментальные изменения. Если экономическая элита убеждена в преемственности политического руководства, а проводимые этим руководством реформы исторически оказывались несовершенными, ожидания провала не являются иррациональными. Опыт провала подобных намерений в прошлом увеличивает вероятность того, что экономические элиты не станут воспринимать реформы как потенциальный вызов себе, если только в начале процесса не получат сигнал, что личность лидеров и контекст достаточно отличаются от прошлых. Если руководители предприятий и предпринимательские элиты ожидают провала реформ, нерационально вкладывать ресурсы в адаптацию к их возможным последствиям. В результате акторы оказываются не готовы к вызовам, простирающимся из фундаментальных изменений.

### **НАДЕЖДА НА АВТОНОМИЮ**

Может показаться, что ввиду неопределенности ситуации и ожидания провала реформ существовали стимулы никак на них не реагировать. Однако существовали и стимулы активно поддержать реформы. Именно в этом отношении логика неоллиберальной политики создает иллюзию: обещая потенциальную автономию, первоначальный этап рыночных реформ дает большинству элит временную выгоду, которая является следствием не реальных экономических преимуществ, а шанса воспользоваться новыми возможностями, открывающимися рыночной экономикой. Это способствует иллюзии, что рыночные реформы сами по себе положительны, даже в случае их провала. Советские директора знали из собственного опыта, что плановое хозяйство неэффективно, и они не были в восторге от необходимости торговаться с министрами по поводу выполнения плана или получения материалов. В аргентинском случае ключом к объяснению стратегий предпринимателей может послужить кризис государства: как только они убедились, что государство уже не в состоянии субсидировать местные инвестиции, предприниматели восприняли как новую перспективу развития бизнеса приватизацию предприятий и возможность играть на рынках, ранее закрепленных за государством.

Сравнение первоначальных этапов реформ в России и Аргентине показывает, каким способом исторические и культурные факторы повлияли на процесс принятия решений поддержавших реформы элит. Эти решения были обусловлены не «сущностными» или «естественными» свойствами акторов, а опытом прошлого и неопределенностью будущего.

*Перевод с испанского Михаила Габовича*