



Электронная библиотека
Гражданское общество в России

Л. Я. Машезерская

Институт коллективного действия
в индустриальном
и постиндустриальном континууме

Электронный ресурс

URL: http://www.civisbook.ru/files/File/Mashezerskaya_institut.pdf

Перепечатка с сайта Института
социологии РАН <http://www.isras.ru/>

URL: <http://www.civisbook.ru>

ИНСТИТУТ КОЛЛЕКТИВНОГО ДЕЙСТВИЯ В ИНДУСТРИАЛЬНОМ И ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ КОНТИНУУМЕ

Л.Я. Машезерская

Невозможно понять ход истории, эволюцию политических режимов, состояние современных экономик, обходя вниманием институт коллективного действия. Это фундаментальная структура, которая разнообразит уже наработанный обществом институциональный массив, открывая ворота новым, наиболее активным, акторам, появившимся на исторической арене. Пребывая в контексте уже сложившихся институциональных ограничений, как формальных, так и неформальных, институт коллективного действия (будь то властные, корпоративные структуры, политические партии, механизмы государственного регулирования, институты рабочего движения — профсоюзы) ведет свою игру, формируя иерархию приоритетов, в которой раскрывается субъектность новых акторов.

СТРУКТУРИРОВАННАЯ КОЛЛЕКТИВНАЯ СУБЪЕКТНОСТЬ

Эта субстанция есть феномен структурированной коллективной субъектности, которая входит в институциональную среду социума. Такое определение представляется наиболее адекватным. Оно наводит на размышления о нелинейности исторического развития, сложной природе взаимосвязей между объективным и субъективным.

Институт коллективного действия артикулирует интересы и цели отдельных групп и слов, структурирует их взгляды, предпочтения, обеспечивая акторов знанием возможных выгодных стратегий. Встраиваясь в уже сформировавшийся социум, институт коллективного действия раздвигает его институциональную заданность, предлагая набор идей и решений, которые связаны с политическими, экономическими инновациями. Освоение этих идей, их превращение в общественную норму требует предварительного согласования позиций разных акторов. Процесс согласования, растянутый во времени, трудоемкий и чреватый конфликтами, упирается в проблему транзакционных издержек — одну из ключевых проблем для любого общества.

В своей книге «Институциональная экономика» А.Н.Олейник приводит две известные характеристики транзакционных издержек. Первая вытекает из теоремы Коуза: «Транзакционные издержки суть эквивалент трения в механических системах». Эта формула переносится на общественные системы, где механизм трения неизбежен при любом политическом режиме. Он включается под воздействием факторов, препятствующих эффективной деятельности, ведению конструктивного диалога, заключению сделок. Второе определение, на которое ссылается Олейник, относит к транзакционным издержкам «все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий»¹. Поскольку транзакционные издержки — одна из главных проблем для социума, в котором господствует неперсонифицированный обмен, чрезвычайно важно дать точное определение этому термину. Однако институциональная теория не выработала единого универсального взгляда на природу транзакционных издержек, но предложила три возможных трактовки этого термина с позиций теории издержек, теории общественного выбора и теории соглашений. В первом случае акцент переносится на информационные издержки, которые связаны с идентификацией рынка, его географической протяженности, адекватности рыночным отношениям продавцов, покупателей, товаров и цен. Теория общественного выбора сфокусирована на трудностях, порождаемых разногласиями при обсуждении контрагентами вопросов, которые касаются обмена правомочиями, идентификации целей и выбора ресурсов для их осуществления. Как показывает опыт, издержки в этой ситуации велики и способны положить конец дискуссии. Практически каждый ее участник склонен наращивать требования, сокращая

¹ Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: Вопросы экономики, 2000. С.133.

тем самым возможность выработки общей схемы соглашения. К тому же велика вероятность возникновения стратегической оппозиции, решимость которой нередко недооценивается контрагентом. В итоге переговоры срываются. Чем больше потребуется ресурсов для возобновления контактов, отлаживания механизма связи и сотрудничества, тем менее выгодным становится контракт. В данном случае трансакционные издержки превышают издержки, неизбежные при совершении сделки в ее классическом варианте.

Теория соглашений исходит из тезиса неоднородности сфер общественной деятельности, несовпадения норм, регулирующих отдельные соглашения (политические, правовые, гражданские, производственные и т.п.), с которыми приходится соприкасаться любому агенту. Вакуума для любых контактов не существует. Каждое соглашение имеет свой источник информации и особые правила, вытекающие из ее специфики. При вхождении контрагентов в плотную среду, где соседствуют, пересекаются разные типы и сферы ведения переговоров, возникают негативные эффекты и «перевертыши»: искажение смысла и цели предполагаемой сделки, сокрытие информации, изменение целерационального поведения на эгоистическое, аффектированное и конфликтное.

Результативность института коллективного действия определяется его функциональной способностью сокращать трансакционные издержки в обществе, экономике и политике, устанавливая внутренние ограничения для сторон, втягиваемых в отношения и конфликты. Любая политическая система нуждается в подобной субъектности, поскольку заинтересована в консолидации интересов и формализации правил для укрепления социальной стабильности, преодоления конфликтов. Заметим, что многие теоретические достижения, стратегические успехи западной конфликтологии связаны с интерпретацией опыта профсоюзов, актуализирующих потребности и предпочтения широких масс трудящихся. Конфликтная проблематика никогда не выпадает из сферы внимания профсоюзного движения. Под его контролем и патронажем комплектуются богатейшие базы данных по забастовкам, трудовым конфликтам. Обобщение, анализ эмпирического материала поднимают информацию, добываемую в профсоюзной среде, на уровень общественного, институционального анализа.

Институциональный дискурс позволяет вычленить наиболее острые и общественно значимые конфликтные ситуации; для каждого вида формируются соответствующие органы и концепции, процедуры мониторинга и урегулирования.

В контексте обильных, большей частью надежных сигналов, поступающих от профсоюзов, выстраивается система понятий и категорий, присваиваемых определенному типу конфликтов. Она служит также формированию понятийной основы разумной тактики их предотвращения. Так, в США при активном участии профсоюзов складывается понятийная схема, применяемая к долговременному отраслевому конфликту, парализующему жизненно важные отрасли, например, железные дороги. При затягивании такого конфликта ему присваивается титул «Забастовки, угрожающей безопасности страны». Параллельно включается механизм принятия политического решения. Президент США останавливает забастовку, которая вступает в период «охлаждения страстей». По истечении периода охлаждения, если работа не возобновляется, урегулированием конфликта занимаются органы государственного арбитража. Институт коллективного действия, таким образом, ищет и находит предварительные схемы восприятия, переработки чувственного опыта той среды и субкультуры, к которой он причастен.

Этот ролевой аспект относительно редко рассматривается теоретиками, однако он весьма существенен для понимания процессов конструирования общественного сознания и поведения. Человек не является сторонним созерцателем жизни. Он воспринимает действительность в рамках определенной культуры, теории, парадигмы. Установлено, что уровни восприятия, сознания и познания, почерпнутые в разных культурах и субкультурах, не идентичны. Правила концептуальной обработки информации также не подвержены принципу универсальной идентичности. Институт коллективного действия, формируя рамочное восприятие реальности, создает вместе с тем каналы для обмена информацией, сближения типовых различий между общепринятой и культурно-специфической понятийной схемой. Это когнитивный, коммуника-

тивный фактор, который способствует расширению понятийного, концептуального спектра, устранению лагун, порождаемых дефицитом информации и спецификой восприятия.

Какой бы мировоззренческой линии ни придерживался институт коллективного действия, он снабжает социум актуальными данными, сокращая информационные и поисковые издержки, позволяя вырабатывать ожидания относительно возможных будущих стратегий политических, экономических игроков. Гораздо труднее прогнозировать ожидания, отслеживая поведение, подверженное непрерывным изменениям, когда деятельность акторов не структурирована и нестабильна. В такой обстановке исчезает основа для определения вероятности относительно какой-либо модели поведения, поскольку отсутствуют рамочные механизмы оснащения информацией — «паутина институтов», цементирующих социум, куда входит также институт коллективного действия. Его статус подкрепляется и поддерживается разведением двух форм легитимности: правовой (законодательным признанием государства) и «процедурной легитимности» (С.Хантингтон), означающей укоренение в обществе, в политических, производственных и т.д. практиках норм и правил, установленных институтом.

Упомянутая структура — субстанция экзистенциальная. Она нередко образуется в точках бифуркации, когда возникает угроза жизнеобеспечению общественного порядка. Ее генезис обусловлен острыми, и притом долговременными, кризисными ситуациями, которые сигнализируют об опасности превышения порога трансакционных издержек. Наступление кризиса обычно предваряется двумя факторами: экстраполяцией программ, утративших историческую перспективу, и расколом элиты, раздвоением ее мировосприятия. Динамичным властным структурам противостоит та часть элиты, которая сохраняет первичное зрение, тиражируя идеи и планы, не отвечающие вызовам времени. Институт коллективного действия есть реакция на эти вызовы.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ СЦЕНАРИИ

Для любого социума одна из главных угроз — нарастание массового и неуправляемого социального недовольства. Очень важно установить, какие его потоки являются преобладающими. Для западного общества наибольшую опасность представляет преобладание активного антирыночного недовольства, грозящего революционным взрывом, ломкой капиталистических порядков. После первой мировой войны эта угроза была вполне реальной; многим западным странам пришлось столкнуться с революционными ситуациями.

В подобных обстоятельствах неизбежны смена политических координат, преобразования в хозяйственной сфере. Феномен риска побуждает к пересмотру политических маршрутов, средств координации. Обновляется институциональная среда обитания; в нее входят идентичности, прежде отторгаемые социумом. Судьбоносен его выбор относительно вектора политической модернизации; последний раздваивается между снижением «эффекта парадигмы» (то есть тех понятий, представлений, «образцовых» поведенческих моделей, идеологических схем, которые довлеют над обществом, препятствуя его эволюции) и разрушением общественного уклада. В первом случае сохраняются фундаментальные ценности социума, его институциональные резервы. Во втором случае сносится вся парадигма, и хотя процесс реанимации традиций неизбежен, но протекает он хаотично. Общество лишается институциональных ресурсов, вынуждено создавать их заново. Трансакционные издержки растут в геометрической прогрессии, перекрывая возможные выгоды от гипотетического улучшения общественной ситуации.

За этой альтернативой просматриваются две глобальные политические схемы, разноориентированные по своим исходным установкам. Первая трактует политику как сферу интеграции, реализации общего интереса, обеспечения всеобщего блага институтами государственной власти, коллективного действия. Эта позиция обоснована Аристотелем, уравнившим политику с «социальной этикой», цель которой — не благо одного человека, отдельных социальных групп, но благо народа и общества. В новое время в противовес интегративному проекту развивается конфликтное направление, которое идет от Макиавелли, сторонника сильного государства. Макиавелли допускает использование любых средств для укрепления государствен-

ной власти. Ему приписывается традиция интерпретации политики как сферы борьбы за власть, господства и подавления одних социальных групп другими.

В данном формате, образуемом столкновением разных идей и позиций, за которыми стоят упомянутые течения, определяются универсальные моральные приоритеты, фундаментальные политические стратегии, конфигурация конвенциональных норм — «правил честной игры». Институт коллективного действия, вырастающий в русле тех же понятий и представлений, конкретизирует их восприятие, переводит на язык реальной политической, идеологической борьбы. Рубеж 19–20 века отмечен вторжением в эту борьбу рабочего движения.

В.И. Ленин считал, что природа общественной эволюции зависит от того, какой класс находится в центре событий. Это утверждение справедливо постольку, поскольку относится к классовому индустриальному обществу и рабочему классу, сыгравшему важную роль в развитии капитализма. Однако не ту, которая ему предписывалась. Марксистско-ленинский анализ капиталистического общественного порядка был сконцентрирован на тех аспектах, которые работают на гипотезу максимизации социальной угрозы, исходящей от рабочего класса, игнорируя контрдоводы и контрфакторы, опровергающие эту гипотезу. Максимизация социальной угрозы действительно имеет место в разных регионах и странах на «горячем» переломном рубеже 19–20 столетий. Там, где капиталистические отношения не получают своего классического воплощения, политически адекватной модели, она исходит не от пролетарских слоев, так и не сложившихся в рабочий класс, но от разных, претендующих на роль реформаторов, общественных сил, находившихся в состоянии непрерывных внутренних раздоров. Внутренняя сумятица не дает сформироваться единому проекту национального развития. Превалирует разрушительная тенденция; усилия социально активных акторов направлены на разрушение нарождающегося капиталистического порядка.

В промышленно развитых странах превалирует другой сценарий. Рабочие бастуют, применяют иные средства давления на властные структуры и предпринимателей. Никакими жесткими и жестокими мерами не удастся укротить забастовщиков, численность которых растет. В США, Великобритании радикализм рабочего движения в конце XIX — первой трети XX века оценивается выше, чем радикализм политических противников капитализма — коммунистов. Однако этот радикализм тождествен максимизации цели, но не максимизации социальной угрозы общественному порядку. Парадокс заключается в том, что именно рабочий класс, консолидируемый в единую политическую, социальную силу самими условиями своего существования, ликвидирует угрозу, состоявшую в гипертрофированной власти собственников, монополизации крупным бизнесом хозяйственной деятельности, углублении внутренних диспропорций, развившихся в классовые, антагонистические противоречия и конфликты.

Нарастающая — в период первого мирового экономического кризиса — стихия разрушения и развала сростается с лавиной конфликтов. Эта грозная ситуация блокируется, а противоречия смягчаются «встречными» действиями профсоюзов, части политической элиты и бизнеса. Новаторские политические инициативы трех главных акторов обернулись трипартистским договором, обеспечившим стабильность капиталистическому общественному порядку на протяжении почти столетия. Можно с уверенностью утверждать, что выход политических трансакций на уровень тройственного политического консенсуса был бы немислим без участия рабочего движения, которое выступает субъектом экономической, социальной модернизации. Профсоюзные, политические объединения рабочего класса ставят перед буржуазным обществом проблемы трансформации политического режима, производственных практик, добиваясь признания демократических институтов — прежде всего институтов промышленной демократии — в качестве легальных и легитимных факторов экономики и политики.

В условиях индустриального капитализма рабочий класс находится под давлением двух противоположных тенденций — социального отчуждения и социальной интеграции. При преобладающем влиянии первой на ранних этапах капиталистического развития отношения труда и капитала принимают характер острых классовых столкновений. Но со временем верх одерживает социальная интеграция. Интегративный аспект выражает социальную солидарность, которая (по Дюркгейму) означает солидарность людей с определенным типом развития. Его

западная версия воплощается в рыночной конкуренции, частной собственности, политических свободах, правовой культуре. Рабочее движение Запада отдает в конечном итоге предпочтение этому типу развития, придавая его политической символике, производственным отношениям ярко выраженную демократическую ориентацию. Вектор социальной солидарности, артикулированный профсоюзами в ситуации, критической для капиталистического порядка, превращает неолиберальный политический истеблишмент в союзников промышленной демократии. Со своей стороны, профсоюзы поддерживают новый политический курс, который уводит общество с опасных для его развития траекторий. Возникает новая парадигма, она служит основанием для общественного договора. Его характерная особенность — признание профсоюзов в роли института коллективного действия, субъекта производственных отношений. Такое признание адекватно констатации новой исторической ступени, на которую поднимается индустриальный капитализм.

По мере развития социума, усложнения его структуры возрастает потребность в новых источниках информации, которые отчасти добываются посредством включения маргинальных, социально отчуждаемых групп в институциональную среду. Почти три столетия пролетарские слои, их организации также находились в положении социальных маргиналов. Массовые выступления рабочих, их стремление к объединению считались нарушением принципов экономического либерализма, индивидуальной свободы и конкуренции. Лидеры профсоюзов и участники забастовок преследовались в судебном порядке. В Великобритании, Соединенных Штатах Америки, некоторых других регионах юридические и судебные инстанции руководствовались английским трудовым законодательством 17 века, которое уравнивает забастовщиков с бунтовщиками, посягнувшими на общественные устои.

Рубежный этап конца 19 — первой трети 20 века выявляет несостоятельность такого подхода, его политическую ограниченность. На данной стадии исторического цикла парадигма общественного развития совпадает с интересами рабочего класса. Сам характер эволюции убеждает в том, что общественный порядок в той же мере формирует индивидуальные, коллективные проекты и предпочтения, в какой является их отражением. Капитализм эпохи первичного накопления сокрушает нарождающееся рабочее движение. Индустриальный капитализм в своем исходном варианте также враждебен рабочим организациям, но уже не в силах сопротивляться идентификации профсоюзов в роли цеховых и производственных объединений, преследующих собственные цели. Цеховой юнионизм представляет работников узкой квалификации; производственный юнионизм отстаивает интересы всех категорий наемных работников, втягивая в орбиту профдвижения огромные массы людей, включая маргинальные слои, городской плебс, иммигрантов, лиц, не имеющих квалификации.

С переходом индустриального общества в свою зрелую фазу в его политическом анклаве возрастает спрос на консолидированное рабочее движение, которое выдвигает новый мобилизационный проект, призванный открыть дорогу массовой социальной интеграции и производственным реформам. Со своей стороны, институт коллективного действия предъявляет спрос на адекватную целям рабочего движения политическую платформу. Отстаивая интересы наемных работников, профсоюзы вместе с тем артикулируют и общественный интерес, который состоит в преодолении классового антагонизма, стабилизации общественного порядка посредством легализации демократических норм и ценностей в производственных практиках. Преодолевая внутреннюю раздробленность, цеховые, производственные союзы сплачивают свои ряды, переходят от соперничества, внутреннего антагонизма к тактике и стратегии социальной солидарности. На первых порах эта солидарность носит ярко выраженный классовый характер, где преобладают факторы борьбы и протеста. Но в условиях мирового социально-экономического кризиса конца 1920-х — начала 1930-х годов профсоюзы меняют ориентацию, проявляя солидарность к реальному политическому порядку, отличающим его институтам — частной собственности, рыночной экономике, культуре предпринимательства, верховенству закона. То был период триумфа интегративной парадигматики, сосредоточения усилий всех социальных акторов, предотвративших дегенерацию общественного порядка. Элементы борьбы и протеста сохраняются в активе профдвижения, но с ними уживаются, конкурируют эле-

менты делового, политического сотрудничества, ориентированные на трудовое законодательство, перспективу эффективного для наемных работников торга на рынке труда в области определения условий найма. В этой конкуренции верх одерживают элементы политической интеграции и сотрудничества; они вытесняют тенденции радикального противостояния рабочих капитализму, которые также имели место.

ФАКТОР ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Политическая программа, созвучная интересам рабочего движения, означает его легализацию, признание государством и обществом профсоюзов в качестве «первого эшелона» экономических, а также и политических игроков, принимающих участие в институциональном строительстве. Корректировка институциональных норм на протяжении XX века носит явный «тред-юнионистский» отпечаток. Это принципиально новый момент в исследовании социальной динамики капитализма: поведение рабочих организаций не согласуется с концептом о максимизации социальной угрозы, носителем которой выступает рабочий класс. Напротив, есть основания говорить о максимизации общественной полезности, снижении социальных рисков. Актуализация потребностей наемных работников, цели, задаваемые рабочим движением, институтом коллективного действия, способствуют модернизации общественной среды, перестройке политической стратегии властных структур. Между главными социальными игроками возникает механизм связи, поставляющий информацию относительно выбора актуальных направлений общественного развития, которые приносят успех. Поступающая информация управляет «навигационной картой» (если использовать сравнение А. Турэна), указывая на рифы и отмели, помогая кораблю и его капитану уменьшить вероятность попадания в опасные места.

В этой типовой ситуации проявляется двойственность позиции любого эффективного актора: он и владыка, и подчиненный. Институт коллективного действия владеет значительной частью информации, сам создает ее, интерпретируя реальности, и стремится придать информативному ресурсу, которым он распоряжается, статус институциональных ограничений. Но когда такие ограничения складываются в институциональный контекст, аналог «навигационной карты», не остается ничего другого, как преданно служить ему. На память приходит другой, более жесткий образ, употребляемый Максом Вебером применительно к капиталистическому порядку: образ железной клетки. Ее прутья сконструированы институтами. Правда, чаще всего этот образ воспринимается и трактуется как символ капиталистической эксплуатации, авторитарного политического режима. Но метафора Вебера скорее имеет отношение к категориям универсальной символики, отражающим парадоксы и противоречия, свойственные человеческой природе, которые невозможно ни преодолеть, ни урегулировать. Каждое достижение, каждый взлет индивида и человечества приходится оплачивать попаданием в «клетку» поведенческой модели, образуемую последствиями их свершений, превратившихся со временем в строгие институциональные предписания.

То же самое происходит и с рабочим движением, маршруты которого пролегают в океане производственных контактов. В производственной сфере обновляется система формальных и неформальных правил и оценок; трудовые отношения и конфликты ставятся в более строгие институциональные рамки. Структуры промышленной демократии, созданные рабочим движением, трансформируют неуправляемый социальный конфликт в конфликт управляемый, коллективно-договорной, контролируемый извне и изнутри как администрацией, так и профсоюзами. Конечно, тенденции конфликтности не могут быть полностью парализованы. Конфликтные ситуации неизбежны в любом социуме. В экономике они проявляются в формах пассивного и активного, скрытого, откровенного выражения недовольства наемных работников, в виде саботажа, «странных забастовок» («strange strikes»), выпадающих из сферы коллективно-договорного регулирования, проводимых в обход формальных ограничений, без согласия профсоюзного руководства, в нарушение трудового законодательства. Такие конфликты, организатором которых выступает обычно рядовая оппозиция в профсоюзах, не располагающая ни крупными финансовыми ресурсами, ни каналами политического влияния, не представ-

ляют серьезной опасности для общества и производства. Встраивая трудовые конфликты в систему контрактации, институт коллективного действия решает отчасти проблему укрощения свободных, неуправляемых конфликтных действий, укрепляя институциональные «прутья» и снижая тем самым опасность социальных рисков, трансакционных издержек для социума.

В начале своей Одиссеи институт коллективного действия выступает проводником новых, неортодоксальных сделок и контрактов. Пускаясь в плавание, он натывается на законодательные рифы и сам, вольно и невольно, провоцирует рост проблем и конфликтов. Сказанное в полной мере относится к профсоюзам, которые шли на открытый конфликт с промышленниками и властями, добиваясь укоренения в производственных практиках механизмов промышленной демократии. Вместе с тем в ходе массовых забастовочных акций, организованных профсоюзами, определяется грань между деструктивными и конструктивными конфликтами. Негативная функция забастовки, неизменно трактуемой коммунистами как «школа классовой борьбы», средство раскачивания масс, вовлечения их в политические акции с целью ниспровержения существующего режима, подавляется выявлением и подчеркиванием ее позитивной стороны. Главным при этом становится вытеснение классового радикализма, устранение несовместимости целей и ценностей, поиск взаимовыгодных стратегий. Тактика силового давления, к которой прибегают обе стороны, отступает при наличии такого резерва как механизм социальной мотивации, который особенно эффективен в условиях кризиса и направлен на максимизацию общего выигрыша, взаимной заинтересованности конфликтующих акторов в успешном совместном решении проблемы.

Интерес профсоюзов продиктован стремлением выйти из серой (нелегитимной) зоны, улучшить материальное положение рабочих, добиться признания производителей в качестве субъектов общества и производства, причастных к принятию важнейших, стратегических решений. Интерес промышленников вытекает из понимания, что покончить с рабочим движением не удастся, нужно искать пути соглашения с профсоюзами, учитывая возможность их использования для стимулирования производительности, укрепления трудовой дисциплины и стабильности рабочих практик. В некоторых регионах профсоюзы навязали собственникам свое видение проблемы, интенсивно используя забастовку как средство давления на предпринимателей. Субъективно они защищали интересы производителей. Но объективно забастовка, трансформированная впоследствии в структурный элемент, сопутствующий коллективно-договорным практикам, становится весомым аргументом в смягчении классового противостояния. Забастовочная составляющая института коллективного действия стимулирует модернизацию базисного производственного арсенала капиталистического общества, умножая тем самым его интегративный потенциал. В результате стачечной активности профсоюзов огромный, численно растущий, массив наемных работников вливается в политическую, правовую, предпринимательскую культуру капитализма, адаптируясь к ней и способствуя ее развитию.

Опыт, накопленный профсоюзами в области социальной, производственной адаптации лучше всего улавливается через феномены прогрессивной (созидательной) и регрессивной (разрушительной) адаптации человеческого фактора к динамике промышленного производства. Первое направление доминирует в тактике и стратегии профсоюзного движения, где адаптация отождествляется с процессом, который задает пределы произволу работодателей и направлена на поиски компромисса между уровнями управления и подчинения, между властными политическими структурами, производственным менеджментом и трудовыми режимами. Промышленная демократия предстает не только в облике нормативной, хозяйственной, но и политической структуры, поскольку цементирует тройственный политический пакт, который олицетворяет неолиберальный демократический режим. Профсоюзы поддерживают неолиберальные государственные стратегии (в США — «Новый курс» Рузвельта, «Новые рубежи» Кеннеди, «Государство всеобщего благосостояния»). Не давая ходу революционным импульсам в рабочей среде, профсоюзы сумели направить социальные протесты и конфликты в государственное институциональное русло политического неолиберализма. Со своей стороны, неолиберальные лидеры укрепляют связи с профсоюзами. Интеграция принимает обоюдный ха-

ракти. Постулаты неолиберальных доктрин находят себе прибежище в программах тред-юнионов. И наоборот: политика «новых курсов» восприимчива к лозунгам рабочего движения.

Исторический промежуток, уместившийся в первые две трети XX столетия, демонстрирует в развитых странах вариант политического партнерства в отношениях между государством и профсоюзами. Эта политическая атмосфера взаимной артикуляции интересов контрагентов существенно облегчает как процесс внедрения в производство новых, продиктованных профсоюзами, норм промышленной демократии завершившийся в относительно сжатые сроки, так и процессы их институционализации, обретения правового и легитимного статусов.

Под влиянием профсоюзов ценности промышленной демократии входят в фундаментальные нравственные ценности индустриального социума, соотносимые с этикой предпринимательства, демократическим наследием, культурой делового партнерства, договорными отношениями, социальной справедливостью. Развернувшиеся в экономике и политике процессы интеграции и демократизации индустриального общества преграждают путь разрастающейся революционной стихии (следствие первой мировой войны, мирового экономического кризиса конца 20-х — начала 30-х годов) и удерживая страны евроатлантической цивилизации на краю пропасти. В России в 1917 г. не нашлось такой политической стратегии и силы, которые смогли бы развить механизмы социальной интеграции, изменив таким образом историческую перспективу страны.

Объективные предпосылки — рост трансакционных издержек, связанных с классовыми, трудовыми конфликтами плюс обострение внешних угроз в виде кризисов, промышленных спадов и потери занятости также подталкивают передовые страны к развитию интеграционных устремлений. Этому способствуют реактивная эволюция производственных структур, куда внедряется инновационный капитал — элементы промышленной демократии. Оставаясь фактором оппозиционным авторитарной предпринимательской культуре, промышленная демократия в своих идеологических и организационных формах выполняет и позитивные для капиталистического производства функции. Структурируя процессы интеграции рабочего движения в капиталистическую экономику, механизмы промышленной демократии (наряду с другими факторами) регулируют трудовые отношения и споры, предотвращая их перетекание в антагонистический, неуправляемый конфликт.

Форма в высшей степени содержательна, утверждали Гегель и Кант. Никаких сомнений в этом отношении не вызывает промышленная демократия — феномен института коллективного действия, вектор демократического транзита. В «перевернутом столетии» (так отозвался о 20 веке американский историк Дэниел Нельсон) институт промышленной демократии структурирует политическое пространство в той его части, которая касается взаимодействия государства, властных структур с группами интересов, представляющих экономических акторов. Та же, «в высшей степени содержательная» институциональная форма структурирует отношения бизнеса с группами интересов, выражающих интересы наемных работников. Оба процесса совмещаются с привнесением демократических ценностей в экономику и политику.

В экономике демократический транзит проходит путь индустриальных (трудовых) отношений, которые, наряду с профсоюзами и промышленной демократией, также имеют статус института коллективного действия. Это производное индустриального общества, исторические рамки которого умещаются почти в два столетия. Индустриальные отношения, зараженные вирусом эмпирики, поставляют аналитикам превосходный материал для исследования. В ходе эволюции капитализма они выделяются в самостоятельную научную дисциплину, специализированную отрасль знания. Профсоюзы не остались в стороне от этого события. Нарушая замкнутость, определенную изоляцию отдельных компаний и предприятий, профсоюзы обобщают результаты их деятельности, формируя рамочное предметное поле для Института индустриальных отношений, который вполне может быть аттестован Институтом производственных практик. Эта инстанция представляет собой механизм переработки поступающих данных, подготовки на их основе материала для важнейших производственных и политических решений.

Социологи Д.Данлоп (США), А.Фландерс (Великобритания), занимаясь индустриальными отношениями, устанавливают их функции на уровне реальных взаимосвязей между предпринимателями и наемными работниками, с одной стороны, производственными ячейками и государственными инстанциями, с другой¹.

Индустриальные отношения консолидируют наиболее значимые факторы экономической макро- и микросреды. Дербер Милтон обозначил, как минимум, семь таких факторов:

- 1) производственный процесс, включающий использование и оплату наемного труда;
- 2) система принятия решений, относящихся к правилам внутреннего распорядка или «рабочим правилам»;
- 3) борьба за влияние между классами, группами интересов и соперничающими лидерами, замкнутыми в том или ином экономическом подразделении;
- 4) механизмы насаждения и устранения производственных конфликтов;
- 5) социально-психологическая матрица мотиваций, потребностей, желаний и надежд акторов, занятых в промышленности;
- 6) сообщество, интегрированное в социум, с определенной культурой, структурой ролей и сетью коммуникаций;
- 7) процесс администрирования или менеджмента, предполагающий координацию различных интересов, различных уровней организации².

Индустриальные отношения включают формальные и неформальные ограничения, налагаемые на поведенческие модели акторов. «Возрастающая сложность общества повышает задачу от формализации ограничений»³. Неформальные ограничения, берущие начало в культуре, всегда существенны, поскольку указывают на специфику национального характера. Человеческий абсолютен, утверждают психологи, относительно во всех своих ипостасях, но в ментальности он абсолютен. Этот абсолютен вездесущ; он присутствует во всех контрактах и обменах. Любой контракт, как бы он ни был формализован, несет на себе отпечаток ментальности акторов, некоего неформального подтекста в виде скрытых желаний и намерений, элементов доверия — недоверия, склонности провести контрагента или, напротив, всячески поддерживать его. Неформальные ограничения, однако, не подменяют формальных и не справляются с продолжительными и глубокими переменами, которые нуждаются в механизмах стандартизации. Формальные структуры и ограничения призваны реагировать на перемены, регулируя все более сложные отношения, переговоры, конфликты и споры между контрагентами.

Формальные ограничения есть общее понятие по отношению к правилам, с которыми они взаимодействуют. Известны позиционные (устанавливают набор позиций и предпочтений), ограничительные правила (указывают, каким образом выйти на определенные позиции либо отказаться от них). Существуют правила управления, определения сфер влияния. К ним добавляются правила агрегирования (фиксируют внимание на превращении действий субъектов в промежуточные или окончательные результаты), а также информационные правила⁴.

Внутренний вклад рабочего движения в области структурирования, демократизации и формализации индустриальных отношений. Профсоюзы форсируют процесс эволюции данной разновидности института коллективного действия, находят его продуктивные варианты. Нормы промышленной демократии внедряются в трудовые отношения, доминируют в коллективно-договорных структурах. Управляемые конфликты получают договорный статус, становятся частью разветвленной институциональной системы с ее четко сформулированными принципами, ограничениями и контролем, а также санкциями за нарушение формальных предписаний. Эти предписания (по аналогии со многими другими нормативами) также обрастают правилами, которые расчленяются на процедурные и субстанционные. Процедурные клаузулы (пункты) определяют статус каждой из сторон, участвующей в контракте по найму. Они касаются также таких вопросов, как методы проведения переговоров, сроки, формы и возможности

¹ Dunlop J.T. Industrial Relations Systems. N.Y., 1958; Flanders A. Industrial Relations: What is Wrong with the System? L., 1965.

² Derber M. The American Idea of Industrial Democracy, 1865-1965. Urbana, 1970.

³ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С.66.

⁴ Там же.

использования конфликтов и забастовок. Правила субстанционные устанавливают права и обязанности акторов. Они применимы к трудовым доходам, рабочему времени и другим условиям найма по коллективным, индивидуальным контрактам. Субстанционные правила устанавливают классификацию работ, с которой согласуются все аспекты трудовой деятельности, шкала заработной платы.

Создание эффективного механизма контроля за соблюдением формальных предписаний, рабочих правил и условий контрактов — головная боль всех развитых экономик, где господствует неперсонифицированный обмен. В сфере индустриальных отношений, при заключении договора о найме обе стороны ранжируют полномочия, связанные с функцией контроля. Бизнес контролирует производственный процесс в целом. Профсоюзы осуществляют контроль над производственной дисциплиной, фиксируют нарушения предпринимателями пунктов коллективного договора, поставляя юридическим инстанциям информацию для применения санкций. Профсоюзы отслеживают деятельность разнообразных паритетных структур, которые создаются с целью улучшения обмена полномочиями, информацией, повышения производительности труда, управления социальной политикой предприятий. Контролирующая функция профсоюзов связана также с ограничением скрытых издержек производства — абсентеизма, текучести кадров, низкого качества продукции.

Подытоживая вышесказанное, можно сделать следующие выводы. Оттесняемые в период становления капитализма на самые низкие ступени общественной иерархии, профсоюзы тем не менее не только выживают, но изрядно увеличивают свои полномочия. Находясь между молотом (крупный промышленный бизнес) и наковальней (антирабочее законодательство) рабочее движение интегрируется в капиталистический социум, добивается общественного, политического признания. Тред-юнионизм и промышленная демократия идентифицированы индустриальным обществом в качестве института коллективного действия с широким диапазоном влияния. Обе категории устойчивы, способны к воспроизводству. Подобно любым другим активным социальным акторам, эти структуры выполняют функции инновационные, коммуникативно-информационные и представительные, поскольку выражают интересы определенной социальной страты.

Сформировав и освоив нормы делового поведения, совмещающиеся с институтами промышленной демократии, профсоюзы становятся полноправными, наряду с предпринимателями, агентами индустриальных отношений. Оба контрагента исповедуют единый институциональный код. И это закономерно. В странах с развитой рыночной экономикой институциональный код делового поведения, артикулированный в правовой культуре, трудовом законодательстве, индустриальных отношениях, типичен для политических, производственных практик, которые развиваются в русле формализации либерально-демократической модели. В западном бизнесе единый институциональный код выводит экономических контрагентов на общие цели: минимизировать транзакционные издержки при заключении соглашений, стимулировать рабочую силу, побуждая ее к росту производительности. В рамках контрактации определяются главные для индустриального капитализма мотиваторы для наемных работников: льготные условия продажи работодателям наемной рабочей силы по коллективным договорам, высокие, адекватные росту производительности труда, темпы роста заработной платы, социальное страхование от предприятий (в дополнение к государственному социальному обеспечению), гарантии занятости. Для организованного рабочего движения содержательными мотиваторами, стимулирующими его общественную активность, политическое участие, остаются сохранение автономности профсоюзов в макро и микроэкономике, политические гарантии их социальных завоеваний и договорных прерогатив. Интересы профсоюзов артикулированы в стандартах коллективно-договорной практики, рабочих правилах, институтах промышленной демократии.

Стандартизация индустриальных отношений на основе модернизации экономических институтов приводит к оформлению единого институционального кода, положившего предел двойственному отношению бизнеса и законодательства к предпринимателям и профсоюзам в контрактной сфере. Контрактный, коллективно-договорный институциональный вектор закре-

пляется трипартистским общественным договором между государством, крупным бизнесом и профсоюзами. Политический, экономический консенсус с профсоюзами как влиятельными посредниками между политическим истеблишментом и бизнесом, с одной стороны, предпринимателями и наемными работниками, с другой, остается важнейшей характеристикой индустриального общества. Стабильность, эффективность индустриальной экономики напрямую зависели от усилий профсоюзов, направленных на подъем трудовой активности, предотвращение конфликтных ситуаций, снижение издержек при осуществлении трансакций, связанных с обменом, торговлей, заключением выгодных контрактов с другими фирмами.

Эффективная субъектность коллективов, именуемых тред-юнионами, проявила себя в создании новых институтов регулирования индустриальных отношений, включая коллективные договоры и механизмы контроля за совершением сделок, соблюдением условий трудовых контрактов. Эти инновации повлияли на трансакционные издержки: курс пошел на понижение. В результате повысились акции бизнеса и капитализма. Выросли мобильность капитала и рабочей силы, сократились информационные издержки и возможности риска, проистекающие из разнообразных конфликтных ситуаций: нарушения условий договора одной из сторон, уклонения в той или иной форме от исполнения профессиональных обязанностей, злоупотребления властными полномочиями со стороны администрации. Прибегая к силовому давлению при обновлении крупномасштабных (отраслевых) коллективных договоров, профсоюзы своими действиями также создают угрозы, подрывая социальный мир в промышленности, и наносят серьезный материальный ущерб предприятиям в ходе продолжительных забастовок. Тред-юнионизм через институт коллективного действия подтвердил свои позиции сильного экономического игрока, обеспечил публичность производственным практикам, оснастившим политические дискурсы новой сложной тематикой трудовых отношений и конфликтов.

Несмотря на приверженность к силовой аргументации, профсоюзы в западных демократиях не перешли грань, отделяющую капиталистический порядок от какого-либо иного общественного устройства. В политической сфере они сотрудничали преимущественно с партиями социал-демократическими, лейбористскими; влияние коммунистов в профсоюзной среде порою было сильным, но кратковременным. Профсоюзы сумели обуздать внутренние смуты, дать отпор революционным ниспровержениям устоев, в какую бы форму эти идеи ни отливались — идеологическую или прагматическую. Этому способствовали разумные действия правящих кругов, неолибералов и ньюдилеров, которые открыли двери новым политическим курсам, отмеченным трипартистскими соглашениями между правительством, крупным бизнесом и профсоюзами. В рамках трипартистской конфигурации усилия рабочего движения были направлены на установление «естественных границ» для активности профсоюзов, подкрепляемых законодательными гарантиями. Обеспечив себе, наряду с законодательным признанием, субстанциональную независимость, суверенность в коллективно-договорных процессах, гегемонию на рынке труда, профсоюзы не только модернизировали, но существенным образом увеличили институциональный ресурс капитализма. Под давлением профсоюзного движения создавались формальные структуры индустриального общества — трудовое право, коллективные договоры, рычаги промышленной демократии, стандарты делового поведения. Эти структуры обернулись механизмами социальной интеграции профсоюзов в индустриальную экономику, предпринимательскую культуру. Они проявили себя также в качестве механизмов социальной адаптации и мотивации, стимулирования наемных работников к повышению производительности труда.

Эскалация трудовой эффективности сочетается с высокими темпами роста трудовых доходов и способствует массовому перетеканию рабочего класса в средний класс. Тем самым резко повышаются уровни социальной мобильности и стабильности индустриального общества.

Завоевания профсоюзов имели функциональное значение для эффективности крупного бизнеса. Многочисленные сопоставительные анализы, проводимые периодически в промышленно развитых странах, указывали в одном направлении: результативность тех промышленных организаций, где доминировал тип трудового поведения, формируемый коллективно-

договорными стандартами, институтами промышленной демократии, была на порядок выше, чем достижения организаций, не имевших в своем активе профсоюзов в качестве экономических агентов. Заслуги профсоюзного движения в истории индустриального общества бесспорны. Профсоюзы обогатили концептуальную, прагматическую, понятийную схему рационального экономического поведения бизнеса и наемных работников, способствуя приобретению той и другой стороной новых умений и рутин. Но к важнейшим моментам в их деятельности следует, по-видимому, отнести богатый опыт позитивных разработок в процессах адаптации широких масс трудового населения к условиям индустриальной капиталистической экономики. Стремительное расширение базиса индустриального капитализма при одновременной модернизации его институциональной матрицы совершается при активнейшем участии профсоюзов. Выходя из нелегитимной зоны, профсоюзы вывели оттуда массы людей, включившихся незамедлительно в рыночные отношения — правовую, институциональную среду. Мутациям рыночной экономики сопутствовали коллективные договоры, оснастившие производственную практику новыми поведенческими моделями. Их появление тесно связано с развитием групповой динамики — коллективных форм участия наемных работников в производственной жизни. Формы коллективного участия, создавались, следует признать, обеими заинтересованными сторонами. Но их широкое распространение и модификация в производственных практиках происходят под влиянием профсоюзов, неуклонно подтверждающих свою символику, выражаемую в двух функциях — организации продуктивных коллективных действий на промышленных предприятиях и упреждении, регулировании конфликтов.

В сфере производства существует множество причин, вызывающих конфликты. Классическая западная школа управления выделяет две, наиболее распространенных в экономике, разновидности конфликтов: функциональные (рутинные) плюс инновационные — конфликты развития. К первым относятся структурные конфликты, или конфликты иерархических отношений, обусловленные разграничением видов деятельности и объемов власти. Это могут быть конфликты «по вертикали» (между управленцами и подчиненными или руководителями разных уровней) и «по горизонтали» (между группами работников или начальниками одного уровня, антагонистами в решении тех или иных проблем)¹.

Ясно, что ни одна область человеческой деятельности не обходится без конфликтов. Однако острота, повторяемость и продолжительность трудовых конфликтов — индикаторы серьезных просчетов в управлении капиталистическим производством, матричная организация которого изначально имела высокий конфликтный потенциал. С развитием индустриального общества, оформлением его законодательной базы конфликты вводятся в институциональные, цивилизационные рамки. Возникают теории «целей и средств», «социальной оправданности», «социальной соразмерности» трудовых конфликтов и забастовок. Конфликты допускаются только для разрешения определенных, ограниченных по масштабу, противоречий, для упорядочения определенных сфер общественной жизни.

Общепризнанными, например, считаются принципы западногерманского специалиста по трудовому праву Г. Ниппердея, сформулированные еще в начале 1950-х годов.

1. Забастовка должна преследовать законную цель;
2. Забастовка может быть законной лишь в том случае, если она имеет целью восстановление промышленного мира посредством разрешения трудового конфликта;
3. Забастовка допустима только в качестве последнего средства, когда исчерпаны все возможности мирного разрешения конфликта;
4. Средства, применяемые забастовщиками, должны быть честными. Следует воздерживаться от действий, призванных «уничтожить», разорить контрагента, нанести предприятию серьезный материальный ущерб;
5. Забастовка не должна подрывать общее благо.

Последний принцип чрезвычайно существенен. Он находит свое отражение в формуле: «Забастовка, угрожающая безопасности страны», которая озвучена президентским постанов-

¹ Schelling T.C. The Strategy of Conflict. L.-N.Y.: Oxford Univ. Press, 1963.

лением и предусматривает вмешательство государственного арбитража, а если это не поможет, — силовые меры пресечения забастовки вплоть до введения национальной гвардии.

Эти принципы, типичные для трудового кодекса индустриального капитализма, уверенно завоевывают право на существование в коллективно-договорных практиках, тяготеющих к интеграции усилий контрагентов, направленных на рациональную организацию бизнеса. В коллективно-договорной экономике формируется модель социального равновесия сторон, где агрессия предпринимателей, профсоюзов переводится в русло контрактации и переговоров. В рамках этой модели впервые в истории вырисовывается перспектива возможного социального партнерства между трудом и капиталом. В индустриальном континууме эта возможность не была полностью реализована. Тем не менее доведение ряда экономических, социальных стимулов, (вплоть до принципов регулирования конфликтов), «застревающих», как правило, на уровне высших управленческих эшелонов бизнеса, до сознания рядового рабочего контингента — несомненная заслуга профсоюзов. Массовое освоение новых ценностей, установок предпринимательской культуры приводит к смягчению классовой напряженности в производственной сфере, в конфликтных ситуациях, которые постоянно находятся в сфере пристального внимания профсоюзов.

Профсоюзы добиваются перераспределения прав, обязанностей и даже властных полномочий, в частности, в сфере контроля над производственными конфликтами. В результате смягчается проблема трансакционных издержек, детерминированных той разновидностью радикальных и разрушительных в своей потенции инновационных конфликтов, которые выходят за рамки процедурных правил и фактически не имеют решения. К инновационным конфликтам применяется принцип «Не навреди!», «не подрывай общее благо». Что касается «конфликтов функционирования», то они укладываются в трудовое законодательство, благополучно выживают, обретая бифункциональные свойства. Отчасти их приравнивают к рутине, подверженной воздействию рабочих правил, устанавливающих конкретный трудовой режим. С другой стороны, конфликты функционирования входят в институциональную коллективно-договорную среду. Будучи поставлены под контроль профсоюзов, они становятся управляемыми, регулируемыми и рациональными по своей направленности.

Впечатляющий список достижений профсоюзов пополняется по мере расширения их производственных обязанностей, обогащения социальных ролевых характеристик. Пик индустриального общества совпадает с высочайшей результативностью профдвижения, авторитет которого растет. Институт коллективного действия включается в разработку общественных социальных программ, предвыборных платформ, политических, экономических проектов. Профсоюзы сокращают зоны внеконкурентного господства монополий, перечеркивают авторитарный контроль менеджмента. Они вынуждают экономику расстаться с устаревшими, традиционными значениями. Управленческая теория «Х» фиксирует эти значения, сопоставляя их с фордистско-тейлористскими принципами, ориентированными на всеобъемлющий контроль менеджмента над персоналом. Подлинное расхождение бизнеса с фордистской моделью происходит уже в рамках постиндустриального общества. Но подходы к замене теории «Х» на теорию «У», которую Питер Дракер называет «управлением с ориентацией на цели», где контроль со стороны управляющих дополняется самоконтролем всех участников производственного процесса, подготовлены профсоюзами.

Упраздняющими функциями дело не ограничивается. Институт коллективного действия в индустриальном континууме — не только «чистильщик», но и системообразующий фактор. Инновации, проведенные профсоюзами, стимулируют рост индустриального капитализма, создавая и наращивая его активы, элементы справедливой конкуренции. Ее аналогом и метафорой выступают демократические структуры, коллективно-договорные отношения. Статус легитимности новой системы ценностей, сформулированных профсоюзами, означает идентификацию обществом институтов промышленной демократии как продолжение западной демократической традиции. «Тропа зависимости» обязывает сохранять приверженность единому институциональному коду. Она настраивает на то, чтобы институциональные рамки и нормы, вводимые в рыночной экономике, создавали не только ограничения для контрагента, но в го-

раздо большей степени предпосылки для обмена акторов ценностями, поведенческой информацией и налаживания партнерских отношений в обществе и производстве.

СЛУЧАЙ РОССИИ

Для нерыночных, псевдорыночных регионов, к которым принадлежит и Россия, характерна двойственность и двусмысленность институциональных кодов, что дискредитирует само понятие «нормы», рационального экономического поведения. «Экономика в России — это смешанная экономика, — утверждает Григорий Явлинский, — но не в том смысле, в котором это слово употребляется в теории, а в специфическом значении: это экономика, в которой смешанной является сама логика экономического поведения». По словам Явлинского, хозяйственную деятельность в России (особенно на микроуровне) отличает «причудливая смесь институтов и отношений самых различных типов: современных и традиционных, рыночных и дорыночных, правовых и неправовых, цивилизованных, гражданских и основанных на прямом насилии»¹.

Этот вполне реалистический портрет российской действительности относится к концу 2002 г. Однако он и поныне не нуждается в корректировке, отражая состояние российской экономики, ее институционального базиса. В России факторы институционального значения действуют вразнобой, противоречат друг другу и не образуют единой нормативной основы для социума. Постоянные споры законодателей о том, что считать нормой, из каких частей она состоит, делают норму невоспринимаемой, невыполнимой. Нормы принимаются или отвергаются, исходя из чисто прагматических соображений.

Свою роль в скептическом отношении к норме сыграла и психология. Если на Западе нарушение нормы — симптом девиантного поведения, то в России, напротив, приверженность к норме указывает чаще всего на нетипичное поведение, что подтверждается историческими исследованиями, данными общественных опросов.

На фоне глобальных производственных и социально-политических преобразований правовая культура в России выглядит удручающе, отмечают отечественные и зарубежные комментаторы. «Аномия и девиантное поведение становятся нормами общественного сознания и образа действий»². Перспектива сближения мира реального с миром целесообразным, подчиняющемся правовому регулированию, трудно поддается прогнозу.

В сфере экономических отношений и на политическом уровне ценность права лежит в его способности стать общим языком — основными правилами и порядком разрешения споров, которые не нужно подтверждать при каждом новом соглашении. Но закон теряет свое достоинство, если его обходит значительное число граждан. Подтверждение причастности к единому институциональному коду — рациональному, целенаправленному поведению — появится только тогда, когда законы получают действительно широкое применение. Пока этого не происходит. Утверждению правового сознания в России противится давняя традиция проведения реформ сверху. При подготовке гражданского или трудового кодекса, законов об акционерных обществах, приватизации очень мало усилий было предпринято, чтобы узнать, как на самом деле ведется бизнес и есть ли почва для реализации законодательства, работающего в других условиях. Попытки импортировать правовые блоки, заложенные в здание западной рыночной экономики, не приводят к успеху. Идеи промышленной демократии также остаются чужеродным элементом. Отношения на промышленных предприятиях между управленцами и работниками по-прежнему строятся на основе жесткой субординации, а руководство осуществляется посредством приказов и распоряжений.

Конечно, предпочтения меняются после обретения нового опыта. Перемены, естественно происходят, но не создают критической массы, способной переломить ситуацию. В России отсутствует механизм демократической трансформации, который не только переводил бы трудовой процесс в фазу демократического регулирования, но и способствовал укоренению в рабочих

¹ Московские новости, 2002, № 44.

² Дахин В.Н. Кризис институтов представительной власти в России. / Куда идет Россия? Формальные институты и реальные практики. 2002. М.: МВШСЭН, 2002. С.52.

практиках промышленной демократии как фактора, субстанционального для производства и общества. Помимо производственных измерений, промышленная демократия отражает уровень развития страны, характер ее культуры. Тойнби предупреждал, каких трудностей следует ожидать, когда отдельный культурный элемент внедряется в чужеродную среду. Между отвлеченным идеалом демократического общественного порядка и действительностью, не готовой к демократии, лежит пропасть, которую трудно преодолеть. «Западный культурный элемент обесмысливается и утрачивает свою ценность в отрыве от родного культурного окружения»¹.

Обесмысливаются не только западные, но, к великому сожалению, и отечественные наследственные элементы корпоративной культуры, формирующие, как известно, тропу зависимости. Российская экономика сходит с этой тропы, обрывая связи и контакты — инструменты координации, сложившиеся в советском обществе. Никакой социум не обходится без рынка, и в СССР он тоже существовал, располагая «высоко специфическими» (по определению экспертов) активами. Здесь возникает двусторонняя монополия как структура рынка и одновременно нормативный механизм, устанавливающий правила делового поведения, как формальные, так и неформальные («теневой транзит»).

Двусторонняя монополия представлена двумя собственниками — государством и директором в промышленности. При формально признаваемой государственной собственности директорат фактически также обладает крупной собственностью, юридически не закрепленной, но реально существующей. В советском государстве директорский корпус становится могущественной властной структурой, которая контролирует промышленные предприятия, руководствуясь принципом «единой фабрики» и создавая сетевые структуры, основанные на взаимной выгоде и взаимном доверии экономических субъектов - производителей, поставщиков и потребителей. В рамках централизованного планирования и распределения отлаживается система фактической координации экономических решений, которая дополняет и корректирует государственную экономическую политику, привнося в нее элементы гибкости, рациональности и маневра.

Наличие директорского корпуса в советской экономике трактуется сегодня как «форма сетевого объединения», выполнявшая те же функции, что и сети (networks) в современной рыночной экономике². Сетевые структуры - алгоритм внутренней координации, моделирования процессов принятия решений, базирующихся на обмене опытом акторов, которые артикулируют интересы, потребности и возможности отраслей, предприятий. Эффективное функционирование сетевых образований является ныне условием, необходимым при совершении трансакций в экономике.

В России в период реформ вместе с административно-политической системой сносится и сетевая парадигма, которая обеспечивает взаимное пересечение разных плоскостей в национальном хозяйстве, создавая возможности для диалога экономических агентов, представляющих конкретные сферы деятельности. Устранение полноценного институционального инструментария затрудняет поведение участников трансакций, которые лишаются опоры, стержневых, интегративных компонентов координации их совместных усилий. С вытеснением накопленной институциональной традиции, которая удивительным образом (незвизрая на ее централизованные и авторитарные импульсы) перекликается с установками развитой рыночной экономики, обостряются проблемы, возникающие при распаде единого хозяйственного организма.

Процессы распада накрывает острый институциональный дефицит. На этом фоне происходит вторжение западных институтов, последствия которого двояки. Изменение институциональной структуры по инициативе Запада стимулирует инновации и способствует становлению российского рынка. Вместе с тем в экономике устанавливаются нормы и правила, имеющие принципиально иные исторические корни; их эффективность проявляется в иной экономической и социальной среде, отторгаемой российской действительностью. Попытки копировать западный опыт реинжиниринга в промышленности сопровождаются его

¹ Тойнби А. Дж. Постигание истории. М.: Рольф: Айрис Пресс, 2001. С.581.

² Авдашева С. Бизнес-группы в российской промышленности. // Вопросы экономики, 2004, №5. С.122.

неприятием, «деформализацией» импортируемых западных норм, которые в российском социуме зачастую не только не эффективны, но скорее убыточны.

Убыточен, неполноценен весь институциональный формат рыночной экономики и в прямом, и в переносном смысле. Наглядной иллюстрацией прямого истолкования синдрома убыточности служит законодательство о банкротстве. Банкротство — важнейший регулятор рынка, устраняющий убыточные предприятия. Три варианта банкротства, сменяя друг друга, утверждаются российским законодательством в 1992, 1998 и 2002 гг. Первый закон был признан неэффективным; он устанавливал слишком сложную процедуру банкротства. Закон 1998 г. отвечал современным стандартам, но был раскритикован — и по делу, поскольку вероятность его применения находилась в прямой зависимости от ряда политических составляющих: положения региона, где действует убыточная фирма, степени его задолженности перед федеральным центром, отношений между фирмой и губернатором этого региона. Результаты анализа данных, связанных с применением упомянутого закона, подтверждают, по признанию экспертов, гипотезу «политического захвата банкротства»¹. В соответствии с этой гипотезой закон о банкротстве 1998 г. применяется, интерпретируется в зависимости от политического расклада сил, что приводит к его малой результативности. Согласно данным Госкомстата РФ, в 2000 г. более 50% российских предприятий оказались убыточными, но дела о банкротстве были возбуждены менее чем на 2% из них. Новый закон о банкротстве, введенный в действие в декабре 2002 г., лишается почти всех достоинств закона 1998 г., сохраняя и отчасти увеличивая многие его недостатки. Как обычно, при подготовке нового законодательства не были учтены реальные факторы: зависимость региональных судебных органов от губернаторов, которая усугубляется из-за недостаточного федерального финансирования арбитражных судов, а также вследствие их удаленности (как политической, так и географической) от федерального центра.

Второй, «переносный» смысл истолкования неполноценности институционального базиса вытекает из того обстоятельства, что институты в России не являются транзитом нормативного ряда, отражающего современные зависимости. В своде законов России не находит места ряд важных аспектов предпринимательской этики и многих других значений, характерных для современного бизнеса. В индустриальном веке все работают преимущественно с материальными активами — покупают и используют осязаемый товар — дома, имущество, заводы, технику. Постиндустриальный этап резко увеличивает потребность в нематериальных активах. Углубленное изучение успехов процветающих фирм, накопление положительного мирового опыта, генерирование продуктивных идей становится одним из ключевых направлений в деятельности бизнеса. С помощью интернета огромный объем информации собирается, сортируется и лучшее из найденного внедряется в практику работы предприятий.

Однако на отечественных предприятиях этот вид деятельности не популярен. По статистике, 80% сбоев на российских фирмах происходит из-за просчетов менеджмента, отсутствия эффективных механизмов обработки информации (того же интернета) и лишь 20% — из-за нарушения своих прямых обязанностей исполнителями. Большинство предпринимателей не готовы обсуждать проблемы, которые относятся к «неосязаемой» продукции — знаниям, умениям, информации, деловой репутации фирмы, и не способны должным образом оценить их рыночную стоимость. Надежность и полнота информации, быстрота и адекватность реакции плюс интеллектуальный капитал — первые источники дохода. Согласно исследованиям, проведенным компанией «Моторола», 1 доллар, вложенный в знания, приносит 33 доллара прибыли².

На Западе эти тенденции выступают в одной смысловой упряжке с законодательной аргументацией. Но в России они разведены с законом. Характерно, что не только эффективные, но и справедливые трудовые отношения, совпадающие, в понимании россиян, с политикой государственного, производственного патернализма и защиты трудящихся от рисков и ущерба, обусловленных потерей занятости, болезнями и производственными травмами, выпадают се-

¹ Журавская Е. Экономика и политика российских банкротств. // Вопросы экономики, 2004, №4. С.119.

² Орлов А., президент международного консорциума «Интелбизнесконсалтинг», к.ю.н. Три источника – три составные части прибыли. // Управление компанией, 2003, №7. С.13.

годня из институционального контекста. Нормы социальной защиты трудящихся от предпринимателей, признаваемые всеми цивилизованными странами, не являются обязательными в России. Поэтому формальные отношения не считаются справедливыми. И напротив, внеинституциональные, неформальные отношения нередко воспринимаются как справедливые, поскольку основаны на сговоре между начальниками и подчиненными относительно приемлемых для них правил поведения, которые помогают выжить предприятию и даже приносить доход.

Институты и формальные правила оторваны от российской действительности, в то время как в передовых странах Запада закон теснейшим образом соприкасается с реальными практиками и вытекает из них. Сошлюсь на конкретный пример, который прояснит ситуацию.

Один из самых актуальных законов для рыночной экономики — запрет недобросовестной конкуренции. Это необходимое условие реализации своих прав и возможностей субъектами рынка. США относятся к странам с наиболее развитой системой законодательства о пресечении недобросовестной конкуренции. Антимонопольный закон Шермана, принятый Конгрессом в 1890 г., открывает череду законов, посвященных упомянутой проблематике. Закон 1988 г. подводит под ними черту, суммируя наиболее актуальные положения предшествующих актов. При этом в законодательстве США отсутствует перечень форм недобросовестной конкуренции, поскольку имеются прецеденты по множеству сходных позиций, которые отслеживаются соответствующими инстанциями, применяются в юридической и судебной практике как убедительное основание для предъявления иска. Механизм прецедента работает эффективно и включается незамедлительно при нарушении закона.

В отличие от американского законодательства, статья 10 Закона Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» приводит исчерпывающий перечень форм недобросовестной конкуренции. Но если задать вопрос «Имеет ли какую-либо реальную силу этот закон?», ответ будет отрицательным. Ни ложная реклама, ни паразитическая конкуренция, ни деловые (криминальные) разборки, мягко аттестуемые «вмешательством в деловые отношения конкурента», ни сомнительная ценовая политика не исчезают и даже не маскируются, оставаясь факторами повседневности, приметамы российского рынка. Прецеденты по сходным позициям неисчислимы, но они не суммируются, не влияют на законодательство и не причастны к судебному разбирательству. Суды абстрагируются от реальных рыночных отношений, концентрируясь на отдельных ситуациях и проблемах, как правило, «с подачи» властных структур.

Объем законодательной базы внушителен, но законы не имеют судебной защиты и применяются избирательно. К тому же принимаемые законодательные акты грешат мелкотемьем, содержат внутренние противоречия, часто не согласуются с другими актами, не соответствуют нормам действующего федерального законодательства, не отвечают прогнозируемым ожиданиям политических, экономических субъектов. Юристы с тревогой указывают на отсутствие головных законов, курирующих важные сферы деятельности, которые пребывают в некоем виртуальном мире, вне институциональных ограничений. Здесь возникает среда социального риска, непредвиденных ситуаций, непредсказуемых поступков, произвольного использования ресурсов, произвольного истолкования критериев, предписанных законодательством. Рациональные стимулы деловой активности индивидов перестают действовать.

Снижение социального риска подразумевает радикальное сокращение неправового поля, масштабы которого значительны. Для утверждения порядка требуется сложная институциональная система критериев и оценок, формальных правил, неформальных ограничений и контроля. Д. Норт считает, что можно добиться огромной экономии в издержках контроля, если в качестве третьей стороны, способной использовать принуждение, выступает общество. Современная Россия нуждается в повышении общественной активности, формах политического участия граждан, их объединений, которые возьмут на себя функции контроля над текущим законодательным процессом, корректировки его элементов. Некоторые черты политического участия постепенно складывались в советский период. В годы перестроечного энтузиазма, реформаторской лихорадки энергетика политического участия россиян достигает максимума. На

фоне политического гротеска выявляется его позитивный ракурс — представление о собственной полезности отдельной субъектности сочетается с представлением о функции общественной полезности. Доминируют, однако, идеи тотальной свободы, сопрягаемые с неприятием тоталитарных и авторитарных политических режимов. Гораздо слабее выражена потребность в институциональных границах свободы, функциях контроля и принуждения, адресованных не только власти имущим, но и каждому гражданину, любому социальному, экономическому актору, нарушающему нормы общественного, делового поведения.

Сегодня Россия испытывает острую потребность в эффективном механизме политической демократической трансформации — институте коллективного действия. Не будучи властной структурой, не входя в государственный аппарат, институт коллективного действия артикулирует общественный интерес, актуализирует его так же, как и те формы социальной и экономической свободы, политического участия, которые он использует. Пока эта потребность далека от реализации. Политические, профсоюзные объединения, созданные в Российской Федерации, имеют легальный статус, но не владеют ни статусом института, ни статусом процедурной легитимности. Профсоюзы, в частности, стараются улучшить положение рабочих, прибегая к забастовкам и иным методам сопротивления работодателям (вплоть до самых экстремальных — голодовок — при долговременных задержках заработной платы). Но общественный и корпоративный интересы не имеют общезначимых, стратегических точек пересечения.

В июне 2004 г. профсоюзы провели очередную всероссийскую акцию протеста, требуя повышения трудовых доходов, социальных гарантий от государства, ликвидации бедности в стране. В разных регионах и городах прошли митинги, где профсоюзные делегаты выступили против правительственного законопроекта, изымающего из трудового кодекса положение о том, что минимальная зарплата не должна быть ниже прожиточного минимума. Эти требования, абсолютно справедливые, не консолидированы в программу, не имеют политического адреса и стратегического ядра. Непонятно, кому они адресованы — местным властям, федеральному правительству, работодателям? Конструктивные контакты с политическими структурами, бизнесом, нарождающимся гражданским обществом не отработаны профсоюзами. И, возможно, вследствие скудости таких контактов стратегическая линия российского трудюнионизма «затушевана» стремлением сохранить и укрепить уже достигнутые позиции в отдельном производственном анклаве.

Нельзя, однако, строить свою стратегию только на протестных акциях, хотя поводов для них предостаточно. Но даже такой радикальный феномен протеста, как забастовка, неэффективна и бесперспективна в России, поскольку проводится большей частью на предприятиях, которые не выпускают конкурентоспособной продукции. Их банкротство и ликвидация обойдутся дешевле, чем содержание убыточных структур.

Для того, чтобы выйти на позиции влиятельного социального актора, необходимо создавать и наращивать программный ресурс, предлагая решать стратегические проблемы посредством максимального использования социально позитивного потенциала общества — трудовых ресурсов - с ориентацией на их развитие, повышение профессионального, интеллектуального уровня. Пока в стратегической модели рабочего движения весьма недвусмысленно очерчена проблематика социальной защиты трудящихся и государственного протекционизма.

Деятельность профсоюзов важна и результативна применительно к реанимации социальной сферы, разрушенной в 90-е годы первым постсоветским поколением реформаторов. Восстанавливая и усиливая самые разные аспекты социальной политики как в государственном секторе, так и в бизнесе, профсоюзы добиваются успехов. Но предпочтения страты наемных работников в русле новых зависимостей и потребностей, которые становятся определяющей чертой современного мирового развития, ими недостаточно артикулированы. Стоит только указать на возрастающую зависимость индивида от знаний, карьерных амбиций, адаптационного потенциала, сильной потребности в самореализации и внутренней мотивации, социальной и профессиональной мобильности, повышении своего интеллектуального рейтинга с тем, чтобы выйти на тот профессиональный уровень, который отвечает мировым критериям.

Положение индивида зависит от его готовности осваивать новые зависимости — рамочные идентификаторы современного бизнеса, рыночной экономики. Эти вопросы поднимаются на профсоюзных форумах, но профсоюзы не готовы продвигать и актуализировать проблематику новых идентичностей, наталкиваясь на сопротивление человеческого фактора. По оценкам экономистов, человеческий капитал в России с точки зрения перспектив перехода к новому качеству жизни и производственной деятельности представляет собой только потенциальный, а не реальный элемент общественного богатства. Переход массового сознания на современные позиции неизбежно совмещается с процессом его демифологизации. Этот процесс протекает очень медленно, поскольку типический российский характер сопротивляется логике рационального поведения и негативно относится к новациям, заимствованным из чужого опыта. К тому же над ним довлеет синдром «приобретенной беспомощности» — склонность преувеличивать объективные трудности, оправдывая свою инертность скоплением неразрешимых проблем. Профсоюзы также не чужды этой ментальности; подобное обстоятельство как раз и мешает им выступить в роли активного социального игрока.

Следует учитывать также их действительно сложное положение: кризис ряда промышленных отраслей, обилие повседневных неурядиц, которые требуют вмешательства, нехватку материальных ресурсов — показатель, который почему-то указывает, в первую очередь, на истощение фондов заработной платы. Тактика профсоюзов обусловлена стремлением сохранить предприятие, избежать банкротства, защитить работников от увольнений, поднять трудовые доходы, обеспечить их своевременную выплату. Профсоюзы перегружены злободневностью, не имеют общей, позитивной стратегической концепции; уровень их политического участия снижается, в сравнении, например, с периодом 80-х годов минувшего века, когда рабочее движение находится на подъеме, выступает с пакетом демократических реформ в промышленности. Нет необходимости прибегать к рискованным, с точки зрения их недостаточной адекватности, историческим параллелям, но одна из них представляет особый интерес. Эта параллель обозначена новым политическим курсом 1930-х годов, когда профсоюзы, их требования получают институциональную прописку. То был классический урок активной, в высшей степени предусмотрительной и рациональной государственной политики США, которая переломила острый социальный и хозяйственный кризис, способствуя привнесению в производственные практики правовых, демократических и нравственных приоритетов рабочего движения. Эти факторы укрепили политический, институциональный ресурс социума, вытянули всю хозяйственную цепочку, вынуждая ее трансформироваться, приспособиваясь к новому историческому этапу и новому экономическому лидеру.

В России на рубеже 70-80-х годов ситуация примерно такая же. Правда, российскому профсоюзному движению не хватает зрелости, опыта борьбы с работодателями, которым обладают профсоюзы промышленно развитых стран. Но остальные составляющие различимы: всеобъемлющий кризис, назревшая потребность социума в модернизации экономики, политической системы и поднимающееся на этом фоне рабочее движение демократической ориентации. Однако этот демократический потенциал не был востребован государством и реформаторами, которые не сумели поддержать рабочий класс, придать динамике его выступлений конструктивный смысл и направленность. Диалог политических властных структур и рабочего движения не состоялся. Производственные практики тем самым лишились важного стимула для развития — рабочей демократии, пусть не в западной, но в отечественной транскрипции. Отсутствие этого звена подрывает институциональный ресурс формирующейся рыночной экономики в России.

Устойчивость плохого начала — одна из основных причин незрелости отечественного тред-юнионизма, упадка его влияния в массах. Согласно результатам опроса, который ВЦИОМ провел накануне упомянутой выше июньской акции профсоюзов, только 8% работников предприятий верят, что профсоюзы способны защитить их права, а в Москве и Санкт-Петербурге одобряют деятельность профсоюзов всего 6% респондентов¹.

¹ Коммерсант, 11.06.2004.

В значительной части механизм жизнедеятельности профсоюзов (как и других организованных групп интересов) не обеспечивает их формального воспроизводства, отражая состояние институционального базиса страны. «Чем выше институциональная неуверенность, тем выше становятся затраты по операциям, — подытоживает Д. Норт. — Отсутствие возможности заключать обязывающие контракты и вступать в другие обязывающие институциональные отношения являются причиной экономической стагнации как в сегодняшних развивающихся странах, так и в государствах постсоциалистических»¹. По уровню непроизводительных затрат наша экономика числится в лидерах и относится к разряду «самоедских». Та же причина — отсутствие уверенности в себе как факторе институционального достоинства — источник упадка рабочего движения, ослабления его влияния в обществе. Профсоюзы внутренне не консолидированы и «разобраны» по корпоративным группам и интересам, включая структуры бизнеса, политические корпоративные каналы влияния.

Профсоюзы справедливо критикуют трудовое законодательство, но не контролируют процесс его создания и, главное, не придают ему стратегический позитивный вектор социальной солидарности «экономики согласия», где интересы, предпочтения трудящихся не перекрывают путь инновациям, но, напротив, состыкуются с ними. Выбор такой стратегии рационален; он обеспечит стабильность новому общественному порядку, который только выиграет при наличии надежного институционального, законодательного ресурса. Сложная институциональная лексика нуждается в истолковании. Западная цивилизация переводит идеи и практики на понятный и понятный язык, апеллируя к институту коллективного действия, который позиционирует себя в роли переводчика, интерпретатора, коммуникатора и связника. Но в России структуры коллективного действия как экономической, так и политической ориентации не владеют понятийной схемой, облегчающей постижение массовым сознанием современной символики. В результате падают интерес и доверие людей к законодательным инициативам, институциональному строительству, которое находится в критической ситуации.

Страна отчаянно нуждается в сильной, системообразующей субъектности, которая аккумулирует политически активных игроков, пробуждая в общественном сознании интерес к нормативным аспектам государственной, региональной политики, желание включиться в процесс институционального строительства. Активное участие в этом процессе становится ныне одной из главных форм политического участия как граждан, так и профсоюзов, которые не расстаются с перспективой легитимации, политического и общественного признания рабочего движения в качестве субъекта коллективного действия.

ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ВЫЗОВ

Между тем, положение профсоюзов в западном регионе, заметно осложняется на исходе 20 века. Капиталистическая экономика переживает трудное время. Неизбежным для нее оказался кризис системы Тейлора — Форда, традиционных для индустриального общества методов организации производственной деятельности. Проводившиеся в 60-80-е годы попытки «тихой», догоняющей модернизации посредством внедрения «человеческих отношений», «кружков качества», моделей «социального партнерства», «участия в прибылях» «участия в принятии решений», управления на рабочих местах (шоп-стюарды в Великобритании) не дали осязаемых результатов. Они были полезны для того времени, когда бизнес имел дело с необразованной рабочей силой. По официальным данным, 75% американских рабочих, передовой (frontline) состав производителей, не окончили колледж, не имели серьезной научной подготовки. Уровни профессиональной компетентности наемной рабочей силы после второй мировой войны значительно уступают показателям ее организованности, проявляющейся в росте влияния профсоюзов и коллективных договоров. То были институты коллективного действия, весьма эффективные для своего времени, но вступившие в противоречие с возросшим уровнем ожиданий, иной системой ценностей, работающей против этих институтов.

¹ Норт Д. Указ. соч.

Трипартистский политический, экономический консенсус, усилив давление профсоюзов на рынок труда, со временем снизил производительность всех отраслей экономики до такой степени, что, несмотря на высокий уровень инвестиций, производство начало падать. Кризисы экономические совпадают со структурными кризисами. Обостряются противоречия внутри наемной рабочей силы, между синими (неквалифицированными работниками) и белыми воротничками (специалистами). Дифференциация в сфере заработной платы между первой и второй категорией, составлявшая в США около 15% в 60-е – начале 70-х, подскочила к 20-25% в конце 70-х и в 80-е. С учетом социальных выплат разница была еще более впечатляющей¹. Социальные гарантии рабочих, членов профсоюзов, по количественным и качественным параметрам не шли ни в какое сравнение с теми льготами, которые пользовались «белые воротнички». Всё возрастающий разрыв в ценностных предпочтениях, уровнях материального обеспечения и социальной защиты работников, объединенных в профсоюзы, и лиц, не имеющих профсоюзного статуса, приводит в конечном итоге к краху институциональной матрицы, на которую опирается индустриальный капитализм.

Переход к новому типу развития развернул проблемы экономической модернизации, идентификации института коллективного действия в ином ракурсе. Любые нормативные структуры задают контекст репрессивности в отношении определенных поведенческих моделей. Механизмы промышленной демократии, коллективно-договорные структуры продуцируют четко очерченные рамки и правила, облегчающие обмен для коллективов, представленных профсоюзами, посредством особых льгот и гарантий на рынке труда. Начиная с 60-х годов «перевернутого столетия», эти льготы растут высокими темпами, обгоняя рост производительности, вынося рыночные соглашения коллективно-договорного типа в отдельный континуум, обособленный от обычного рынка продажи наемной рабочей силы. В рыночной экономике образуется некая вертикаль — иерархия положений для лиц наемного труда, имеющих профсоюзный статус, и тех, кто его не имеет. В такой ситуации привычный контекст репрессивности, обусловленный принуждением к норме, санкциями при ее нарушении, усугубляется нарушением принципов персонифицированного торга и справедливой конкуренции в связи с подавлением инициативы индивидов и групп, не имеющих отношения к профсоюзным координаторам трудовых соглашений. Однако в среде, не охваченной профсоюзами, как раз и сосредоточен наиболее профессиональный контингент наемных работников, который востребован временем, кардинальным изменением условий общественного воспроизводства. В постиндустриальном континууме производственный ресурс общества уже не может быть полностью реализован и мотивирован путем использования механизмов, контролируемых профсоюзами.

Особенность современного постиндустриального этапа, аттестуемого также постмодерном, заключается прежде всего в том, что индустриальное общество эксплуатировало главным образом материальные ресурсы, опиралось на материальную символику, материальное производство и организованную рабочую силу. В структуре мотивации производителей преобладала материальная трудовая мотивация, идеи первичности факторов материальных (простой утилитаризм) и вторичности ценностных (позитивизм) или их нейтральности (прагматизм, нормативизм).

Научно-техническая революция конца 20 — начала 21 века явилась, в сущности, вторым изданием эпохи Просвещения, абсолютизовавшим могущество разума, влияние науки. Наука, по словам Д.Белла, «приобретает харизматический ореол», считается фундаментальной основой социума, от которой зависит рациональная и справедливая организация жизнеустройства. Эти предпочтения ныне подкрепляются высокими технологиями, новой системой жизненных установок и ценностей, модификацией трудовых режимов, сферы управления бизнесом. Постиндустриальный социум, не отрицая материальной символики, вводит в нее предпочтения, соотносимые с научными достижениями, творческими, интеллектуальными, гуманитарными потребностями людских ресурсов, резко возросшей общественной заинтересованностью в более точной, адекватной мировой шкале, идентификации профессиональной, ролевой структуры, критериев индивидуальной свободы и компетентности. В жизнь вступает новое, более образованное поколение с новым мироощущением, жизненными установками. В странах Западной Европы и в

¹ Union Relative Wage Effects: A Survey. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1983.

США наблюдается процесс создания новой системы оценок, тождественной методологии нового рационализма и концепту сложного утилитаризма, которые формируют иерархию приоритетов, не совпадающих с приоритетами индустриального общества.

Д. Норт, развивая свою институциональную теорию, пересматривает понятие рациональности, останавливаясь на двух концептуальных аспектах. Первый возникает при восприятии человеком мира с его множеством фактов, не укладывающихся в единую логическую схему; второй — при анализе и сортировке этих фактов по значимости и серьезности в расчете на выбор оптимальной стратегии социума. В интерпретации Норта проблема оптимального выбора ведет к снижению институциональной конкуренции. Сильная конкуренция отражает слабость, раздробленность институционального базиса благодаря и тому обстоятельству, что выбор формальных ограничений продиктован политической системой, где отсутствует внутренняя консолидация акторов и которая является ареной яростных схваток разных групп с разными интересами.

Снижение модуса конкуренции институтов не мешает развитию самых разных форм деятельности социальных, экономических акторов. Новый рационализм в качестве идеологии бизнеса и одной из фундаментальных его стратегий не выдает отдельный способ производства, удачно найденные стиль управления и модель делового поведения с ограниченным набором элементов за идеальные образцы, оптимальные формы для подражания. Он исходит из разнообразия форм, трудовых отношений, определяемых плюралистичностью культур всех человеческих сообществ, разнообразием индивидов, принадлежащих к этим культурам. Индикаторы в экономике персонифицируются. Наряду с когнитивными установками, в них входят антропологические структуры в качестве императивов и критериев, образующих правовое и культурное поле для производственной деятельности.

Перетекание из одного мира в другой предполагает иную субстанциализацию права — ввод в законодательное поле некоторых атрибутивных качеств современного неокорпоративизма, который идет рука об руку с новым рационализмом, снимающим многие ограничения, налагаемые на производственные отношения традиционными институтами индустриального общества. На его начальной стадии доминировало «приказное», авторитарное право, вытесняемое впоследствии коллективно-договорным правом. Отказ от «святости» коллективных и иных контрактов иллюстрирует тенденцию расхождения с коллективно-договорными предписаниями. В современной западной экономике принцип классического права «*Pacta servanda sunt*» (договоры должны соблюдаться) постепенно вытесняется доктриной «*Clausula rebus sic stantibus*», которая предусматривает сохранение силы договора при неизменности общей обстановки — оговорка, хотя и существенная, но характерная для умеренного ответвления институциональной модернизации. Представители этой точки зрения непрерывно атакуются сторонниками концепции эффективного нарушения договора (*efficient breach of contract*), которые вообще отбрасывают принцип обязательного исполнения договора. Оба направления — умеренное и радикальное — находят отражение в формирующейся институциональной сфере постиндустриального социума.

В ряде стран доминируют сторонники радикальных мер, которые, будучи приверженцами концепции эффективного нарушения договора, выдвигают также принцип отказа от санкций — штрафов и уголовных преследований (вплоть до запрещения заниматься бизнесом), предусмотренных законодательством для нарушителей контрактов. Считается недопустимым применять к неисправной стороне штрафные и прочие санкции или принуждать ее к исполнению невыгодного контракта. Всякое нарушение договора, если оно ведет к совершению более выгодной сделки и способствует развитию производства, следует поощрять.

Возмещение ущерба, причиненного контрагенту неисполнением договора, должно носить исключительно компенсационный характер. Социальная направленность этой теории, получившей распространение, в частности, в США, в американской юридической науке, судебной и производственной практике, очевидна: развязать руки компаниям, проводящим модернизацию, и помочь утвердиться инновационным отраслям. Нельзя, разумеется, утверждать, что принцип «*Pacta servanda sunt*» отменяется. Ряд факторов действует в противоположном

направлении. Относительно некоторых видов договоров с участием потребителей или контрактов, касающихся недвижимого имущества, законодательство и судебная практика по-прежнему (подчас применяя новые средства) стремятся обеспечить неукоснительное соблюдение договорных обязательств. Но западный бизнес отстывает от договорных догматов — от тех правил игры, которые ведены в обращение институтами индустриального общества. Предпочтение отдается более гибким правилам игры, позволяющим нарушать и даже пересматривать статьи договора с учетом открывающихся перед предприятием новых перспектив развития и завоевания рынков.

Потрясения, которые перенесла незыблемая до сего времени контрактационная символика, не являются исключением. Изменения коснулись разных сфер общественной, производственной деятельности в передовых странах Запада, где реализуется стратегия реорганизации структурного базиса, проводится политика дерегулирования моделей делового поведения, сложившихся в эпоху индустриального капитализма.

Следуя тропею нового рационализма, постиндустриальное общество прежде всего отказывается от известной абсолютизации и упрощенности рациональных императивов, доминирующих в либеральной институциональной модели индустриального капитализма, для которого магическая цифра «три» является определяющей. Политический триумвират, трехсторонние трудовые отношения (менеджмент, профсоюзы, механизмы государственного регулирования) четко зафиксированы в западном индустриальном социуме с его опорой на трипартизм в политике и экономике, стандартизацию в сфере обмена и контрактации, ограниченное число ресурсов. Форсированная, чрезмерная эксплуатация всех составляющих этой модели приводит к истощению потенциала общественного развития. Возникает тупиковая ситуация, которая продолжается с недолгими перерывами более 10 лет удерживая в состоянии кризиса период конца 60-х — начала 80-х годов. Пик кризиса приходится на первую половину 1980-х годов.

Кризисная волна накрывает все страны мира, независимо от того, к какому лагерю они принадлежат — капиталистическому или социалистическому. Подтверждается общая закономерность: ресурсы (так же, как и модели общественного устройства) подчиняются закону убывания; они истощаются, расхищаются, накопленный обществом капитал расходуется не по назначению. Речь идет не только о материальных и природных источниках накопления, но о ресурсах государственных, политических, идеологических, человеческих, наконец. Кризис 80-х годов констатирует истощение ресурсов, которые удерживают на плаву либерально-третью-юнионистскую иерархию ценностей. В равной степени эта констатация касается антипода либерализма — государственно-авторитарного режима, утвердившегося в социалистическом регионе. Кризис носит глобальный и парадигмальный характер, сокрушая идеологические догмы и охватывая институциональные системы всех ветвей власти и регулирования в экономике и политике.

Современный бизнес расстается с элементами организации крупного промышленного производства, которое и сегодня в некоторых постсоциалистических странах изменяется чрезвычайно медленно, сохраняя многие черты прошлого. К ним относятся:

- размещение производства на одной территории;
- сохранение устойчивых, вертикальных структур в виде отдельных работ, производств и моделей управления;
- наличие общезаводской системы управления, перегруженной подсистемами; к ним принадлежат управление финансами, производством, снабжением, сбытом и каждым цехом;
- наличие общезаводских систем обеспечения производства (служба снабжения, склады, ремонтные, энергетические, технологические и другие подразделения в зависимости от специфики предприятия);
- тяготение к материальной мотивации персонала, которая по-прежнему остается приоритетной в некоторых странах и регионах.

К перечисленному следует добавить юнионизацию ключевых отраслей, уровень которой резко понизился в последние годы. В США, например, частный сектор на исходе 20 века неюнионизирован на 87%.

Постиндустриальные институты в странах западной цивилизации снимают идеологию притяжения к устаревшей индустриальной символике, реконструируют производство, раскрепощают интеллектуальные, психологические ресурсы работников. Индустриальная экономика сводит интеллектуальный капитал к совокупности изобретений, патентов компании. В постиндустриальной экономике акценты смещаются. Установлено, что интеллектуальный капитал сосредоточен в мозговой, психологической активности — знаниях, умениях индивидов, их готовности адаптироваться к новым реальностям.

Возвышается статус Ч-фактора, продуктивного, образованного, динамичного, наделенного творческими способностями. Секрет формирования эффективных людских ресурсов кроется в мотивации, персонал-технологиях с их устремленностью на преодоление узости зоны мотивированного поведения, свойственной индустриальной экономике. Современные технологии формируют интеллектуальный потенциал, стимулируя повышение уровней компетентности и ответственности персонала, развитие у сотрудников чувства сопричастности общему делу. Именно персонал-ориентированные технологии менеджмента становятся одним из тех решающих звеньев, которые производят реальные механизмы и пружины адаптации социальных акторов к вызовам 21 века.

Интеллект индивида раскрывается не только в его профессиональной сноровке, но также в способности мыслить самостоятельно, контролировать свои поступки, успешно справляться с рисками и нестандартными ситуациями, принимая быстрые, нетривиальные решения на рабочем месте. Творческая, нетривиальная мысль ложится в основу деловой стратегии, технологии управления предприятием. «Бизнес со скоростью мысли» — так сформулировал Билл Гейтс символику нового времени. В его интереснейшей книге, вышедшей под тем же заглавием, подчеркивается, что можно развивать бизнес и получать выгоду, не имея никаких материальных ресурсов, но владея интеллектуальным капиталом — мозгами, идеями, творческими разработками. Если Генри Форд был культовой фигурой индустриального капитализма, то Билл Гейтс, основоположник информационной, компьютерной технологии, несомненно, является олицетворением идеологии постиндустриализма.

Постиндустриальный тип развития утверждается ныне как социальный миропорядок. В международном теоретическом дискурсе эта фаза воспринимается как «многомерный универсум, активная нелинейная среда, в которой (подобно картезианским вихрям) возникают, взаимодействуют, исторически эволюционируют разнообразные социальные сферы — бизнеса, информации, знания, науки, индустрии наукоемких технологий и т.д.»¹. В рамках такого универсума любая экономическая организация представляет собой сложнейшую сетевую структуру с «неравновесными динамическими системами», открытыми глобальным, локальным воздействиям, контактирующим между собой посредством разнородных интеракций, политических, производственных, социальных, профессиональных.

Первичная, индустриальная модернизация сводится к установлению стандартов, этих подлинных демиургов капиталистической промышленности, где повторение привычных действий, обусловленных приверженностью к «ограниченной» рациональности, предписано рабочими позиционными, субстанционными правилами трудовых режимов. Прямолинейная логика воспроизводства стандартных, типовых моделей поведения гармонирует с артикуляцией целей, направленных на максимизацию предсказуемого, позитивного результата. Она усилена также условиями экономической контрактации, особенно контрактами по найму — коллективными договорами. В коллективно-договорной сфере оговорены «точные рамки и размеры» труда и капитала, подлежащие обмену, но отсутствует феномен непредсказуемости — неизбежный элемент таланта и творчества.

Современный тип развития укладывается в иные параметры. Знания, научная информация, высокие технологии, людские ресурсы, их физические, психологические, интеллектуальные возможности (человеческий капитал) определяют динамику постиндустриальной цивилизации, которая ориентирована не столько на отдельные виды работ, сколько на кумулятивные процессы. «Точные рамки и размеры» установлены там, где они необходимы. Например, орга-

¹ Толстоухов А.В. Глобальный социальный контекст и контуры эко-будущего. // Вопросы философии, 2003, № 8. С.49.

низация процедуры измерений уровней дефектности в производимых изделиях или уровней несоответствий качества товара и услуги современным требованиям не приемлет двойственного толкования и нуждается в точных характеристиках. Но организация человеческой деятельности в сфере государственного управления, производственных отношений требует глубокого понимания природы вариаций политических и трудовых процессов, где присутствуют точные, неточные, управляемые и неуправляемые компоненты. Психологические «постфрейдистские» артикуляции относительно многих и разных уровней сознания и поведения подрывают часть институциональных, исходящих еще от старого либерализма 19 века, предпосылок, от которых и сегодня так трудно отказаться экономическим ортодоксам. Но живые производственные практики настраиваются на многогранный человеческий фактор, не стесняя себя старыми предписаниями, применяя психологию и иные субъективные мотиваторы в качестве продуктивных форм мобилизации людских ресурсов.

Далеко не все аспекты человеческой деятельности сводятся к целостной, сугубо рациональной и логически последовательной схеме. Поле приемлемого и осознанного, ограниченно рационального в деловых отношениях совмещается с полем рискованного, подсознательными субрациональными процессами. Позднейшие открытия биологов, психологов, политологов, социологов, управленцев формируют новые смыслы, которые меняют представления об эффективной политике, продуктивном бизнесе и рынке, реструктурируя атмосферу торга и обмена. Прежде эти понятия охватывали относительно узкий класс трансакций, в то время как сейчас им придается более широкий смысл, подчас не всегда оправданный. Обновляясь и разрастаясь, смыслы «убегают» от конечных прогнозируемых результатов. В ходе эволюции постиндустриальный социум все дальше отходит от своего предшественника. Индустриальный капитализм опирался преимущественно на крупный бизнес с его линейной средой, иерархической структурой управления, относительно равновесными (профсоюзы и работодатели) системами регулирования отношений сотрудничества и конфликтности в трудовой деятельности. Крупные бизнес-структуры находились «под колпаком» старого, традиционного институционализма, который не улавливал ряда социальных изменений, совмещаемых с развитием общества и экономики. Западные теоретики (Д. Норт, Дж. Бьюкенен) устанавливают три коренных различия между старым и новым институционализмом.

Во-первых, старые институты (о которых писал Дж. Коммонс в «Правовых основах капитализма») шли к экономике от права и политики. Неоинституционалисты избирают другой, прямо противоположный, путь — изучают политологические и правовые проблемы методами неоклассической экономической теории с применением аппарата современной микроэкономики и теории игр.

Во-вторых, традиционный институционализм использовал, главным образом, индуктивный метод, восходя от частного к общему и фиксируя внимание на прагматических результатах, достигаемых в политической и хозяйственной сфере. Его преданный ученик — крупный промышленный бизнес — следовал по назначенному маршруту, оставляя в стороне сложные теоретические конструкции и пренебрегая общей институциональной теорией, которая так и не сложилась.

Неоинституционализм, в отличие от традиционного, гораздо более интенсивно разыгрывает когнитивную карту, апеллируя к банкам данных, научным исследованиям, вырастающим на их основе теоретическим обобщениям и прогнозам. Новый институционализм идет дедуктивным путем — от общих принципов неоклассической экономической теории к объяснению конкретных явлений общественной жизни.

В-третьих, старый институционализм как течение радикальной экономической мысли, либерального нового курса занимался преимущественно институтами коллективного действия, втянутыми в «железные треугольники» — трипартистские политические структуры (профсоюзы, правительство, ассоциации предпринимателей), изучая их программы и тактику. Неоинституционализм ставит во главу угла интересы независимого индивида, который находится вне сферы влияния профсоюза и решает самостоятельно, членом каких коллективов ему выгоднее быть. В постиндустриальном социуме выбор большей частью делается в пользу коллективов, некорпоративистских по своей конфигурации.

Определившийся в последние десятилетия вектор неокорпоративизма, в русле которого формируются тренды постиндустриальной модернизации, смыкается с возрастающей общественной заинтересованностью в модификации институционального арсенала. «Угрюмый караван фактов» (по выражению Черчилля) заставил предпринимателей свернуть с исхоженной тропы, засвидетельствовав, что пренебрежение к теории со стороны бизнеса чревато утратой стратегического чутья, восприимчивости к новым рискам и реальностям. Уже с конца 60-х годов прошлого столетия западная экономика периодически попадает в тиски кризиса, порожаемого не только истощением ресурсов, но также крахом старой институциональной доктрины и практики, обернувшимся в постиндустриальном социуме институциональными ловушками. Капканы были расставлены на освоенных крупным бизнесом траекториях, которые вели к трипартистским контрактам. Последние обычно замыкались на жестких компонентах, «холодном треугольнике» факторов — управленческих прерогативах, конвейерных технологиях, масштабных коллективных договорах с профсоюзами, устанавливавших правила трудового поведения для всех работников концерна или отрасли на несколько лет. Традиционные институты коллективного действия — профсоюзы и коллективные договоры, в немалой степени способствовавшие перестройке индустриальных отношений и росту производительности в пору борьбы за промышленную демократию, ныне сами стали ловушками, тормозя развитие экономики. Профсоюзы, оснащенные механизмами формирования производственных стандартов, правил и ограничений, действовавших в рамках отрасли, стремились превратить эти стандарты в общенациональные. Они монополизировали рынок труда, подавляя конкуренцию, блокируя путь к успеху для тех категорий наемных работников, которые не заняты промышленности и не входят в профессиональные организации. Исповедуя материальную мотивацию, руководствуясь принципами «Больше, больше, больше!» радикальные профобъединения стимулировали чрезмерно высокие темпы роста расходной составляющей бизнеса, перекрыв каналы пополнения инвестиционного капитала. Путь к инновациям также был перекрыт. Профсоюзы, требуя от администрации точного соблюдения условий коллективного договора, нередко блокировали внедрение новых технологий, грозивших работникам потерей занятости. Компании были посажены на скудный инновационный паек. Рушилась, таким образом, система жизнеобеспечения капиталистического хозяйства.

Нехватка инвестиций, торможение профсоюзами — институциональным актором коллективного действия — процессов структурной и технологической модернизации бизнеса помогли обанкротиться ряду предприятий и отраслей, усугубив общую кризисную ситуацию индустриального общества. Стоит вспомнить хотя бы кризис, разразившийся в автомобильной отрасли США в 70-е, начале 80-х годов 20 века. Его источники — не только резко обострившаяся мировая конкуренция на автомобильном рынке, вызовы японских производителей, но также и стреноженность компаний в стратегическом маневрировании, истощение инвестиционного, инновационного ресурсов.

Итоги деятельности автомобильных, авиационных компаний и иных промышленных концернов входят в символику индустриального общества, демонстрируя его динамику, уровень достижений. В падении этих отраслей, их последующей реанимации, выдвижении новой неокорпоративной парадигмы с обозначившейся перспективой сохранения ведущих позиций на мировом рынке прослеживаются как элементы деградации старого институционализма, так и фантомы его обновления, модернизации в духе гибкой политической доктрины, в которой находят себе прибежище как неолиберальные, так и неоконсервативные ценности.

Западные политические системы 21 века корреспондируют с тремя линиями институциональной аргументации: экологической, структурной и дискурсивной. Первое направление представлено экологическим институционализмом, сфокусированным на проблемах оздоровления природной среды, выживания популяции. Структурная версия институционализма сосредоточена на проблемах структурного изоморфизма, отношениях власти и сотрудничества в рамках нестабильного, динамичного организационного поля. Дискурсивная среда переваривает поступающую информацию, сводит воедино три ее источника — экологический, структур-

ный, институциональный, работая на повышение эффективности политического и экономического менеджмента.

ИМПЕРАТИВ ЭФФЕКТИВНОГО ПОЛИТИЧЕСКОГО РЫНКА

Эффективные политические решения зависят от эффективного политического рынка — одной из немногих, как представляется, хотя и не вполне надежных, гарантий современного миропорядка. Его важнейшие черты таковы.

Первая. Наличие рынка «блуждающих» идей и концепций. В постиндустриальном континууме образуется конкурентное поле, где продуктивные идеи, взлелеянные на ухоженных академических грядках, сталкиваются с идеями «непродуктивными», еретическими, не имеющими статуса нормы и правила. Источник их происхождения зачастую трудно установить. «Когда б вы знали, из какого сора...» Это относится не только к стихам. Ницше советовал социологам, политологам « прочно установить и втиснуть в формулы огромный наличный состав оценок», разработанный «по ту сторону добра и зла», то есть вне сферы легальности, где господствуют стереотипы.

Сентенция мыслителя имеет непосредственное отношение к не востребованным обществом аспектам мышления, их современным продуктам, отрицающим всяческую ортодоксию (включая неоклассическую парадигматику), отвергающим установленную шкалу критериев и «единственно верную» рациональную методологию их отбора. Предлагаются иные подходы и варианты решений. По меткому суждению одного из оппонентов, они пропитаны «энергетикой заблуждения». Тем не менее, неортодоксальные, альтернативные модели не отбрасываются на том основании, что они не отвечают тем или иным предписаниям, но отслеживаются дискурсивной методологией. Последняя делает общим достоянием тот массив оценок, который далеко выходит за пределы получивших широкое признание концепций. В формате политического, прагматического, институционального дискурса «энергетика заблуждения» встречается с энергетикой поиска, переходит в фазу рискованного социального эксперимента, который получает материальное обеспечение.

В постиндустриальном континууме развивается венчурный бизнес, акселератор социальной модернизации, ее материальный ресурс. К середине 1990-х годов мировой рынок рискованного капитала впервые перешагивает рубеж в 100 млрд. долл., что рассматривалось тогда как знаменательное событие. В первые же годы нового столетия тот же уровень инвестиций демонстрируют США, всего одна страна, что свидетельствует о подъеме венчурного бизнеса.

В России венчурный бизнес также имел шанс выступить в амплу института коллективного действия, причастного к развитию цивилизованного фондового рынка. В 1997 году пионеры венчурного бизнеса объединились в Российскую ассоциацию венчурного инвестирования (РАВИ). Появились сообщения о создании первых венчурных фондов, опирающихся на средства крупных российских банков и холдингов. Однако наметившийся прогресс был остановлен разразившимся в августе 1998 года финансовым кризисом, который заострил проблему ликвидности рискованных капиталовложений, притормозив распространение венчурного механизма. Одним из негативных последствий кризиса стала утрата доверия широких слоев населения к институтам фондового рынка¹.¹⁴ Что до мирового рынка рискованного капитала, то, как всякий рынок, он подвержен подъемам и спадам, но влияние его устойчиво. Расцветающий венчурный бизнес реализует свои активы как факторы эффективного политического и экономического рынка, владеющих такой «наличностью» как «огромный состав оценок» и умеющих им распорядиться.

Вторая черта, которая отличает эффективный политический рынок от его антипода, — это его идеология. Интенсивность современного политического процесса зависит от маневренности политического истеблишмента, его готовности признать состояние институционального перегрева и реагировать на него. Реакция имеет идеологическую подоплеку. Но идеология не сваливается с неба в качестве догмы, которая упрощает действительность, предлагая

¹ Проблемы теории и практики управления, 2003, №3. С.79.

набор параметров для социального порядка и предпочтительного в рамках этого порядка образа действий. Сегодня действительность уже не может быть интерпретирована как пространственное, однородное и устойчивое в своих критериях «социальное тело», в духе Гоббса. Социальный порядок не сводится ни к «естественному совпадению интересов», как у Локка, ни к всепроникающему структурализму и нормативизму Парсонса, ни к трипартистскому детерминизму индустриального социума.

Нынешний социальный порядок представлен «разнохарактерным множеством «голосов» (Н.А. Шматко), разнообразием специфических модусов жизнедеятельности, локальными социальными порядками, которые поддерживаются и воспроизводятся при участии публичной политики. Термин «локальный», адресованный социальному порядку, не тождественен понятию «территориальный». «Локальный» в данной ситуации совмещается не с географическими, но с социальными координатами и означает «своеобразный», «специфический». Эпитет «локальный» прилагается к какой-либо отдельной практике, структуре, форме управления, которая воспроизводится на собственной основе, сохраняя специфические нормы и правила в рамках корпорации, отрасли или фирмы. «Локальный» подход отражает также возможности конкретного трудового коллектива, условий, в которых он находится. Этим объясняется существование в одном континенте иерархической, демократической структуры управления, иных ее вариантов.

Идеология обычно предшествует преобразованиям. Но ее современная версия приближается к ним вплотную, срастаясь с новыми ценностями и открытиями, стандартизованными и свободными от стандартов локальностями. Относительная независимость, суверенность локальной конструкции общественного порядка отличают институт коллективного действия — фигуранта постиндустриальной эры, вытесняющего прежних социальных лидеров. Новая, активная субъектность, трансформируя общественный порядок, вводит в этот процесс индивидуальное, человеческое измерение (чего так не хватает российским реформам). Как в свое время профсоюзы, новый социальный актер претендует на установление «естественных границ» для своей жизнедеятельности на благо себе и обществу. Современная идеология адекватна этой субъектности, ныне переживающей этап ускорения, субстанционализации. Приверженность к такой идеологии в сочетании с умением удерживать в рамках западной цивилизации фактор свободы, реализуемый локальными порядками и практиками, — фундаментальная черта эффективного политического рынка.

Третья его особенность вытекает из мобильности политических стратегий, восприимчивости к рискам и опасностям современного мира. Одна из самых серьезных угроз гнездится в информационной сфере.

Многочисленные обменные потоки товарами, технологиями, интеллектуальной, психологической энергетикой, инновационными поведенческими моделями характерны для современного бизнеса. Информация — его важнейший стратегический ресурс. Именно пробелы в информации, а также чрезмерные потери времени, затраченной на ее обработку, стали одной из причин, обусловивших высокие темпы роста трансакционных издержек в индустриальной экономике, где функции менеджмента и наемного труда, управления и исполнения были четко разграничены и отделены друг от друга. В результате обнаружилось разрывы между стратегическими, повседневными, базовыми и функциональными каналами информации. Менеджмент компании утратил способность принимать адекватные решения из-за нехватки конкретных сведений о состоянии производства, а также вследствие перегрузки, вызванной потоками глобальной информации, объемом напирания проблем, которые требовали не только быстрых, но и точных реакций. Никакие успехи фирмы и размеры ее доходов сами по себе не защищают предпринимателя от информационных и иных институциональных ловушек.

То же самое относится к социуму. Какая бы пропасть ни разделяла индустриальное, постиндустриальное общество, между ними обнаруживается поразительное сходство в отношении угроз и рисков, связанных с информационными ловушками. Разница только в масштабах, но именно они определяют серьезность опасности и грандиозность проблемы. Переход от экономики «фабричных труб» к экономике, базирующейся на компьютерах, вызывает массовое перемещение информации. Хай-теки не успевают обрабатывать грандиозный информацион-

ный массив; тем более с ним не справляются политики и производственники. Значительная часть информации омертвляется.

Этот синдром чрезвычайно опасен и даже губителен для современного мира. Одним из первых — из влиятельных международных организаций — его зафиксировал Римский клуб. Нехватка информации в индустриальном континууме ведет к ошибочным реакциям и решениям, поражающим фирму, отрасль, даже страну. Но сейчас информация обретает глобальное измерение. Ее чрезмерное обилие, запредельные скорости передвижения губят информационный мировой ресурс, не давая ему ни времени, ни возможности стабилизироваться и отлиться в некие устойчивые индикаторы социальной моды и прогресса. Процесс этапно-стадиального развития человеческой культуры ставится, таким образом, под сомнение, поскольку этапы не обозначены кардинально и смещаются с быстротой, оставляющей далеко позади самых продвинутых аналитиков.

Со вступлением в новое тысячелетие «поговорка «Единственная определенность — это изменчивость» становится все более справедливой»¹. Фактор изменчивости, многократно усиливаемый такими явлениями, как пограничные, этнические, религиозные конфликты и международный терроризм, способен опровергнуть все рациональные (не говоря уже об оптимальных) прогнозы относительно переустройства мира и перспектив его дальнейшего существования. Рынок, политически эффективный, восприимчив к угрозам подобного рода, а это первый шаг к тому, чтобы создать механизмы их преодоления.

Наконец, эффективный политический рынок позиционирует себя в виде общественного договора, умиряющего в некоторой степени те свирепые ветры, которые гуляют по городам и весям. Договор этот многогранен, наделен многими подвижными параметрами, но его институциональные паттерны устойчивы, поскольку соединяют в себе элементы преемственности и развития. Перемены в постиндустриальном социуме вызваны «молчаливыми революциями» — научной, технологической, информационной, которые не отменяют базовой культурной символики западной цивилизации. Сохраняются ее приоритеты, правда, «в той или иной степени», комментируют, не без доли иронии западные аналитики. Они ссылаются на то обстоятельство, что присущее западным демократиям бережное отношение к традициям, «эволюционным универсалиям» (Т. Парсонс) уживается парадоксальным образом с ментальностью антитрадиционализма, склонностью к реорганизации, модернизации экономики и общественного уклада. Отсюда неизбежный «новый курс» в траверзе эффективного политического рынка, для которого характерны высокий уровень нарушения преемственности в символах легитимности, готовность к приведению в действие системы “Amendments”- улучшений, исправлений и поправок, ведущих к корректировке институционального общественного арсенала.

Но, перекраивая институциональную ткань, постиндустриальный социум старается в своей политической, культурной идентичности сберечь самые важные ценности и достижения, которым цивилизация обязана определенной субъектности, включая самих ее носителей. Меняются политические курсы, модели модернизации, акторы, их предпочтения, полномочия, диспозиция, правила и рисунок игры. Но институт коллективного действия сохраняется. Профсоюз, институт индустриальных отношений, остается в современном мире, невзирая на методологию свободного рынка, сокращение сферы приложения их активности.

На рубеже 20–21 веков профсоюзы сталкиваются с выбором между двумя стратегическими направлениями. Первое соответствует программе «структурного консерватизма» и означает защиту достижений второй половины прошлого века, которые сводятся преимущественно к высоким темпам роста заработной платы, а также к социальной производственной политике — пенсиям и социальным выплатам от предприятий.

Второе направление выводит профсоюзы на модернизационную тропу адаптации. Этот маршрут оставляет возможность выбора между приоритетами “price-oriented” and “skill-oriented”. Какой из них будет главным в шкале «метапредпочтений» — цены и трудовые доходы или ориентация на мастерство и умения, востребованные постиндустриальным веком? При всех обстоятельствах профсоюзы защищают высокие уровни доходов и социальной за-

¹ Лютенс Ф. Организационное поведение. М.: ИНФРА-М, 1999. С. XXV.

щиты трудовых слоев. Это базисные аргументы профсоюзов. Но одновременно это аргументы западной цивилизации. Ее высокий жизненный уровень, развитая дифференцированная система социальной защиты, которая охватывает все социальные группы, имеют в своем генезисе завоевания рабочего движения, профсоюзов, сохраняющих и поныне свой статус — актора коллективного действия.

Институт коллективного действия — это атрибут любой политико-экономической системы, особенно выпукло проявляющийся в периоды ее реформирования. В индустриальной фазе факторы экономического, социального развития идентифицированы профсоюзами, рабочим движением. Позже инициативу перехватывают бизнес и менеджмент. В постиндустриальном континууме нет целостной, авторитетной субъектности, притязающей на роль идентификатора перемен. В этой роли скорее выступают локальные субстанциональные структуры. Они встраиваются в производственный альянс, межнациональный по составу, подвижный и непредсказуемый, с энергетикой человеческого капитала, когнитивного фактора, рациональных и непредвиденных замыслов, нестандартных, нетривиальных стратегий. Параллельно определяются полномочия локальных производственных коллективов, которые становятся механизмами обобщения современного опыта, проверки его эффективности. Локальные практики позиционируют в качестве институционального инструментария, возможных нейтрализаторов социальных угроз и внутренних диспропорций.

Неокоorporативистская формация всемерно усиливает коллективистскую направленность позднейших производственных моделей, сохраняя особый статус ее отдельных конструкций. Юнионизированный сектор преобразуется в горизонтальные структуры, автономно действующие группы («команды»), наделяемые функциями самоуправления. Коллективистские принципы и структуры мирно уживаются, конкурируют с индивидуальными, персонализированными моделями, параметры которых определяются в соответствии с характером труда, стратегией фирмы, спецификой персонала. Гибкая комбинаторика, разные институциональные подходы сходятся воедино в современном политико-экономическом континууме, воплощаются в политических программах, практиках бизнеса, менеджмента, ориентированных на поиски новых альянсов, новых ключевых игроков, более продуктивных форм организации, новой идентичности института коллективного действия.