

КОРРУПЦИЯ: НЕТРАДИЦИОННЫЙ ВЗГЛЯД

Г.А. САТАРОВ

**Коррупционные отношения:
агентская модель и смежные подходы**

Данная статья – некоторое продолжение моей предшествующей публикации, имевшей место более года назад [Сатаров, 2002^а]. Преемственность состоит в том, что получает развитие идея, которую можно назвать "редукция отношений". В упомянутой статье рассматривались три типа отношений: дарения, обычное для традиционных общностей; обмена (вроде торговых сделок); услуги – имеется в виду оказание услуги гражданину чиновником от имени государства¹. Выдвигалось предположение, что перечисленные отношения образуют иерархию, в соответствии с которой люди стараются преобразовать одни отношения к другим, от менее комфортных к более комфортным. Теперь эту же идею я хотел бы рассмотреть под иным углом зрения: как возможность восполнить недостатки анализа коррупции в модели агентских отношений.

Несколько соображений по поводу определений коррупции

Как у всякого сложного социального явления, у коррупции не существует единственного канонического определения. Понятно, что его по-разному трактуют социологи и специалисты по управлению, экономисты и юристы. Социологи, например, могут утверждать, что коррупция – это *"отказ от ожидаемых стандартов поведения со стороны представителей власти ради незаконной личной выгоды"* [Джерри, Джерри, 2001, с. 332]. Такое утверждение оказывается и слишком узким (коррупция случается и в частных корпорациях), и слишком широким. Действительно, может быть в силу небрежности, данное определение не указывает, в какой сфере действуют представители власти. А ведь отказ от ожидаемых стандартов происходит и в быту.

Специалисты по государственному управлению считают, что коррупция – это *"не-санкционированное, как правило осуждаемое, действие в целях получения какой-нибудь значительной личной выгоды"* [Государственное... 2001, с. 250]. Под это определение подходит большинство преступлений, перечисленных в Уголовном ко-

¹ Некоторые мои коллеги при обсуждении статьи выражали сомнение в адекватности используемого термина. Однако уже после ее выхода я нашел у П. Сорокина ссылку на И. Бентама, который применял тот же термин в том же смысле: он говорил о понятии "регулярной услуги" в смысле оказания обычных услуг от имени государства [Сорокин, 1999, с. 155].

дексе. Видимо, поэтому юристы обычно не жалеют слов, чтобы добиться точности: *"В широком смысле слова коррупция – это социальное явление, поразившее публичный аппарат управления, выражающееся в разложении власти, умышленном использовании государственными и муниципальными служащими, иными лицами, уполномоченными на выполнение государственных функций, своего служебного положения, статуса и авторитета занимаемой должности в корыстных целях для личного обогащения или в групповых интересах"* [Уголовное... 1998, с. 656]. Но и тут за пределами дефиниции оказывается коррупция в корпорациях. Важно, конечно, что коррупция трактуется юристами как социальное явление. Но в связи с этим возникают другие проблемы. Например, такие понятия, как "социальное явление", "разложение власти", относятся к макроуровню социального порядка. А как быть с конкретными действиями конкретных людей, как определить, в каких случаях эти действия подпадают под определения "коррупционных", а в каких – нет? Вопрос актуален, несмотря на попытку свести в одном определении эффекты, затрагивающие разные уровни организации социального порядка.

Можно было бы и дальше анализировать различные определения. Но и приведенных достаточно, чтобы сделать несколько выводов. Во-первых, множество и разнообразие определений отражают объективную сложность явления. Во-вторых, невозможно в одном определении выразить всю его сложность. Из этих тезисов с очевидностью следует еще один вывод: не следует пытаться давать определение коррупции вообще, всякий раз необходимо указывать, какой стороны данного явления касается предлагаемое определение. Мы можем говорить о коррупционном поведении, коррупционных сделках, коррупционных отношениях, коррупционных институтах, коррумпированных сообществах. Все это – разные грани коррупции, и все они нуждаются в отдельных определениях.

Как перечисленные, так и прочие известные мне определения, почти без исключения, отличаются одним общим свойством: они трактуют только "разложение" должностных лиц. Но очень часто коррупционные сделки имеют другую сторону – *взяточдателя*; и очень часто эта другая сторона не является жертвой, а сама целенаправленно прибегает к коррупции, провоцирует ее. Если же эта вполне реальная сторона коррупции не отражается в дефиниции, то в результате мы получаем однобокий анализ самого явления. А за таким анализом следуют и основанные на нем неадекватные практические рекомендации. Пытаясь учесть это обстоятельство, я в качестве базового определения буду использовать определение, опирающееся на модель агентских отношений. Однако, учитывая приведенные выше соображения, сразу оговорюсь: это определение коррупционного поведения (коррупционных действий) должностных лиц.

Модель агентских отношений

Агентские отношения рассматриваются в теориях экономических институтов [Эггертссон, 2001; Уильямсон, 1996]. Предполагается, что в отношении вступают два действующих лица. Первое из них называют *принципалом* (нередко используется термин *доверитель*). Принципал обладает и распоряжается некоторыми ресурсами (власть, деньги, пространство и т.п.) и намерен действовать для достижения определенных целей, для чего он нанимает второе лицо – *агента*. Принципал и агент заключают *контракт*, который не всегда формален, то есть облечен в форму заверенного сторонами документа. В соответствии с ним принципал:

- формулирует цели, которые должен реализовывать агент;
- передает ему часть своих ресурсов для достижения указанных целей;
- назначает вознаграждение за работу агента по достижению своих целей;
- назначает санкции за нарушение агентом контракта.

В соответствии с тем же контрактом агент обязуется:

- работать на достижение целей принципала;

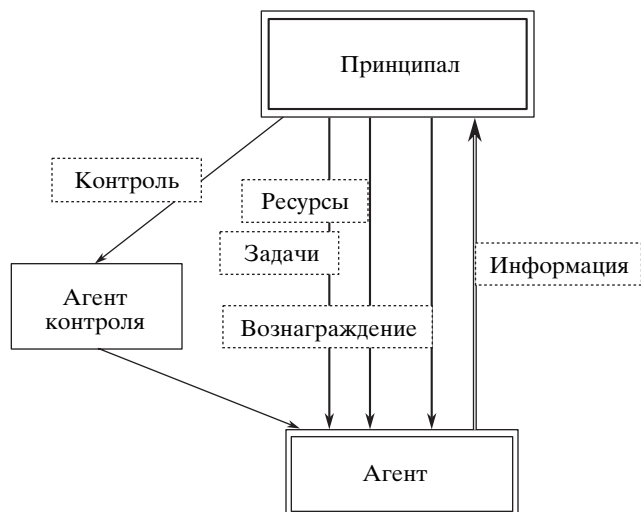


Рис. Схема агентских отношений.

– использовать переданные ему и принадлежащие принципалу ресурсы исключительно для достижения установленных принципалом целей.

Модель может включать и устанавливаемый принципалом контроль за действием агента (достижение поставленных целей и использование переданных ресурсов). Для осуществления контроля может наниматься другой агент. Кроме того, контракт может включать и санкции, накладываемые на стороны в случае нарушения ими контракта. Схема агентских отношений может быть проиллюстрирована приведенным рисунком.

Важно подчеркнуть, что контракт, контроль и любые иные атрибуты отношений между принципалом и агентом имеют социальную форму и лишь в частных случаях юридически оформляются с той или иной степенью полноты. То есть регулирование отношений может осуществляться через взаимные ролевые ожидания, традиции и тому подобные социальные рамки. Следовательно, два человека, находящиеся в агентских отношениях, совершенно не обязательно это знают (осознают).

Агентские отношения – одна из универсальных и самых распространенных разновидностей социальных отношений. Поэтому конкретные примеры придумать несложно. Наниматель и наемный работник всегда находятся в агентских отношениях, будь то клерк в банке или заместитель министра в правительстве. Конечно, в качестве принципала и агента могут выступать не только индивиды, но и организации, а также социальные группы (например, министерство – агент правительства).

Проблемы агентских отношений

Понятно, что агентские отношения возникают постольку, поскольку принципал считает себя неспособным сам реализовывать все свои цели и манипулировать всеми своими ресурсами. Тому есть, как минимум, две причины. Первая – объем задач, количество и разнообразие ресурсов, которыми он располагает, вынуждают его диверсифицировать это распоряжение. Это и осуществляется с помощью раздачи агентам задач и ресурсов. Вторая причина – решение задач и манипулирование ресурсами требуют специальных знаний и квалификации. Принципал не может быть универсальным специалистом и поэтому привлекает агентов, обладающих соответствующими качествами для решения тех или иных конкретных задач. Но, отчуждая в рамках агентских отношений отдельные цели и ресурсы, передаваемые агентам, он создает для себя некоторые проблемы, порождаемые следующими обстоятельствами:

- агент может быть попросту недостаточно эффективен;
- принципал может неэффективно поставить перед агентом задачу и в недостаточной степени обеспечить его ресурсами;
- агент может стать принципалом, наняв для решения задач, поставленных перед ним его принципалом, своего собственного агента;
- агент располагает собственными целями;
- цели агента могут вступать в конфликт с целями принципала;
- у агента может возникнуть соблазн использовать ресурсы принципала для достижения своих, а не принципала целей (такое поведение часто называют *оппортунистическим*).

Наличие перечисленных проблем объясняет, почему теория агентских отношений рассматривает следующие понятия. Первое понятие – *агентские издержки* (*agency costs*) принципала. Очевидно, что принципал передает агенту некоторые ресурсы для решения задачи. Эти ресурсы должны быть израсходованы на решение именно этой задачи вне зависимости от того, занимается этим агент или сам принципал. Последний тратит часть ресурсов на вознаграждение агенту, но он их и так должен был бы тратить на себя, если бы сам решал задачу. Те и другие траты – это *производственные* издержки, если под производством понимать процесс решения задачи. Но принципал должен производить и другие траты. Во-первых, это затраты на контроль над действиями агента. Во-вторых, это *остаточные потери* принципала (*residual loss*) [Jensen, Meckling, 1976]. Они определяются как возможные потери, которые могут возникнуть из-за неоптимальности решений агента по сравнению с решениями, которые могут быть приняты принципалом, если бы он сам решал задачу. Такие потери появляются из-за неэффективности агента, из-за неточной постановки задачи или из-за оппортунистического поведения агента. Агентские издержки можно трактовать как аналог *трения* в физических системах, но трения, возникающего в системах управления.

Второе понятие – *асимметрия информации*. Обычно агент по сравнению с принципалом располагает большей информацией о решаемой задаче, методах ее решения, обстоятельствах, в которых решается задача, затраченных ресурсах и результатах решения задачи. Разрыв в информации зависит от затрат принципала на контроль: чем выше затраты, тем меньше может быть разрыв. Но стремление сравняться с агентом может привести к таким затратам, что они не будут оправдывать существование агента. В конечном счете асимметрия сохраняется, и как воспользуется этим агент зависит, главным образом, от него самого.

Коррупция в агентских отношениях

Теперь легко дать следующее определение: **коррупционным поведением агента называется разновидность его оппортунистического поведения, при котором он использует ресурсы принципала не для решения задач последнего, а для достижения своих собственных целей.**

Обратите внимание, что это – не определение коррупции вообще, а определение *коррупционного поведения агента*. Из него вытекают следующие "квалифицирующие" признаки коррупционного поведения:

- нарушение контракта с принципалом;
- предательство интересов принципала;
- воровство ресурсов принципала.

Эти признаки взаимосвязаны, но их перечисление делает картину более ясной. Удобно различать *коррупционное поведение* в указанном выше смысле и *коррупционные действия* агента, из которых складывается его коррупционное поведение.

Любые определения эффективны в той мере, в какой из них можно извлекать полезные следствия. Рассмотрим пример. Нередко в юридической литературе встречается утверждение, согласно которому "коррупция есть преступление без жертвы".

Понятно, что это не очень согласуется с опытом и здравым смыслом. Однако из нашего определения следует, что жертвой любых коррупционных действий всегда является принципал, поскольку предаются его интересы и крадутся его ресурсы.

Чтобы дополнить картину коррупции в контексте агентской модели, понадобится ввести еще один персонаж – *клиента*. Это лицо (или группа, организация и т.п.), вступающее в сговор с агентом для осуществления действий, которые определены нами как коррупционные. На обычном языке это попросту взяткодатель.

Агенту нужен клиент потому, что он является для него лицом, позволяющим превращать вверенный ему ресурс, например власть, в другой ресурс, например деньги, который имеется у клиента, но нужен агенту. Клиенту агент нужен для того же: клиент хочет обменять свой ресурс (деньги) на ресурс, которым располагает агент (власть принимать те или иные решения). Коррупционные действия в отсутствие клиента часто называют злоупотреблением служебным положением, растратой, присвоением и т.п. Коррупционные действия агента при участии клиента обычно называют взяточничеством.

Ограничения агентской модели

Выше отмечалось, что ни одно определение не в состоянии передать во всей полноте и многогранности сложное социальное явление, в том числе такое, как коррупция. Я подробно остановился на агентской модели и вытекающем из нее определении коррупции, поскольку это одна из наиболее проработанных моделей и поскольку соответствующее определение оказывается удобным инструментом анализа коррупционного поведения. Теперь осталось понять, в чем состоят ограничения данного подхода. Их немало, вот основные из них.

1. Агентская модель позволяет определять только коррупционное поведение, выделяя его оппортунистическую сторону в контексте определенных социальных отношений. Однако другие стороны коррупции, связанные с другими уровнями социальной интеграции, этим определением не охватываются.

2. В рамках агентской модели рассматриваются взаимоотношения принципала и агента. Однако фигура клиента (взятокодателя) в ней появляется искусственно. Анализ фигуры взятокодателя, взаимоотношений между агентом и клиентом в рамках агентской модели затруднен.

3. В соответствии со стандартами экономической науки, агент трактуется как изолированный рациональный субъект, принимающий решения о том, прибегать или не прибегать к коррупции, только на основании соотношений между выигрышами и потерями от такого решения. Между тем на коррупционное поведение существенно влияют социальные факторы, точнее – включенность агента в социальные отношения помимо агентских.

Последнее соображение, пожалуй, самое важное. Зададимся сначала таким вопросом: что ограничивает коррупционное поведение, когда риск наказания практически равен нулю, а вознаграждение от принципала является бесконечно малой величиной по сравнению со взяткой (читатель увидит за этими предположениями реальную картину современной России)? А между тем речь идет о существенных параметрах большинства моделей коррупционного поведения. Теперь рассмотрим такую разновидность коррупции, как *непотизм* – назначения на должность по знакомству. В традиционных культурах непотизм вызывается принадлежностью чиновника, осуществляющего назначение родственника или знакомого, к расширенной семье. Тем самым чиновник оказывается включенным в агентские отношения, с одной стороны, а с другой – в отношения с расширенной семьей. Он оказывается в условиях *конфликта лояльностей*². Эта ситуация также не описывается агентской моделью. Ниже будет предпринята попытка воспол-

² Это понятие в близком контексте используется, например, в [Элиас, 2001].

нить указанный пробел для случая рутинной коррупции, возникающей в ситуации оказания *агентом* услуги *клиенту* от имени государства. В данном случае подразумевается, что агент и клиент не завязывают долговременных отношений, но вступают во временное взаимодействие в рамках некоторого отношения (отношений). Кроме того, мы не будем рассматривать здесь такой специфический вид оказания услуг от имени государства, как поддержание порядка (в широком смысле слова).

Необходимость рассмотрения расширений агентской модели определяется не только академическим интересом. Анализ отношений в подобных моделях позволяет вырабатывать рекомендации для антикоррупционной политики (ниже, где это возможно сделать попутно, не премину дать соответствующие советы).

Отношение услуги: нормативная модель и отклонения

Прежде чем описывать отношение услуги, рассмотрим еще одно следствие из модели агентских отношений. Агент, оказывающий услугу клиенту, включен в цепочку бюрократической иерархии. Это значит, что его принципал может быть агентом принципала более высокого уровня в этой иерархии. Возникает вопрос: если проследживать всю цепочку вверх, то кем она заканчивается? Кто является "верховным принципалом" – первоначальным источником целей и ресурсов? Ответ имплицитно или эксплицитно дают любые идеологические (в широком смысле этого слова) конструкции. В теории демократий на этот вопрос мы находим однозначный ответ, который в терминах агентской модели звучит почти пропагандистски: в демократических государствах верховным принципалом является общество (народ). Этот ответ стандартно записывается в конституциях. Например, в российской Конституции записано (ст. 3): "1. Носителем суверенитета и единственным источником власти в Российской Федерации является ее многонациональный народ. 2. Народ осуществляет свою власть непосредственно, а также через органы государственной власти и органы местного самоуправления".

Отсюда следует, что принципал-народ находится в агентских отношениях с органами власти. Он передает им в качестве ресурсов часть своих властных полномочий и средства, аккумулируемые в виде налоговых поступлений. Народ определяет своих агентов с помощью выборов, а также в их ходе задает власти цели в виде выбора вместе с агентами конкурирующих программ. В этом смысле любой чиновник, оказывающий услугу гражданину, оказывает ее в рамках опосредованных ("промежуточными" принципалами) отношений с коллективным принципалом в лице одного из его представителей.

Теперь представим себе **нормативную ситуацию** взаимодействия в рамках отношения услуги. Ее главные свойства – совпадение целей агента с целями принципала и отсутствие препятствий для оказания услуги³. В этих условиях и с учетом сказанного выше отношение услуги может быть описано следующим образом:

- *участники*: агент, оказывающий услугу, и клиент, принимающий ее;
- *определенность и взаимная рефлексия ролей*: роли определены, ясны и взаимно рефлексивны. Это значит, в соответствии с приведенными выше соображениями, что клиент рассматривает себя как представителя верховного принципала, а потому агента трактует как *своего агента*, обязанного оказать ему услугу. Точно такое же представление наличествует и у агента. Важно, что обе стороны понимают: ресурсы, с помощью которых агент оказывает услуги, не принадлежат агенту, он всего лишь распоряжается ими по поручению принципала;

³ Если слегка переформулировать первое условие (у агента нет иных целей, кроме целей принципала), то моделью такой идеальной ситуации может стать, скажем, автомат по выдаче талончиков в рентгеновский кабинет в государственной поликлинике. У автомата нет собственных целей, а значит, нет целей, отличных от целей принципала. Из этого, однако, не следует, что всех чиновников следует заменять автоматами.

- *координация целей*: цели корреспондируются – клиент хочет получить услугу, агент хочет и может ее оказать;
- *возможность и последствия неудачи взаимодействия*: в нормативной ситуации практически отсутствуют;
- *готовность к взаимодействию*: обе стороны готовы к результативному взаимодействию;
- *аффективность*: нейтральная;
- *автономность*: взаимодействие не затрагивает интересы других сторон.

Перечисленные свойства нормативного отношения услуги представляются современному жителю России (и не только ее) абсолютно мифологическими и полностью противоречащими практике взаимодействия с должностными лицами. Ясно, что это связано с отклонениями от нормативной модели. Рассмотрим их в соответствии с приведенной выше схемой, имея в виду стандартную практику.

Определенность и взаимная рефлексия ролей. Отсутствует типовое взаимное понимание ролей. По традиции каждая из сторон считает агента собственником ресурсов, посредством которых оказываются услуги. Как правило, клиент не ощущает себя представителем верховного принципала, но, напротив, принимает роль просителя. Агент, считая себя собственником ресурса, не видит необходимости непременно распорядиться им в интересах клиента. Наконец, очень часто ресурс, которым распоряжается агент, является дефицитным либо агент искусственно создает ситуацию дефицита. Дефицитом может стать не сам ресурс, но сопутствующие ему ресурсы (например, время оказания обязательной услуги), что легко трансформируется в дефицит самого ресурса.

Координация целей: цели не корреспондируются – клиент хочет получить услугу, но агент не стремится ее оказать.

Возможность и последствия неудачи взаимодействия: агент ничего не теряет от несостоявшегося взаимодействия, кроме потерянной дополнительной выгоды от распоряжения ресурсом. Часто агент является монополистом, тогда потеря клиента крайне существенна.

Готовность к взаимодействию: агент готов к взаимодействию, но не в рамках нормативного отношения услуги.

Аффективность: взаимно негативная.

Проведенный анализ показывает, что можно рассматривать в качестве основных три причины отклонения от нормативного отношения услуги при взаимодействии агентов и клиентов. Это дефицит услуг; монопольное распоряжение ресурсами; неадекватное понимание сторонами своих ролей.

Специально отметим последнее обстоятельство хотя бы потому, что социально-психологические факторы такого толка редко принимают во внимание. Очевидно, имеет смысл осознать, насколько далеки обыденные представления российских граждан о власти от тех, которые адекватны нормативному отношению услуги. В исследовании "Диагностика российской коррупции", проведенном Фондом ИНДЕМ (см. www.anti-corr.ru, а также [Сатаров, 2002⁶]), респондентам задавался вопрос о роли государства. Анкетированием были охвачены две выборки – обычные граждане и предприниматели. В таблице 1 приведены частоты ответов на этот вопрос. Бросается в глаза, что наименьший процент у граждан набрал ответ ("слуга"), единственно адекватный модели отношений услуги. Респонденты из выборки предпринимателей также редко выбирали этот ответ (5,6%).

Обращает на себя внимание и то, что в обеих выборках самым популярным оказывается ответ "защитник интересов граждан". Это позволяет выдвинуть предположение, что для граждан более релевантным оказывается отношение к власти, близкое отношению "патрон-клиент". Однако этот аспект отношения к государству здесь рассматриваться не будет. Разумно предполагать, что существует разница между отношением к власти (государству) и отношениями, устанавливаемыми в процессе взаимодействия с представителями власти. Здесь мы говорим о последнем случае.

Таблица 1

Частоты ответов (в %) на вопрос “Если говорить в целом о регулирующей роли государства по отношению ко всему обществу, к деятельности бизнеса, какой, по-вашему, она должна скорее быть? Какой из этих образов скорее подходит к этой роли? (Укажите не более двух ответов)”

Варианты ответа	Частота	
	Граждане	Бизнес
Руководитель	27,0	18,9
Опекун	3,3	4,4
Помощник	15,2	29,2
Слуга	2,3	5,6
Контролер	9,0	6,3
Страж закона	33,5	34,1
Защитник интересов граждан	52,4	48,4
Затрудняюсь ответить	9,6	3,9

Таблица 2

Сравнение отношений дарения и обмена

Аспект	Торговая сделка (обмен)	Дарение
Участники	Продавец товара (услуги) и покупатель	Даритель и принимающий подарок
Определенность и взаимная рефлексия ролей	В стандартной и наиболее распространенной ситуации роли четко определены и взаимно рефлексиируются	Роли определены универсальностью отношения и традицией
Координация целей	Цели не совпадают: продавец хочет продать подороже, покупатель – купить подешевле; есть конфликт целей	Цели неконфликтны
Возможность и последствия неудачи	В норме, в конкурентной среде, отказ от покупки у конкретного продавца не означает отказа от решения проблемы: можно выбрать другого продавца	Неадекватность поведения может быть чревата нарушением отношений между сторонами
Готовность к взаимодействию	Если покупатель хочет вступить в сделку на предлагаемых ему условиях, то сделка обязательно состоится в силу заинтересованности в ней продавца	Это стандартная часть традиционных отношений
Аффективность	Нейтральная	Положительная
Автономность	В норме, при отсутствии дефицита, например, конкретная сделка не затрагивает интересов третьих сторон (кроме конкурентов продавца)	Интересы третьей стороны обычно не затрагиваются

Итак, в описанных условиях, когда реальные условия, в том числе социально-психологические, слабо релевантны отношениям услуги, стороны осуществляют подмену отношений, как на это указывалось в моей предшествующей работе [Сатаров, 2002^a], сводя менее комфортные отношения к более комфортным. Рассмотрим эти отношения.

Отношения дарения и обмена

Здесь эти отношения трактуются близко к тому, как это излагается в работах Баумана и Мосса [Бауман, 1996; Мосс, 1996]. Для определенности обмен будет сужен до современного нам и привычного рыночного обмена товаров и услуг на деньги. Эти отношения могут быть сопоставлены по уже использованной схеме (см. табл. 2).

Важное отличие между отношениями дарения и обмена состоит в том, что первое положительно аффективно окрашено и вплетено в другие отношения между сторонами, которые они стремятся поддерживать, в том числе с помощью даров. К этому присовокупляется невозможность конфликтности целей. Таким образом, отношение дарения комфортнее отношения обмена (в смысле, определенном в [Сатаров, 2002^a]). Следовательно, при любой возможности стороны взаимодействия редуцируют отношение обмена к отношению дарения. Подобные ситуации возникают в первую очередь тогда, когда есть возможность для долгосрочных отношений. Неслучайно в маленьких общинах отношения в местном магазине между продавцом и покупателем обычно обретают патриархальные черты отношения дарения.

Рутинные коррупционные взаимодействия

Бытовая рутинная коррупция обычно исключает возникновение долговременных коррупционных отношений; взаимодействия, приводящие к коррупционным сделкам, чаще носят случайный характер. Даже в такой стране, как Россия, где уровень бытовой коррупции очень высок, гражданин, вступая во взаимодействие с должностным лицом, не может быть уверен в таком развитии событий. Это можно заключить из того, что, по данным упомянутого выше исследования "Диагностика российской коррупции", отсутствуют твердые нормы коррупционного взаимодействия. В частности, только 60% респондентов, дававших взятку, были осведомлены о ее величине. Не определена процедура вступления в коррупционный сговор. Это следует из разнообразия ответов на вопрос о том, кто является инициатором сделки, по чьей инициативе и по какой причине приходилось давать взятку чиновнику. В частности, лишь в 17,4% случаев взятка, по свидетельству респондентов, дается в результате инициативы, проявленной чиновником. Наиболее часто (57,2%) выбирался ответ "мне было известно заранее, что здесь без взятки не обойтись", 20,3% заявили: "Чиновник не настаивал на взятке, но я решил, что так надежнее". Затруднились ответить на вопрос или отказались дать ответ лишь 5,1% респондентов, дававших взятку чиновникам.

Из перечисленного следует, что гражданин, вступая во взаимодействие с властью, попадает в зону некоторой социальной неопределенности. Поэтому очень трудно описать отношения между взаимодействующими сторонами для общего случая, даже если этот общий случай ограничен бытовой коррупцией. Однако можно выявить "пучок" взаимодействий, который способен распасться на разные отношения, объединенные одним общим свойством: взаимодействующие стороны готовы вступить в коррупционную сделку. Схематически, в соответствии с описанной выше нормативной ситуацией в модели агентских отношений, это выражается следующим образом.

Участники: агент (должностное лицо), оказывающий услугу, и клиент (гражданин), принимающий ее.

Определенность и взаимная рефлексия ролей: взаимодействие может развиваться в разных системах отношений. В некоторых случаях это будет нерефлексивное взаимодействие, когда его стороны по-разному представляют отношение, в рамках которого происходит взаимодействие.

Координация целей: зависит от типа отношений, в которые вступают взаимодействующие стороны.

Возможность и последствия неудачи взаимодействия: также варьируют. По данным исследования "Диагностика российской коррупции" [Сатаров, 2002^b] можно установить, что примерно четверть респондентов, сталкивающихся с коррупционной ситуацией, отказываются платить взятку. Из них почти половина отказались от попыток решить ту проблему, которая привела их к необходимости взаимодействия с властью. Следовательно, неудача взаимодействия может быть критичной для клиента в значимом числе случаев.

Готовность к взаимодействию: также варьирует. По данным того же исследования, готовность платить взятку в коррупционной ситуации сильно зависит от типа услуги, в которой нуждается клиент. При средней готовности заплатить взятку в 75% эта готовность возрастает при столкновении с инспектором ГАИ до 86% или падает в сфере социальных выплат ниже 60%.

Аффективность: негативная.

Автономность: всегда существует третья сторона, несущая ущерб, если агент и клиент вступают в коррупционную сделку.

Итак, отчетливо видны основные черты данной ситуации: неопределенность и негативная аффективность. И то и другое отличает подобные взаимодействия от отношений дарения и обмена, которые определены, привычны и не являются негативно аффективными. Это различие и определяет тенденцию редуцирования отношений услуги к отношениям обмена и дарения, о чем я писал ранее [Сатаров, 2002^а]. При этом важно понимать, что именно *ненормативный характер реализации отношений услуги приводит к их редукции, сопряженной с коррупцией*.

Из приведенного анализа вытекают рекомендации для антикоррупционной политики, могущие показаться банальными. Однако без их учета, как представляется, очень трудно эффективно снижать коррупцию. Необходимо *повышать определенность взаимодействий* в рамках отношений услуги и лишать их негативной аффективности. Разъяснение смысла ролей участников таких взаимодействий, обычное *просвещение*, играют в данном случае не меньшую роль, чем, скажем, уроки о проблемах пола в старших классах школы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Бауман З. Мыслить социологически. М., 1996.
Государственное управление. Словарь-справочник. М.–СПб., 2001.
Джерри Д., Джерри Дж. Большой толковый социологический словарь. Т. 1. М., 2001.
Мосс М. Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии. М., 1996.
Сатаров Г. Диагностика российской коррупции: социологический анализ. (Краткое резюме доклада). М., 2002^б.
Сатаров Г. Тепло душевных отношений // Общественные науки и современность. 2002^а. № 6.
Сорокин П. Преступление и кара, подвиг и награда. Социологический этюд об основных формах общественного поведения и морали. СПб., 1999.
Уголовное право России. М., 1998.
Уильямс О.И. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.
Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М., 2001.
Элиас Н. Общество индивидов. М., 2001.
Jensen M., Mekling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure // Journal of Financial Economics. 1976. October.