

<sup>14</sup> Harrison M. Plans, Prices and Corruption : The Soviet Firm under Partial Centralization, 1930 to / M. Harrison, B. Kim // The Journal of Economic History. 2006. № 1.

<sup>15</sup> Американский историк-советолог Стефен Коткин прямо пишет, что «без открытия сибирской нефти Советский Союз мог бы пасть на несколько десятилетий раньше» (Kotkin S. Armageddon Averted : The Soviet Collapse, 1970–2000. N. Y., Oxford University Press, 2001. P. 15).

<sup>16</sup> Hoff K. After The Big Bang? Obstacles To The Emergence Of The Rule Of Law In Post-Communist Societies / K. Hoff, J. E. Stiglitz // American Economic Review. 2004. Vol. 94. № 3. P. 753–763. URL : <http://papers.nber.org/papers/w9282.pdf>.

<sup>17</sup> Этот индекс может принимать значения от 0 (наихудшее состояние) до 10 (наилучшее состояние).

<sup>18</sup> Сатаров Г. Как измерять и контролировать коррупцию // Вопросы экономики. 2007. № 1. URL : <http://vopreco.ru/rus/redaction.files/1.pdf>.

<sup>19</sup> См., например: Волков В. «Дело Standard Oil» и «дело ЮКОСа» // Pro et Contra. 2005. № 2 (29).

<sup>20</sup> ВВП России в 2007 г. составил в текущих ценах примерно 33 трлн руб. Даже если предположить, что безвозвратные потери от хищений и терактов измеряются сотнями миллиардов рублей, это сопоставимо всего лишь с 1 % ВВП. Если вспомнить оценку потерь от махинаций с нефтепродуктами в 10 млн т, то это составляет примерно 2 % современной российской нефтедобычи.

<sup>21</sup> См., например: Гусейнов В. Каспийская нефть. Экономика и геополитика. М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2002.

<sup>22</sup> Хилл Ф. Энергетическая империя. Нефть, газ и возрождение России // Прогнозис. 2005. № 3 (4). С. 167.

<sup>23</sup> Можно вспомнить высказанную в 2004 г. экс-министром экономики России Германом Грефом оценку, согласно которой три четверти прироста российского ВВП обусловлены высоким уровнем мировых цен на нефть (Григорьева Е. Оптимист Путин и пессимист Греф // Известия. 2004. 20 марта).

Макарова Е. П.

## ФОРМЫ ПОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА ОТ МОБИЛИЗАЦИОННОЙ К ОПТИМИЗАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ

Переход к информационному обществу актуализирует значение институционального подхода к анализу экономических явлений. Институциональная экономика указывает на существование трёх основных функций, присущих институтам: ограничительную, распределительную и координирующую. При этом реализация названных функций во многом связана с господствующим в обществе типом поведения. В соответствии с классификацией типов поведения, предложенной М. Вебером, в зависимости от объёмов используемой информации, а также когнитивных способностей экономических агентов, принято различать аффективное, традиционное, ценностно-рациональное и целерациональное поведение. Помимо субъективных факторов господство того или иного типа поведения во многом зависит от типа экономики, системы сложившихся в обществе социально-экономических отношений.

Интересно проследить за изменением господствующего в обществе типа поведения в связи с переходом от мобилизационной к оптимизационной экономике. На наш взгляд, можно согласиться с Н. В. Роговой, определяющей оптимизационную экономику как альтернативную мобилизационной по причине различия в пропорциях распределения общественного продукта и ресурсов между домохозяйствами и государством; характером использования методов прямого и косвенного государственного регулирования; применением моральных и материальных стимулов трудовой деятельности (Рогова Н. В. Институциональные изменения в мотивации трудовых ресурсов аграрного производства Урала в период Великой Отечественной войны : автореф. дис. канд. экон. наук. Волгоград, 2008. URL : <http://lib.volsu.ru/gsd/cgi-bin/library>).

Важной отличительной особенностью поведения экономических субъектов в условиях мобилизационного типа экономики является их ценностно-рациональное поведение – в отличие от целерационального поведения экономических субъектов в оптимизационной экономике. Прежде чем ответить на вопрос – подверглось ли трансформации поведение в условиях переходной экономики – обратимся к более подробному анализу названных типов поведения.

Поведение граждан в условиях командно-административной системы, безусловно, можно назвать рациональным. Причём их поведение, в какой то мере, даже более рационально, нежели поведение рыночных экономических агентов. Это объясняется высокой степенью стабильности социалистической экономики: отсутствие открытой инфляции, безработицы, гарантированной оплаты труда. Вместе с тем рациональность ограничена возможностью выбора средств достижения целей. Цели же определяются централизованно в форме планов. Причём как на уровне государства (к примеру, всем известный лозунг: «Догнать и перегнать Америку»), так на уровне предприятия (план – закон), так и в отношении отдельно взятого носителя рабочей силы, личные качества которого должны соответствовать моральному кодексу строителя коммунизма.

Цель есть предвосхищение в сознании результата, на достижение которого направлены действия<sup>1</sup>. Вместе с тем цель, выражая активную сторону человеческого сознания, для своей реализации требует соответствующих реальных возможностей окружающего мира. В условиях же, когда институт

«общественно–служебной собственности» определяет правила функционирования хозяйствующих субъектов, осуществляет координацию «сдаточно-раздаточных потоков», говорить о свободе выбора той или иной цели на микроуровне достаточно проблематично.

Для всех постсоциалистических стран начало трансформационного периода обычно связано с утратой государственной власти правящими коммунистическими партиями, прекращением функционирования прежних законодательных и исполнительных органов, приходом к власти новых, некоммунистических политических сил. В результате таких политических изменений происходят глубокие социально-экономические реформы в области отношений собственности, конкуренции, свободы заключения экономических контрактов. Появляются новые экономические субъекты, самостоятельно принимающие хозяйственные решения и несущие ответственность за их эффективность. Формирующиеся институты создают реальные предпосылки для распространения другой нормы поведения экономических агентов. Речь идёт о целерациональном действии: использовании индивидом действий внешнего мира, а также людей для достижения рационально выбранной самим индивидом цели.

Разница между названными типами поведения состоит в присутствии осознанной, самостоятельно выбираемой цели. Казалось бы, что расширение самостоятельности хозяйствующих субъектов не могло не привести к формированию целерационального поведения рыночных субъектов. Однако по оценкам бизнес-тренеров, работающих с директорами предприятий, в Уральском регионе около 80 % руководителей не имеют чёткого представления о стратегии развития их бизнеса. Если исходить из того, что процесс формирования целей предприятия имеет три уровня: первый – выбор миссии организации – чётко выраженной причины её существования; второй – определение на основе миссии стратегических целей предприятия, служащих в качестве критериев для последующего принятия решений; третий – разработка тактических задач, направленных на достижение той или иной стратегической цели. И стратегия является средним, как бы связующим звеном между первым уровнем – миссией предприятия и третьим – разработкой тактических задач. Таким образом, получается, что порядка 80% предприятий Урала функционируют, не имея перед собой чётко определённой миссии, стратегии и тактики, функционируют, не имея никакой глобальной цели (максимизация прибыли не рассматривается нами в качестве той цели, ради которой предприятие производит свою продукцию или оказывает услуги по той причине, что прибыль является средством для решения социальных, технических, других проблем, стоящих перед предприятием, но никак не средством его деятельности). Дополнительными обстоятельствами, которые могут поставить под сомнение возможность говорить о целерациональности как норме поведения экономических агентов в нашей стране являются следующие: во-первых, данные, характерные для Уральского региона как промышленно развитого, могут быть экстраполированы на всю страну; во-вторых, настораживает то обстоятельство, что эти данные отражают особенности поведения наиболее активной части нашего общества. Скорее всего, поведение тех экономических субъектов, в трудовой деятельности которых преобладают исполнительские функции, не будет отличаться большей целерациональностью.

В качестве существенной причины, которая мешает переходу от ценностно-рационального поведения к целерациональному, можно назвать укоренившийся в сознании россиян образ сильного государства, активно участвующего в регулировании экономики. Об этом, в частности, свидетельствуют данные общероссийского репрезентативного исследования «Россияне о судьбах России в XX веке и своих надеждах на XXI век, проведённого Институтом комплексных социальных исследований РАН:

Таблица 1

*Динамика мнений россиян в возрасте 16–65 лет о том, какие учреждения и отрасли должны управляться государством, а какие – частным сектором, в %<sup>2</sup>*

Отрасли	Должны управляться					
	Государством		Частным сектором		И государством, и частным сектором	
	2004 г.	1998 г.	2004 г.	1998 г.	2004 г.	1998 г.
Электростанции	85,7	88,4	2,0	1,7	12,2	9,3
Добыча нефти	80,2	74,8	2,7	3,7	17,1	21,3
Угледобывающая отрасль	76,9	74,2	3,4	4,5	19,8	21,0
Железнодорожный транспорт	76,7	82,4	2,6	3,3	20,7	14,0
Вузы	73,2	73,4	1,1	2,5	25,6	23,7
Школы	73,0	67,8	1,5	3,4	25,5	28,5
Пенсионные фонды	71,5	75,1	2,2	1,5	26,3	23,0

Данные таблицы свидетельствуют об основополагающей роли государства в мировоззрении россиян. Более того, взгляды наших соотечественников на проблему присутствия государства в экономике за рассматриваемый период практически не изменились, и основную массу отраслей они хотят видеть государственными.

В связи анализом перспектив перехода от ценностно-рационального поведения, характерного для командной экономики, к целерациональному поведению как норме рынка определённый интерес мо-

жет представлять рассмотрение позиций различных возрастных групп в отношении государственного вмешательства в экономику:

Таблица 2

*Мнения различных возрастных когорт о том, какие организации, предприятия, отрасли должны управляться государством, в %<sup>3</sup>*

Отрасли	Возрастные когорты				
	16–25 лет	26–35 лет	36–45 лет	46–55 лет	56–65 лет
Электростанции	74,1	83,8	89,8	90,9	90,3
Железнодорожный транспорт	67,3	71,9	78,6	83,8	82,2
Вузы	67,6	69,4	70,9	78,7	79,6
Добыча нефти	64,9	79,1	84,4	87,0	86,3
Пенсионные фонды	64,6	66,7	67,3	77,2	81,7
Школы	64,1	69,2	73,0	78,2	80,7

Как видно из приведённой таблицы, несмотря на некоторые различия в позициях разных возрастных когорт, в качественном плане эти различия практически отсутствуют. Надо отметить, что молодёжь, вступившая в самостоятельную жизнь и выросшая в период реформ, не стала от этого более «рыночно настроенной». Россияне всех возрастов и всех социально-профессиональных групп уверены, что частная собственность должна носить подчинённый характер, лишь сопутствуя главной – государственной – форме собственности.

Важной причиной, явно препятствующей переходу к целерациональной норме поведения, является нестабильностью правовой системы. Непредсказуемость этих изменений не может настроить участников рыночных сделок на разработку сколько-нибудь основательной цели. Лишь в условиях стабильности формальных институтов можно говорить о реализации целерационального поведения. При этом следует помнить, что от правильного выбора цели во многом зависит безопасность ныне живущих и будущих поколений людей. Цель должна согласовываться с требованием закона гармоничного развития Вселенной. Речь идёт о выборе цели, на которой останутся хозяйствующие субъекты. В этом отношении поучительны работы всемирно известного специалиста по философии лидерства Р. Шармы. Цель, считает Р. Шарма, которая сама по себе мотивирует работников к производительному труду, должна быть связана с оказанием помощи другим людям. Если же организатор производства видит высшую цель своей деятельности в максимизации прибыли, он неизбежно превращается в консерватора. «Смелость уступает место осторожности, когда человек начинает стремиться к сохранению власти и богатства»<sup>4</sup>.

Ещё одной существенной характеристикой, предопределяющей тип поведения экономических субъектов, является такая неформальная норма поведения, как утилитаризм. В условиях дефицитного характера мобилизационной модели экономики, к тому же базирующейся на, во многом, уравнительном распределении, не эффективный труд, а доступ к дефицитным ресурсам был источником, который позволял достичь определённого уровня потребления. Данные причины позволяют говорить о простом и ограниченном утилитаризме, т. е. **стремлении индивидов максимизировать свою полезность вне связи с эффективностью своего труда.**

В отличие от мобилизационной экономики оптимизационная экономика предполагает отсутствие дефицита потребительских товаров и потому её нормой становится сложный утилитаризм – максимизация индивидом своей полезности на основе эффективной производственной деятельности.

Думается, что трансформация простого утилитаризма в сложный – достаточно сложный и противоречивый процесс. Для перехода к сложному утилитаризму требуется проведение продуманной социально-экономической политики как на микро, так и на макроуровне.

Импорт формальных институтов не в состоянии обеспечить быструю реакцию со стороны носителей рабочей силы. Об этом, в частности, свидетельствуют иждивенческие настроения значительной части россиян, получающих стабильно низкую заработную плату и не желающих предпринимать каких-либо усилий, направленных на максимизацию своей полезности за счёт более эффективного приложения собственной рабочей силы. Более того, переходная экономика в нашей стране сформировала так называемый маргинальный слой. Это граждане, которые отказались от самой идеи максимизации полезности и «подстроили» свои потребности под низкий уровень своих доходов.

В возникновении такой ситуации немаловажное значение сыграл «уход» государства от решения вопросов социальной справедливости. По данным ВЦИОМа, среди причин, вызывающих тревожные ожидания у населения страны, второе место после обеспокоенности проблемой преступности и собственной безопасности раньше принадлежало дефициту товаров и безработице, теперь – социальному неравенству. Чрезвычайно важно для формирования нормы сложного утилитаризма рассматривать проводимые в стране преобразования сквозь призму социальной справедливости, учитывая мнения граждан о том, справедливы или нет в социальном отношении осуществляемые изменения. «Течение народной жизни не может быть направлено на путь спокойствия и благоденствия никакими иными мерами, кроме полного и верного согласования экономических законоположений с нуждами и потреб-

ностями народа»<sup>5</sup> В пик этому предупреждению около 80 % наших соотечественников по результатам социологических опросов считают, что неравенство в России чрезмерно. Подавляющее большинство респондентов – 90–93 % – в качестве наиболее справедливых называют трудовые принципы распределения, а также наличие равных стартовых возможностей. К примеру, получить хорошее образование, найти достойно оплачиваемую работу. Реальная ситуация далека от желаемой. Показательны следующие цифры: заработная плата 10 % наиболее высокооплачиваемых работников превышает зарплату 10 % наименее оплачиваемых в 28 раз (в то время как в социально благополучных странах стараются сохранить пропорцию 1:8. Причём, в Японии и Швеции это соотношение составляет 1:3)<sup>6</sup>. И на сегодня мы имеем увеличение доли населения, живущего за чертой бедности, расслоение общества на богатых и бедных, нарастание недовольства проводимой государством экономической политикой.

Не стоит доказывать, что степень успешности экономического развития во многом зависит от соблюдения справедливости. Очень важно обеспечивать справедливую с точки зрения работников оплату труда, предотвращать возникновение социальной поляризации общества. Между тем на практике происходит обратное: современные российские реформаторы реализуют установку наиболее последовательного представителя западного либерализма Ф. Хайека, который довольно пренебрежительно высказывался о влиянии справедливости на экономический рост в условиях свободного рынка: «Имеет ли какой бы то ни было смысл понятие социальной справедливости в экономической системе, основанной на свободном рынке? Категорически нет»<sup>7</sup>.

Таким образом, отсутствие социальной справедливости в экономических отношениях в условиях трансформационного периода наряду с господством на протяжении 70 лет простого утилитаризма как нормы командной экономики привело значительную часть населения России к неспособности перейти к сложному утилитаризму.

В этом смысле показательны рассуждения доктора социологических наук О. Э. Бессоновой: командно-административная система по мере своего развития постепенно превратилась в раздаточную экономику. основополагающими институтами раздаточной экономики являются институт раздачи и институт сдач. Институт раздачи предполагает раздачу материальных и нематериальных объектов. Однако прежде чем приступить к их раздаче необходимо организовать сбережение и обслуживание накопленного национального богатства. Реализация этой функции возложена на институт общественно-служебной собственности. Объекты этой собственности никому не принадлежат полностью, поскольку весь объём прав распределён между всеми хозяйствующими субъектами. Институт общественно-служебной собственности определяет правила функционирования хозяйствующих субъектов, осуществляет координацию сдаточно-раздаточных потоков.

Основу института сдач составляет служебная организация труда. Служебный труд носит обязательный характер, обусловленный внешними по отношению к каждому человеку условиями и означает выполнение ими определённых, предписанных обществом функций и обязанностей<sup>8</sup>. По-разному можно относиться к данному подходу. Однако очевидно, что попытка революционного переноса некоей идеальной модели на практику, предпринятая в нашей стране, отнюдь не привела к фактическому копированию этой теоретической модели. Уже отмечалось, что лишь короткий период с октября 1917 г. до середины 1918 г. отражает стремление большевиков воплотить описанные в работах К. Маркса и Ф. Энгельса институты нового общества в реальную жизнь нашего государства. Общество планировалось построить по принципу единого централизованно управляемого производственного кооператива, лишённого товарно-денежных отношений.

Но, так или иначе, претворение социалистической идеи в жизнь потребовало учёта складывавшихся на протяжении веков и тысячелетий обычаев, традиций русского народа. Новая социалистическая система хозяйствования в целях обеспечения собственной жизнеспособности должна была учитывать неформальные нормы и трансформировалась в некую экономическую систему, которую, на наш взгляд, можно идентифицировать как раздаточную экономику.

Существенный вклад в воплощение нормы сложного утилитаризма в реальной жизни внёс сформированный в 90-е годы рынок потребительских товаров. Отсутствие дефицита, конкуренция между производителями существенно повысили качество товаров и услуг, уровень обслуживания потребителей. В бездефицитной экономике степень удовлетворения потребностей определяется величиной дохода. У людей появился реальный стимул к зарабатыванию денег. Таким образом, формирование нормы сложного утилитаризма происходит достаточно противоречиво, так как связано с действием большого количества факторов.

Предпринятый нами сравнительный анализ типов поведения хозяйствующих субъектов в условиях оптимизационной и мобилизационной экономики позволяет сделать вывод об отсутствии существенных изменений в связи с реформированием отечественной экономики. Данный вывод важно учитывать в процессе построения системы управления социально-трудовыми отношениями, в том числе при организации мотивации работников предприятий.

#### Примечания

<sup>1</sup> Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. М.: Политиздат, 1991. С. 512.

<sup>2</sup> Составлено по: Тихонова Н. Е. Человек в реформирующемся обществе // Общественные науки и современность. 2006. № 1. С. 35.

<sup>3</sup> Составлено по: Тихонова Н. Е. Человек... С. 37.

<sup>4</sup> Коттер Дж. Лидерство Мацуситы : Уроки выдающегося предпринимателя XX века. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 171–172.

<sup>5</sup> Кокорев В. А. Экономические провалы. М. : Издательский дом «Экономическая газета», 2002. С. 103.

<sup>6</sup> Петросян Д. О социальной справедливости в экономических отношениях // Общество и экономика. 2005. № 9. С. 139. С. 139–154.

<sup>7</sup> Цит. по Богомолова О. Т. Экономика и общественная среда // Экономическая наука современной России. 2005. № 4. С. 14.

<sup>8</sup> Бессонова О. Раздаточная экономика России. URL : //http://razdatok.narod. ru.

Макарова Л. И.

## СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НЕФОРМАЛЬНЫХ НОРМ ПОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ МОБИЛИЗАЦИОННОЙ И РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Значительное число современных исследователей оценивают отечественную экономику как традиционно соответствующую мобилизационному типу экономического роста со всеми присущими ему признаками, а именно – преобладанием политических факторов над экономическими, увеличением бюрократического аппарата, усилением эксплуатации собственного народа, существованием системы компенсаций. Они доказывают необходимость построения российской экономики на мобилизационных началах. К примеру, А. И. Субетто мобилизационность, которая является неизбежным следствием так называемого «большого пространства», относит к законам развития России как общинной евразийской цивилизации. О необходимости поддержания мобилизационного потенциала экономики как одной из важнейших закономерностей истории российского государства говорит известный санкт-петербургский ученый-экономист В. Т. Рязанов. Данный вывод, по его мнению, вытекает не только «большого пространства», но и из местоположения, «рождающего» множество потенциальных геополитических противников на Востоке, Юге и Западе, которые часто превращались в истории России в ее военных противников. Отсюда на протяжении истории Россия была «защищающейся крепостью»<sup>1</sup>.

Вместе с тем существует и прямо противоположная позиция. Так, доктор исторических наук В. М. Лавров рассматривает состояние мобилизационности не как присущее отечественному хозяйству по причине его геополитического положения, а исключительно в контексте подготовки к войне. Мобилизационное (форсированное) развитие требует гипертрофированного государственного вмешательства в экономику, принятия всесторонних внеэкономических и чрезвычайных мер. Такое развитие весьма неблагоприятно отразится на почти двадцатилетних и небезуспешных усилиях по постепенному созиданию рыночно-буржуазных отношений<sup>2</sup>.

Действительно, нельзя не согласиться с тем, что в результате реформ в нашей стране на смену общественной (государственной) собственности пришла частно-корпоративная. Осуществлены полномасштабные реформы банковской, бюджетной, налоговой, административной, управленческой систем. Экономика России активно интегрируется в мировое экономическое пространство. Вместе с тем по признанию независимого международного аналитического журнала «Executive Intelligence Review» в процессе переходного периода «в России потеряно 1,2 триллиона долларов, что составляет тройные потери в индустрии и экономике за вторую мировую войну, более чем 70 тысяч заводов и фабрик, включая 5 тысяч крупных, закрылись, в сельском хозяйстве 60 % хозяйств разрушено и трудоспособное население сейчас составляет 3,8 миллиона»<sup>3</sup>.

Каковы причины таких отрицательных последствий рыночных реформ российской экономики? Деятельность по реформированию экономики, направленную на разработку моделей экономических институтов, сознательно и целенаправленно внедряемых в хозяйственное поведение, называют институциональным проектированием. Изменения, происходящие в формальных рамках, могут быть ориентированы, во-первых, на построение их в соответствии с некоторой идеальной моделью. Примером может служить небольшой период после Октябрьской революции 1917 года в России. Во-вторых, вновь создаваемые институты могут воспроизводить когда то существовавшие на территории данного государства, но исчезнувшие в процессе исторической эволюции формальные институты. Наконец, в-третьих, может произойти импорт формальных институтов, функционирующих в других странах.

Очевидно, что реформирование отечественного народного хозяйства в 90-е годы прошлого столетия можно определить как импорт формальных институтов. При этом следует обратить внимание на то обстоятельство, что успех социально-экономических преобразований во многом зависит от того, насколько импортируемые формальные нормы соответствуют принятым в данном обществе обычаям, сложившимся на протяжении длительного времени неформальным нормам поведения.

Перейдем к более детальному анализу неформальных рамок, которые определяют взаимоотношения индивидов, обеспечивают координацию их деятельности, гарантируют устойчивость и предсказуемость их взаимодействий. Попытаемся дать сравнительную характеристику неформальных норм, характеризующих два типа экономических систем: командно-административную (командно-административная модель хозяйства по своей сути является сверхцентрализованной, мобилизационной) и рыночную. А также ответить на вопрос: насколько поведение экономических субъектов, функ-