

**Государственный университет - Высшая школа экономики
Донецкий национальный технический университет**

ПОСТСОВЕТСКИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

*Под редакцией д.э.н., профессора Р.М. Нуреева,
д.э.н., профессора В.В. Дементьева*

**Донецк
«Каштан»
2005**

УДК 330.837

ББК У01

П 63

У монографії узагальнено результати досліджень по інституціональній теорії в Росії та Україні в пострадянській період, представлені основні напрямки досліджень як в області теорії, так і інтерпретації теоретичних положень у економічну практику.

Книга рекомендується спеціалістам у області економічної теорії, аспірантам, викладачам-економістам й усім, хто цікавиться сучасною економічною теорією.

Научные редакторы: Нуреев Р.М. –доктор экономических наук, профессор
Дементьев В.В. –доктор экономических наук, профессор

П 63 Постсоветский институционализм. / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк: «Каштан», 2005. – 480 с.

ISBN

В монографии обобщены результаты исследований по институциональной теории в России и Украине в постсоветский период, представлены основные направления исследований как в области теории, так и интерпретации теоретических положений в экономическую практику.

Книга рекомендуется специалистам в области экономической теории, аспирантам, преподавателям-экономистам и всем интересующимся современной экономической теорией.

УДК 330.837

ББК У01

ISBN

© «Каштан», 2005

Содержание

Нуреев Р.М. Введение. Эволюция институциональной теории.....	6
Часть 1. Общая теория институтов.....	32
Тарасевич В.Н. Институциональная теория: методологические поиски и необходимые гипотезы	32
Гриценко А.А. Институциональная архитектура: объект, теория и методология	49
Кирдина С.Г. Теория институциональных матриц (пример российского институционализма).....	75
Дементьев В.В. Институты, поведение, власть.....	102
Цирель С.В. "QWERTY-эффекты", "Path Dependence" и закон Седова или возможно ли выращивание устойчивых институтов в России	126
Кочеткова О.В., Нуреев Р.М. Количество заместителей председателей Правительства как индикатор состояния Российской экономики в 1990-е годы	145
Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений	162
Вольчик В.В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция	185
Белоусенко М.В. Трансакции и технологии: проблема объединения	205
Розмаинский И.В. Посткейнсианство + традиционный институционализм = целостная реалистичная экономическая теория XXI века	228
Часть 2. Институциональная система постсоветских государств	240
Литвинцева Г.П. Кризис инвестиций как результат несоответствия структурно-технологических характеристик экономики ее институциональному устройству	240
Архиереев С.И. Издержки эксплуатации экономической системы и институциональный транзакционный сектор экономики Украины	263
Пустовийт Р.Ф. Формирование предпринимательской институциональной среды в постсоциалистических странах	286
Тамилина Л.В. Исследование роли институциональных детерминантов экономического роста в странах с переходной экономикой	309

Сумин В.А. Оценка рыночных норм поведения во взаимодействиях индивидов	326
Латов Ю.В., Латова Н.В. Экономическая ментальность как неформальный институт российской экономики	347
Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов	375
Клейнер Г.Б. Институциональные изменения: проектирование, селекция или протезирование?.....	408
Олейник А.Н. Институциональный трансферт: субъекты и ограничения (Российский случай в глобальном контексте)	434
Нуреев Р.М., Дементьев В.В. Заключение. Формирование постсоветского институционализма	446

Предисловие

Идея издания настоящей книги возникла в процессе общения группы единомышленников, занимающихся развитием институциональной теории и ее адаптацией к реалиям переходной постсоветской экономики в России и Украине. Хотя издание готовили совместно сотрудники Донецкого национального технического университета и Государственного университета – Высшей школы экономики, его авторами являются экономисты не только Донецка и Москвы, но и многих других городов Украины и России. Статьи этой книги подобраны таким образом, чтобы дать представление обо всех (или хотя бы о наиболее важных) направлениях институциональных исследований последнего десятилетия. Инициаторы и авторы не претендуют на полноту охвата всех направлений работы в области институциональной теории, на законченность выводов и в целом на энциклопедичность изложения.

В развитии любого научного направления большую роль играет общение сподвижников, прежде всего личное общение активно работающих специалистов. Книга, которую читатель держит в руках, является первым опытом практической консолидации постсоветских институционалистов России и Украины. Издатели намерены регулярно издавать подобного рода сборники, привлекая к их формированию экономистов-институционалистов всех постсоветских государств. Подготовка таких изданий должна стать важным фактором консолидации институционалистов разных стран, городов, учреждений, перед которыми стоят во многом схожие задачи и послужить не только развитию институциональной теории, но и внедрению ее результатов в экономическую жизнь в интересах гармонизации социально-экономического развития общества.

Введение.

Эволюция институциональной теории

Институционализм в современных экс-советских государствах одновременно и молод, и стар. Он молод, поскольку открыто декларировать свою приверженность к институционализму стало возможным в этих странах лишь лет 15 тому назад. Но он в то же время имеет возраст более столетия, поскольку институционалисты России, Украины и других постсоветских государств могут считать себя наследниками всей истории институциональных исследований, начиная с конца XIX в.

1. «Старый» институционализм как бунт против формализма

Классический либерализм как идеологическая база классической школы. Институциональная теория возникла и развивалась как оппозиционное учение, альтернативное сначала политической экономии, а потом неоклассическому экономиксу. Не случайно американский экономист Бен Селигмен охарактеризовал старый институционализм как «бунт против формализма» (Селигмен Б., 1968, ч. 1). «Бунт» – потому что институционалисты пытались выдвинуть альтернативную основному учению концепцию, «против формализма» – потому что они стремились отразить в экономической теории не только формальные модели и строгие логические схемы, но и живую жизнь во всем ее многообразии. Чтобы понять причины и закономерности развития институционализма, а также главные направления критики институционалистами основного течения экономической мысли, вспомним методологическую основу «мейнстрима» (main stream – основное течение) – классический либерализм.

Все представители классической политической экономии строили свои концепции на основе единого представления о природе человека, об обществе, о правительстве и т.д. Согласно классической либеральной парадигме, человек имеет собственные интересы, он сам способен отстаивать их в активной автономной деятельности, причем наиболее эффективным образом. Общество при таком подходе рассматривается как совокупность индивидов; «общественные интересы» – как производные от личных; лучшим считается то общество, которое в наибольшей степени позволяет индивидам свободно

реализовать их частные интересы. Правительство, по мнению классических либералов, создается свободными людьми для защиты установленных конституцией прав, именно этой функцией государство и должно ограничиваться. Поскольку не существует объективных методов, позволяющих за индивидов определять их предпочтения, то именно индивиды должны сами решать, что правильно и что ложно, максимизируя свою функцию полезности.

Свобода – ключевая категория либеральной доктрины – трактуется либералами как отсутствие принуждения, как синоним автономности и независимости. Публичная власть возникает только в результате соглашения индивидов, и только индивиды могут определить разумные границы этой власти. Равенство понимается как создание равных возможностей (а не как равенство результатов); при этом акцентируется внимание на равной защите прав, установленных конституцией. Суд должен осуществлять защиту прав в соответствии с конституцией и наказывать тех, кто нарушает права других. Экономическая эффективность достигается тогда, когда ресурсы достаются тем, кто может их наилучшим образом использовать (уплатив, соответственно, наибольшую плату). Результатом является Парето-эффективность – ситуация, в которой ни один человек не может улучшить свое благосостояние, не ухудшая тем самым положение других людей.

Четкое определение прав индивидов создает предпосылки для эффективного функционирования рыночной экономики, выявляет ее коренные преимущества в сравнении с другими экономическими системами. «Рыночная экономика, – пишет по этому поводу выдающийся современный американский экономист Джеймс Бьюкенен, – сравнительно более эффективна по трем причинам: она делает стимулы деятельности экономических субъектов совместимыми с производством материальных ценностей; полностью использует локализованную информацию, доступную субъектам только в условиях отдаленности и децентрализации; представляет максимальный простор творческим и изобретательским способностям всех субъектов, действующих подобно потенциальным предпринимателям» (Бьюкенен Дж. М., 1993. С. 105).

Трактовка происхождения государства и права как результата свободного договора свободных индивидов ведет происхождение от популярной в новое время теории «общественного договора» (социального контракта). Эта концепция изначально была иллюзией осо-

бого рода – современностью, опрокинутой в прошлое. Она родилась в эпоху религиозных войн, когда освященная традициями феодальная регламентация стала постепенно уступать место сознательному регулированию гражданского общества. Это было время обостренного понимания справедливости; честность и бизнес казались многим несовместимыми. Развитие контрактной этики, культуры соблюдения договоров стало настоятельно необходимым. Происходит коренное переосмысление прав и свобод, дарованных каждому индивиду «от рождения». Основоположником теории общественного договора стал английский философ и экономист Джон Локк (1632-1704). Именно в его трудах (в частности, в "Двух трактатах о правлении") мы находим систематизированное обоснование понятия частной собственности как необходимой предпосылки гражданского общества и договорную интерпретацию полномочий государственной власти (Локк Дж., 1988. С. 262-356).

Теория общественного договора рассматривает свободу как «естественное состояние», основу которого составляют права на жизнь, на свободу и на собственность. Именно эти три права образуют конституционный базис гражданского общества. Каждое из этих прав создает предпосылки для другого, переходит в другое, создает себя как другое. Право на жизнь реализуется в деятельности, подчиненной счастью и выгоде. Право на свободу отрицает политическое рабство, деспотизм. Право на собственность выступает как предпосылка и гарантия этих прав. Свободная деятельность основывается на независимом суждении, индивидуальном выборе и сознательном целеполагании. Свобода совести, слова, печати, собраний выступает как важнейшая предпосылка независимой деятельности, выбора профессий, свободы передвижений.

Конечно, концепция «естественных прав» и «общественного договора» отражала не реальный процесс политогенеза, а программные требования «третьего сословия» в его борьбе с абсолютистским государством. Эта концепция является абстракцией, идеальным образом рыночного хозяйства, где все люди – простые товаропроизводители, действующие в условиях совершенной конкуренции. Таковы были методологические основы классической политической экономии. Чем же она не устраивала институционалистов?

Рождение старого (традиционного) институционализма (конец XIX – первая треть XX вв.). Старый институционализм возник в конце XIX в. и оформился как течение в 1920-1930-х гг. Сфор-

мировавшись на американской почве, традиционный институционализм вобрал в себя многие идеи немецкой исторической школы, английских фабианцев, французской социологической традиции. Нельзя отрицать и влияние марксизма на институционализм. Можно сказать, что институционалисты пытались занять «среднюю линию» между экономиксом и марксизмом.

К основоположникам традиционного институционализма относят таких известных экономистов как Торстейн Веблен, Уэсли Клар Митчелл, Джон Ричард Коммонс.

Условной датой рождения институционализма можно считать 1898 г., когда американский экономист Торстейн Веблен (1857-1929) выступил с критикой немецкой исторической школы (особенно, Г. Шмоллера) за чрезмерный эмпиризм. Пытаясь ответить на вопрос «Почему экономика не является эволюционной наукой», он вместо узко экономического предложил междисциплинарный подход, который включал бы социальную философию, антропологию и психологию. Это было попыткой повернуть экономическую теорию к социальным проблемам.

В 1899 г. выходит книга Торстейна Веблена «Теория праздного класса. Экономическое изучение институтов». Вдохновленный идеями социал-дарвинизма, Веблен рассматривал естественный отбор институтов. Особое его внимание привлек институт «праздного класса», возникший в процветающей Америке. Он изучал этот институт, как современные ему антропологи изучали обычаи африканских племен. Он считал, что этот институт является частным проявлением «законов хищничества и паразитизма» и задерживает развитие общества в силу инерции, демонстративного расточительства и системы неравного распределения благосостояния (Веблен Т., 1984).

Главной темой работ Т. Веблена и его последователей стала проблема экономической власти. В книге «Теории делового предприятия» (1904) Т. Веблен анализировал дихотомию индустрии и бизнеса. Он противопоставлял поведение, обусловленное действительным знанием, поведению, обусловленному привычками мышления, рассматривая первое как источник изменения прогресса, а второе - как фактор, который противодействует ему (см. Рис. 1). В работах, написанных в годы первой мировой войны и после нее – «Инстинкт мастерства и состояние промышленных умений» (1914), «Место науки в современной цивилизации» (1919), «Инженеры и система цен» (1921) – Т. Веблен рассматривал важные проблемы научно-

технического прогресса и показывал роль инженеров-менеджеров в создании рациональной промышленной системы. Именно с ними он связывал будущее капитализма.



Рис. 1. Дихотомия Веблена

Источник: Литвинцева Г. П., 1999. С. 19.

В 1918 г. появляется, наконец, само понятие «институционализм», которое ввел Уилтон Гамильтон. Этот американский экономист определял институт как «распространенный способ мышления или действия, запечатленный в привычках групп и обычаев народа». С его точки зрения, институты фиксируют устоявшиеся процедуры, отражают общее согласие, сложившуюся в обществе договоренность. Под институтами У. Гамильтон понимал обычаи, корпорации, профсоюзы, государство и т.д.

Уэсли Клэр Митчелл (1874-1948), работавший в Колумбийском

университете и одновременно возглавлявший Национальное бюро экономических исследований, стал первым институционалистом, анализирующим реальные процессы «с цифрами в руках». В частности, в работе «Деловые циклы» (1927) он исследовал разрыв между динамикой промышленного производства и динамикой цен (Митчелл У.К., 1930).

В книге «Отсталость в искусстве тратит деньги» (1937) У.К. Митчелл подверг критике неоклассическую «экономикс», в основе моделей которой лежит поведение рационального индивида. Он резко выступил против «блаженного калькулятора» И. Бентама, показывая различные формы человеческой иррациональности. Он стремился статистически доказать отличие реального поведения в экономике от гедонического нормотипа. Для Митчелла действительный экономический субъект – это среднестатистический человек. Анализируя нерациональность трат денег в семейных бюджетах, он наглядно показывал, что искусство «делать деньги» значительно опередило умение их рационально тратить.

Большой вклад в развитие старого институционализма внес Джон Ричард Коммонс (1862-1945). В центре его внимания в работе «Распределение богатства» (1893) находился поиск инструментов компромисса между организованным трудом и крупным капиталом. В их числе фигурировали восьмичасовой рабочий день и повышение заработной платы, которое ведет к увеличению покупательной способности населения. Он отмечал также благотворность концентрации промышленности для повышения эффективности экономики.

В книгах Д.Р. Коммонса «Промышленная доброжелательность» (1919), «Промышленное управление» (1923), «Правовые основания капитализма» (1924) последовательно проводилась идея социального соглашения рабочих и предпринимателей посредством взаимных уступок, показывалось, как диффузия капиталистической собственности способствует более равномерному распределению богатства.

В 1934 г. выходит его книга «Институциональная экономическая теория», в которой впервые в истории экономической науки вводилось понятие транзакции (сделки). С его точки зрения, транзакционный процесс – это процесс определения «разумной ценности», которая завершается контрактом, реализующим «гарантии ожиданий» (Commons J.R., 1934). В структуре транзакции Коммонс выделял три основных элемента – переговоры, принятие обязательства и его выполнение. Он также характеризовал различные виды транзакций – торговые, управ-

ленческие и ратионирующие. В последние годы жизни в центре внимания Дж. Коммонса находились правовые рамки коллективных действий и, прежде всего, деятельность судов. Это нашло отражение в последней работе Коммонса, изданной уже после его смерти, – «Экономика коллективных действий» (1951).

Таким образом, в первой трети XX в. институционалисты занимались почти исключительно экономическими институтами развитых стран Запада (прежде всего, США). Приоритетный интерес именно к ним сохранился и у институционализма более позднего времени. Однако с 1940-1950-х гг. круг институциональных исследований заметно расширился, включив анализ институтов предшествующих исторических эпох и развивающихся стран.

Развитие старого (традиционного) институционализма (1940-1970-е гг.). Важную роль в становлении методологии современного институционализма сыграли работы австро-американского мыслителя Карла Поланьи (1886-1964) – прежде всего, его «Великая Трансформация» (1944). Самым важным его теоретическим открытием стало выделение трех типов отношений обмена – реципроктности (взаимный обмен на натуральной основе), редистрибуции (централизованной системы перераспределения) и товарообмена, лежащего в основе рыночной экономики (Polanyi K., 1957). В отличие от последователей «экономикса», которые всюду искали и находили одни лишь «естественные» рыночные отношения, Поланьи указал на историческую ограниченность и даже искусственность рыночной системы, которая просуществовала в относительно «чистом» виде не более полувека.

Не все традиционные институционалисты выступали с критикой рыночной экономики как исторически преходящей системы. Некоторые, напротив, подчеркивали ее абсолютные преимущества. Именно эта позиция нашла отражение в работах американского институционалиста Карла-Августа Виттфогеля (1896-1988), и, прежде всего, в его монографии «Восточный деспотизм. Сравнительное изучение тотальной власти» (Wittfogel K.A., 1957). Структурообразующим институтом не-европейских обществ в концепции К.А. Виттфогеля является деспотизм, который характеризуется ведущей ролью государства. При восточном деспотизме государство опирается на бюрократический аппарат и подавляет развитие частнособственных тенденций. Богатство господствующего класса в этом обществе обусловлено не собственностью на средства производства, а

местом в иерархической системе государства. Виттфогель считал, что природные условия и внешние влияния определяют форму государства, а она в свою очередь – тип социальной стратификации.

Что касается традиционного для институционалистов изучения сдвига экономической власти в развитых странах, то здесь на них большое влияние оказали экономико-социологические концепции «революции менеджеров» и постиндустриального общества. Большую популярность имели, в частности, труды американского институционалиста Джона Кеннета Гэлбрейта (р. 1908), который изучал, прежде всего, функции корпоративной «техноструктуры» (совокупности менеджеров).

Уже в работе «Американский капитализм. Теория уравнивающей силы» (1952) Гэлбрейт писал о менеджерах как носителях прогресса и рассматривал профсоюзы как уравнивающую силу (наряду с «большим бизнесом» и правительством). Позже проблему «сдвига власти» он стал связывать с темой научно-технического прогресса и постиндустриального общества. Наибольшую известность получили его работы «Новое индустриальное общество» (1967) и «Экономическая теория и общественная цель» (1973). «В современном обществе, – писал Гэлбрейт, – существуют две системы – планирующая и рыночная. В первой ведущую роль играет техноструктура, которая основана на монополизации знаний. Именно она осуществляет принятие основных решений помимо владельцев капитала» (Гэлбрейт Дж., 1969. С. 100-113). Такие техноструктуры существуют как при капитализме, так и при социализме. Именно их рост сближает развитие этих систем, предопределяя тенденции конвергенции (Гэлбрейт Дж., 1969. С. 100-113).

В изучении институтов развивающихся стран огромную роль сыграли работы шведского экономиста Гуннара Мюрдаля (1898-1987), особенно его трехтомная монография «Азиатская драма. Исследования нищеты народов» (1968).

«Азиатская драма» резко критикует западный подход к анализу «третьего мира», когда пытаются перенести реалии развитого общества в общество слаборазвитое. На практике это выливается, по мнению Г. Мюрдаля, в создание анклавной экономики – узкого сектора европеизированной промышленности, больше связанной с внешним, чем с внутренним рынком. Проведение же политики индустриализации пока не дало и в ближайшем обозримом будущем вряд ли даст существенные позитивные результаты, которые коренным образом

изменили бы положение широких слоев населения. Отсюда критика Мюрдалем и рынка, как автоматического регулятора экономического развития, и планирования, как средства сознательного решения социальных задач. На деле же обе предлагаемые стратегии (как развитие рынка, так и стимулирование централизованного планирования) способствуют усилению технологической зависимости стран «третьего мира», дезинтеграции их экономики, росту коррупции и государственного бюрократизма.

Мюрдаль выделял два вида оперативного регулирования частного сектора. То, которое «применяется по решению чиновника, наделенного правом действовать по праву собственного усмотрения», он называет дискреционным; другое же, которое «осуществляется автоматически в соответствии с установленными правилами или вследствие изменения цен, введения тарифных и акцизных сборов», он называет недискреционным. Г. Мюрдаль справедливо отмечает, что в развивающихся странах используется преимущественно первый вид. В результате «бизнесменам ...приходится прокладывать себе путь сквозь джунгли административных дискреционных мер...» (Мюрдаль Г., 1979. С. 232). «Демократическая» процедура принятия решения не облегчает, а лишь усложняет задачу, поскольку решающую роль играют «связи».

Старому (традиционному) институционализму так и не удалось создать более-менее целостной теории. Сторонников этой парадигмы объединяло скорее схожее мировоззрение, чем единый понятийный аппарат. Хотя каждая из «старых» институциональных теорий была весьма уязвима для критики, однако они демонстрировали неудовлетворенность «экономиксом» и постепенно изменяли представления ученых. Благодаря институционалистам в поле внимания экономистов постепенно входили не только покупательная способность, потребительский спрос, уровень сбережений и инвестиций, но и системы ценностей, проблема отчуждения, культурные традиции, структуры управления и т.д.

2. «Новый» институционализм во взаимодействии с классической традицией

Сравнительная характеристика «старого» и «нового» институционализма. Хотя и институционализм как особое течение сложился еще в начале XX в., однако долгое время он находился на периферии экономической мысли. Объяснение движения экономиче-

ских благ лишь институциональными факторами не находило большого числа сторонников. Отчасти это было связано с неопределенностью самого понятия «института», под которым одни исследователи понимали главным образом обычаи, другие – профсоюзы, третьи – государство, четвертые корпорации - и т. д., и т. п. Отчасти – с тем, что институционалисты пытались в экономике использовать методы других общественных наук: права, социологии, политологии и др. В результате они теряли возможность говорить на едином языке экономической науки, каким считался язык графиков и формул.

Ситуация, однако, коренным образом изменилась в 1960-1970-е гг., когда начал формироваться неоинституционализм.

Его основоположником стал американский экономист Рональд Коуз (р. 1910). Еще в 1937 г. в статье «Природа фирмы» он ввел понятие трансакционных издержек – затрат на заключение соглашений (контрактов). В другой своей знаменитой статье, «Проблема социальных издержек» (1960), Коуз обратился к давней проблеме внешних эффектов (экстерналий) и сформулировал так называемую «теорему Коуза», доказывающую от противного значение трансакционных издержек для экономики. Именно от этих двух небольших статей (см.: Коуз Р., 1993) ведут свое происхождение экономическая теория организаций и экономическая теория прав собственности.

Новое направление экономической теории начало быстро расти вширь и вглубь. «Новый» институционализм, как и «старый», развивался в основном американскими экономистами. Основы теории общественного выбора были заложены в трудах американского экономиста Джеймса Бьюкенена (р. 1919) – в «Расчете согласия» (1962, совместно с Г. Таллоком) и «Границах свободы» (1975). В эти же годы появилась монография Гэри Беккера (р. 1930) «Человеческий капитал» (1964), идеи которой положили начало целому спектру неоинституциональных исследований, включая, например, экономический анализ преступности и экономику семьи (см.: Беккер Г., 2003). Позже, уже в 1980-1990-е гг., ведущую роль в развитии неоинституционализма стал играть Дуглас Норт, один из основоположников «новой экономической истории» (см.: Норт Д., 1997).

Если «старые» институционалисты остались аутсайдерами мирового сообщества ученых-экономистов, то «новые» институционалисты смогли стать его фаворитами.

Между «старыми» институционалистами (последователями Т. Веблена) и неоинституционалистами (последователями Р. Коуза)

есть три коренных различия.

Во-первых, «старые» институционалисты пытались изучать проблемы современной экономической теории методами других наук об обществе. Неоинституционалисты идут прямо противоположным путем – они изучают политологические, правовые, социологические и т.д. проблемы методами неоклассической экономической теории (прежде всего, с применением аппарата современной микроэкономики и теории игр).

Во-вторых, традиционный институционализм основывался главным образом на индуктивном методе, стремился идти от частных случаев к обобщениям, в результате чего общая институциональная теория так и не сложилась. Неоинституционализм идет дедуктивным путем – от общих принципов неоклассической экономической теории к объяснению конкретных явлений общественной жизни.

В-третьих, «старый» институционализм как течение радикальной экономической мысли обращал преимущественное внимание на действия коллективов (главным образом, профсоюзов и правительства) по защите интересов индивида. Неоинституционализм ставит во главу угла независимого индивида, который по своей воле и в соответствии со своими интересами решает, членом каких коллективов ему выгоднее быть.

Между «старым» и «новым» институционализмом есть и многие другие различия (см. Табл. 1).

В последние десятилетия во всем мире наблюдается несомненный рост интереса к институциональным исследованиям. Отчасти это связано с попыткой преодолеть ограниченность ряда предпосылок, характерных для *economics* (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установления равновесия лишь посредством ценового механизма и др.) и рассмотреть современные экономические, социальные и политические процессы более комплексно и всесторонне; отчасти – с попыткой проанализировать явления, возникшие в эпоху НТР, применение к которым традиционных методов исследования не дает пока желаемого результата. Проявлением этой растущей популярности является, в частности, большое число Нобелевских премий по экономике экономистам-институционалистам: если за первые 20 лет вручения этой премии ее получили 5 ученых, прославившихся институциональными исследованиями (Я. Тинберген, К. Эрроу, Г. Мюрдаль, Г. Саймон, Дж. Бьюкенен), то за последующие 15 лет их было уже 9

(Р. Коуз, Г. Беккер, Д. Норт, Р. Фогель, А. Сен, Дж. Акерлоф, М. Спенс, Дж. Стиглиц, Д. Канеман).

Таблица 1

**Сравнительная характеристика «старого» и «нового»
институционализма**

ХАРАКТЕРИСТИКА	«СТАРЫЙ» институционализм	Неоинституционализм
1. Возникновение	Из критики ортодоксальных предпосылок классического либерализма	Через улучшение ядра современной ортодоксальной теории
2. Вдохновляющая наука	Биология	Физика (механика)
3. Элемент анализа	Институты	Атомистический, абстрактный индивидуум
4. Движение мысли	От социологии, права, политики и т.д. к экономике	От экономики к социологии, политике, праву и т.д.
5. Методология	Других гуманитарных наук (право, политология, социология и др.); органический и эволюционный подходы	Экономическая неоклассическая (методы микроэкономики и теории игр); равновесный и оптимизационный подходы
6. Метод	Индуктивный	Дедуктивный
7. Фокус внимания	Коллективное действие	Независимый индивид
8. Предпосылка анализа	Холизм	Методологический индивидуализм
9. Представления об индивидууме, его предпочтениях и целях	Индивидуум изменяем, его предпочтения и цели эндогенны	Индивидуум берется как данный, его предпочтения и цели экзогенны
10. Представления о роли институтов	Формируют предпочтения, самих индивидуумов	Дают внешние ограничения для индивидуумов (условия выбора, ограничения и информация)
11. Представления о технологии	Технология эндогенна	Технология экзогенна
12. Время формирования	Начало XX в.	Конец XX в.
13. Основоположники	Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл	Р. Коуз, Дж. Бьюкенен, Г. Беккер, Д. Норт

Неоклассика и неоинституционализм: единство и различия.

Общим для всех неоинституционалистов являются следующие положения:

во-первых, что социальные институты имеют значение и, во-вторых, что они поддаются анализу с помощью стандартных инструментов микроэкономики.

Каждая теория состоит из ядра и защитного слоя. Не составляет исключения и неоинституционализм. Его (как и неоклассики в целом) основными предпосылками являются, прежде всего:

- методологический индивидуализм;
- концепция экономического человека;
- понимание деятельности как обмен.

Однако в отличие от неоклассиков, неоинституционалисты стали проводиться эти принципы более последовательно.

Методологический индивидуализм. В условиях ограниченности ресурсов каждый из нас стоит перед выбором одной из имеющихся альтернатив. Методы анализа рыночного поведения индивида универсальны. Они с успехом могут быть применены к любой из сфер, где человек должен сделать выбор.

Основная предпосылка неоинституциональной теории состоит в том, что люди действуют в любой сфере, преследуя свои личные интересы, и что нет непреодолимой грани между бизнесом и социальной сферы или политикой.

Например, теория общественного выбора (теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах) последовательно разоблачает миф о государстве, у которого нет никаких иных целей, кроме заботы об общественных интересах. На самом деле «рациональные политики» поддерживают, прежде всего, те программы, которые способствуют росту их престижа и повышают шансы одержать победу на очередных выборах.

Таким образом, неоинституциональная теория пытается последовательно провести принципы индивидуализма, распространив их на все виды деятельности, включая социальную сферу и государственную службу.

Концепция экономического человека. Второй предпосылкой неоинституциональной теории выбора является концепция «экономического человека» (*homo oeconomicus*). Человек в рыночной экономике отождествляет свои предпочтения с товаром. Он стремится

принять такие решения, которые максимизируют значение функции полезности. Его поведение рационально.

Рациональность индивида имеет в данной теории универсальное значение. Это означает, что все люди руководствуются в своей деятельности в первую очередь экономическим принципом – сравнивают предельные выгоды и предельные издержки (и, прежде всего, выгоды и издержки, связанные с принятием решений):

$$MB \geq MC,$$

где MB — предельные выгоды (marginal benefit);

MC — предельные издержки (marginal cost).

Однако, в отличие от неоклассики, где рассматриваются главным образом физические (редкость ресурсов) и технологические ограничения (недостаток знаний, практического мастерства и т.д.), в неоинституциональной теории рассматриваются еще и трансакционные издержки, т.е. издержки, связанные с обменом прав собственности. Это произошло потому, что любая деятельность рассматривается как обмен.

Деятельность как обмен. Трактовка деятельности как процесса обмена восходит к диссертации шведского экономиста Кнута Висселля «Исследования по теории финансов» (1896). Основное различие между экономическим и политическим рынками он видел в условиях проявления интересов людей. Именно эта идея легла в основу работ американского экономиста Дж. Бьюкенена. «Политика, – пишет он, – есть сложная система обмена между индивидами, в которой последние коллективно стремятся к достижению своих частных целей, так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена. Здесь нет других интересов, кроме индивидуальных. На рынке люди меняют яблоки на апельсины, а в политике – соглашаются платить налоги в обмен на блага, необходимые всем и каждому: от местной пожарной охраны до суда» (Бьюкенен Дж., 1997. С. 23).

Сторонники неоинституциональной теории рассматривают любую сферу по аналогии с товарным рынком. Государство, например, при таком подходе – это арена конкуренции людей за влияние на принятие решений, за доступ к распределению ресурсов, за места в иерархической лестнице. Однако государство – рынок особого рода. Его участники имеют необычные права собственности: избиратели могут выбирать представителей в высшие органы государства, депутаты – принимать законы, чиновники – следить за их исполнением. Избиратели и политики трактуются как индивиды, обменивающиеся

голосами и предвыборными обещаниями.

Важно подчеркнуть, что неоинституционалисты более реалистично оценивают особенности этого обмена, учитывая, что людям присуща ограниченная рациональность, а принятие решений связано с риском и неопределенностью. К тому же далеко не всегда приходится принимать наилучшие решения. Поэтому институционалисты сравнивают издержки принятия решений не с ситуацией, считающейся образцовой в микроэкономике (совершенная конкуренция), а с теми реальными альтернативами, которые существуют на практике.

Такой подход может быть дополнен анализом коллективного действия (Stevens J., 1993), который предполагает рассмотрение явлений и процессов с точки зрения взаимодействия не одного индивида, а целой группы лиц. Люди могут быть объединены в группы по социальному или имущественному признаку, религиозной или партийной принадлежности¹.

Институционалисты могут даже несколько отойти от принципа методологического индивидуализма, предполагая, что группа может рассматриваться как конечный неделимый объект анализа, со своей функцией полезности, ограничениями и т.д. Однако более рациональным кажется подход к рассмотрению группы как объединению нескольких индивидов с собственными функциями полезности и интересами (подробнее см.: Олсон М., 1995, 1998; Olson M., 2000).

Функционирование социального или политического механизма, с данной точки зрения, рассматривается как процесс столкновения интересов групп, что стало предметом специального анализа Р. Хардина (Hardin R., 1995) Реализация конкретных групповых интересов и будет результатом достижения согласия в рамках совместной деятельности. При таком подходе есть возможность использования коллективных действий для достижения межгруппового согласия с целью извлечения дополнительных выгод. Это позволяет охарактеризовать рациональность индивида более гибко, чем в традиционной неоклассике. Сравнительная характеристика теоретических представлений о рациональности индивидов в концепциях традиционных и новых неоинституционалистов (последние показаны на примере взглядов О. Уильямсона) представлена в Таблице 2.

Перечисленные выше различия некоторые институционалисты (Р. Коуз, О. Уильямсон и др.) характеризуют как подлинную рево-

¹ Общие черты и различия, существующие между основными подходами, подробно анализируются в (Reisman D., 1990).

люцию в экономической теории. Не приуменьшая их вклада в развитие экономической теории, другие экономисты (Р. Познер и др.) считают, однако, их работы скорее дальнейшим развитием основного течения экономической мысли, чем оппозицией этому течению. И действительно, сейчас все труднее и труднее представить main stream без их работ. Они все полнее и полнее входят в современные учебники Economics. Однако не все направления «вливаются» в «экономикс» в равной мере. Чтобы убедиться в этом, подробнее познакомимся со структурой современной институциональной экономической теории.

Таблица 2

Сравнительная характеристика теоретических представлений о рациональности индивидов

Характеристика	Экономический человек	Гибридный человек	Институциональный человек
1. Подход к эконом. теории	Неоклассический	О. Уильямсона	Институциональный
2. Цель	Максимизация полезности	Минимизация транзакционных издержек	Культурная образованность
3. Знания и вычислительные способности	Не ограничены	Ограничены	Ограничены
4. Желания	Определяются самостоятельно	Определяются самостоятельно	Определяются культурой
5. Зависимость от воздействия социальных факторов	Независим	Независим	Не является строго независимым
6. Рациональность	Полная	Ограниченная	Культурная
7. Оппортунизм	Нет коварства (обмана) и нет принуждения	Есть коварство (обман), но нет принуждения	Есть коварство (обман) и есть принуждение

Источник: Литвинцева Г. П., 1999. С. 42.

3. Основные направления современной институциональной теории

Структура институциональной теории. Единая классификация институциональных теорий до сих пор так и не сложилась.

Прежде всего, до сих пор сохраняется дуализм «старого» (традиционного) институционализма и неоинституциональных теорий. Оба направления современного институционализма сформировались либо на основе неоклассической теории, либо под существенным ее влиянием (Рис. 2).



Рис. 2. Классификация институциональных концепций

Неоинституционализм развивался, расширяя и дополняя магистральное направление экономикса. Вторгаясь в сферу других наук об обществе (права, социологии, психологии, политики и др.), эта школа использовала традиционные микроэкономические методы анализа, пытаясь исследовать все общественные отношения с пози-

ции рационально мыслящего «экономического человека» (*homo oeconomicus*). Поэтому любые отношения между людьми здесь рассматриваются сквозь призму взаимовыгодного обмена. Такой подход со времен Дж. Коммонса называют контрактной (договорной) парадигмой (Бьюкенен Дж., 1997. С. 23).

Если в рамках первого направления (неоинституциональная экономика) институциональный подход лишь расширил и модифицировал традиционную неоклассику, оставаясь в ее пределах и снимая лишь некоторые наиболее нереалистические предпосылки (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установление равновесия лишь посредством ценового механизма и др.), то второе направление (новая институциональная экономика) в гораздо большей степени опиралось на «старый» институционализм (нередко весьма «левого» толка)¹.

Если первое направление в конечном счете укрепляет и расширяет неоклассическую парадигму, подчиняя ей все новые и новые сферы исследования (семейных отношений, этики, политической жизни, междрасовых отношений, преступности, исторического развития общества и др.), то второе направление по-прежнему оппозиционно к неоклассическому «мэйнстриму». Эта разновидность институциональной экономической теории отвергает методы маржинального и равновесного анализа, беря на вооружение эволюционно-социологические методы. Лидером эволюционной экономической теории является английский экономист Джеффри Ходжсон (Ходжсон Дж., 1997, 2003). Представители «оппозиционного» институционализма часто выбирают сферы анализа, выходящие за пределы рыночного хозяйства (проблемы творческого труда, преодоления частной собственности, ликвидации эксплуатации и т.д.). Речь идет о таких направлениях, как концепции конвергенции, постиндустриального (постэкономического, информационного, сервисного и т.д.) общества, экономика глобальных проблем. К данному направлению институционализма близка недавно возникшая «поведенческая экономика» (*behavioral economics*): основанная американским психологом

¹ Следует, конечно, подчеркнуть отсутствие «китайской стены» между новой институциональной экономикой и неоинституционализмом. Характерно, что автор термина «новая институциональная экономика» О. Уильямсон, который предложил его еще в 1975 г. в работе «Рынки и иерархии» (Williamson O. 1975. P. 35-44), сам по основным параметрам его исследований относится, скорее, к неоинституционалистам. В русскоязычной литературе выражения «новая институциональная экономика» и «неоинституционализм» чаще всего используют как синонимы.

Д. Канеманом, она занимается критической проверкой того, насколько модель «человека экономического» соответствует реальному поведению людей (см., например: Канеман Д., Тверски А., 2003).

Относительно обособленно в рамках данного направления стоит лишь французская экономика соглашений, пытающаяся подвести новую основу под неоинституциональную экономику и прежде всего под ее контрактную парадигму. Этой основой, с точки зрения представителей экономики соглашений, являются нормы.

Контрактная парадигма первого направления возникла благодаря исследованиям Дж. Коммонса. Однако в современном виде она получила несколько иную интерпретацию, отличную от первоначальной трактовки. Контрактная парадигма может реализовываться как извне, т.е. через институциональную среду (выбор социальных, юридических и политических «правил игры»), так и изнутри, то есть через отношения, лежащие в основе организаций¹. В первом случае в качестве правил игры могут выступать конституционное право, имущественное право, административное право, различные законодательные акты и т.д., во втором – правила внутреннего распорядка самих организаций. В рамках этого направления теория прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, Р. Познер и др.) изучает институциональную среду деятельности экономических организаций в частном секторе экономики, а теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон, Р. Толлисон и др.) – институциональную среду деятельности индивидов и организаций в общественном секторе. Если первое направление акцентирует на выигрыше благосостояния, который удастся получить благодаря четкой спецификации прав собственности, то второе – на потерях, связанных с деятельностью государства (экономика бюрократии, поиск политической ренты и т.д.).

Важно подчеркнуть, что под правами собственности понимается, прежде всего, система норм, регулирующих доступ к редким или ограниченным ресурсам. При таком подходе права собственности приобретают важное поведенческое значение, поскольку их можно уподобить своеобразным правилам игры, которые регулируют отношения между отдельными экономическими агентами.

Теория агентов (взаимоотношений «принципал-агент», по Дж.

¹ В основу классификаций институциональных теорий положен подход О. Уильямсона, сформулированный им в статье «Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации» (см.: Williamson O. E. 1990).

Стиглицу) концентрирует внимание на предварительных предпосылках (побудительных мотивах) контрактов (*ex ante*), а теория трансакционных издержек (О. Уильямсон) – на уже реализованных соглашениях (*ex post*), порождающих различные управленческие структуры. Теория агентов рассматривает различные механизмы стимулирования деятельности подчиненных, а также организационные схемы, обеспечивающие оптимальное распределение риска между принципалом и агентом. Эти проблемы возникают в связи с отделением капитала-собственности от капитала-функции, т.е. отделением собственности и контроля – проблемы поставлены во весь рост еще в работах у А. Берля и Г. Минза 1930-х гг. Современные исследователи (У. Меклинг, М. Дженсон, Ю. Фама и др.) изучают меры, необходимые для того, чтобы поведение агентов в наименьшей степени отклонялось от интересов принципалов. Причем, если они пытаются предусмотреть эти проблемы заранее, еще при заключении контрактов (*ex ante*), то теория трансакционных издержек (С. Чен, Й Барцель и др.) акцентирует внимание на поведении экономических агентов уже после того как контракт заключен (*ex post*). Особое направление в рамках этой теории представляют работы О. Уильямсона, в центре внимания которого находится проблема структуры управления и регуляции (*governance structure*).

Конечно, различия между теориями довольно относительны, и часто можно наблюдать, как один и тот же ученый работает в разных областях неонституционализма. Особенно это касается таких конкретных направлений, как «право и экономика» (экономика права), экономика организаций, новая экономическая история и др.

Между американским и западноевропейским институционализмом существуют довольно глубокие различия. Американская традиция экономикса в целом далеко опережает европейский уровень, однако в сфере институциональных исследований европейцы оказались сильными конкурентами своих заокеанских коллег. Эти различия можно объяснить разницей национально-культурных традиций. Америка – страна «без истории», и потому для американского исследователя типичен подход с позиций абстрактного рационального индивида. Напротив, Западная Европа, колыбель современной культуры, принципиально отвергает крайнее противопоставление индивида и общества, сведение межличностных отношений только к рыноч-

ным сделкам¹. Поэтому американцы часто сильнее в использовании математического аппарата, но слабее в понимании роли традиций, культурных норм, ментальных стереотипов и т. д. – всего того, что как раз и составляет сильную сторону нового институционализма. Если представители американского неоинституционализма рассматривают нормы, прежде всего, как результат выбора, то французские неоинституционалисты – как предпосылку рационального поведения. Рациональность поэтому также раскрывается ими как норма поведения.

Эволюция понимания экономических институтов. Под институтами в современной теории понимаются «правила игры» в обществе – «созданные человеком» ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, а также система мер, обеспечивающая их выполнение (enforcement) (Норт Д., 1997. С. 17). Они создают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия, уменьшают неопределенность, организуя повседневную жизнь.

Институты делятся на формальные (например, Конституция США) и неформальные (например, советское «телефонное право»).

Под неформальными институтами обычно понимают общепринятые условности и этические кодексы поведения людей. Это – обычаи, «законы», привычки или нормативные правила, которые являются результатом тесного совместного существования людей. Благодаря им люди легко узнают, чего хотят от них окружающие, и хорошо понимают друг друга. Эти кодексы поведения формирует культура.

Под формальными институтами понимаются правила, созданные и поддерживаемые специально на то уполномоченными людьми (государственными чиновниками).

В общем виде система правил поведения классифицирована в монографии немецкого экономиста В. Ванберга «Правила и выбор в экономической теории». С известной долей условности она может быть определена следующим образом (Рис. 3).

Правила поведения делятся на наследуемые, естественно данные и приобретенные, передаваемые через культуру. Последние, в свою очередь, делятся на личные и социальные, а социальные правила – на неформальные (закрепленные традициями, обычаями и т.д.) и

¹ Это хорошо видно из статей А. Олейника, Л. Тевено, Р. Кумахова, О. Фавро, Ф. Эмар-Дюверне, знакомящих российского читателя с различными направлениями современного французского институционализма. См.: Вопросы экономики. 1997. № 10. С.58-116.

формальные (закрепленные в правовых нормах). Наконец, формальные социальные правила включают «частное» и «общественное» (публичное) право. «Частное» право регулирует поведение не только отдельных индивидов, но и негосударственных организаций; в рамках «общественного» права выделяются правила, ограничивающие деятельность правительства и государства.

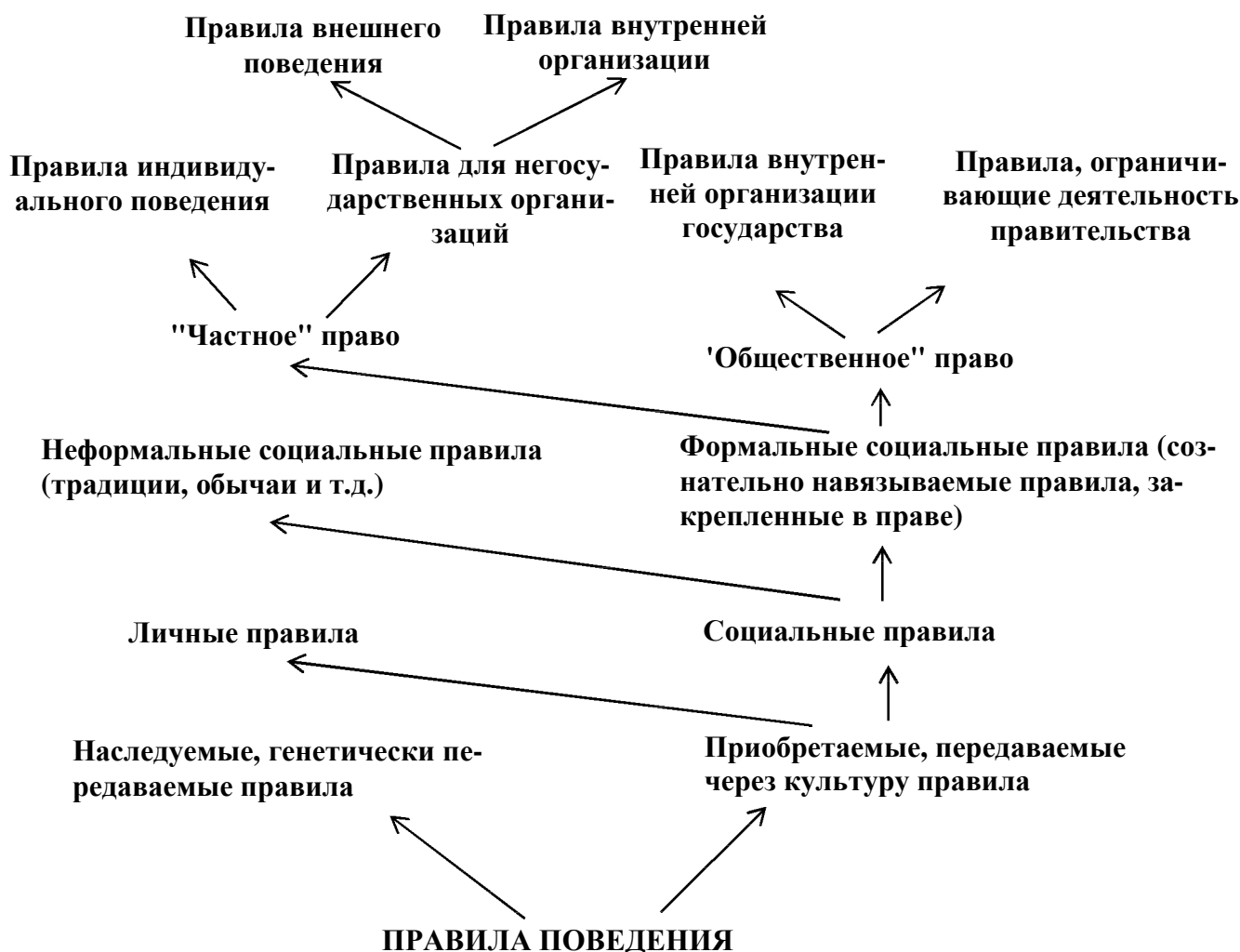


Рис. 3. Классификация видов правил

Источник: Vanberg V., 1994. P. 110.

Такая классификация, несомненно, полезна, так как помогает рассмотреть все многообразие правил, о которых ведут речь неoinституционалисты. Однако, как и всякая созданная по формально-логическому (дихотомическому) принципу схема, она не свободна от недостатков, так как пытается отразить существующую структуру, а не процесс ее эволюции. Ограниченность этой схемы проявляется и в

том, что она не показывает взаимосвязь и взаимовлияние различных типов правил. Реальная жизнь богаче этой схемы, поскольку правила постоянно изменяются, модифицируются, а не находятся в застывшем состоянии. Например, неформальные социальные нормы формализуются, закрепляются в праве; не подкрепляемые санкциями формальные правила трансформируются в неформальные и т. д.

Процесс формализации ограничений связан с повышением их отдачи и снижением издержек путем введения единых стандартов. Издержки защиты правил связаны, в свою очередь, с установлением факта нарушения, измерением его степени и наказанием нарушителя, при условии что предельные выгоды превышают предельные издержки, или, во всяком случае, не выше их ($MB \geq MC$). Права собственности реализуются через систему стимулов (антистимулов) в наборе альтернатив, стоящих перед экономическими агентами. Выбор определенного направления действий завершается заключением контракта (см. Рис. 4).



Рис. 4. Реализация прав собственности в контрактах

Контроль за соблюдением контрактов может быть как персонифицированным, так и неперсонифицированным. Первый основывается на родственных связях, личной верности, общих верованиях или идеологических убеждениях. Второй – на представлении информации, применении санкций, формальном контроле, осуществляемом третьей стороной, и в конечном счете приводит к необходимости организаций.

С развитием общества возможно изменение как формальных, так и неформальных правил, а также способов и эффективности принуждения к исполнению правил и ограничений.

Корни постсоветского институционализма. Объективным фактом является то, что в последнее десятилетие как в России, так и в других бывших советских республиках, устойчиво растет интерес к институциональной теории вообще и к ее неоинституциональному направлению в особенности. С одной стороны, это связано с сильным влиянием марксизма, который рассматривал традиционный институционализм как своего потенциального союзника. Поэтому работы Дж. Гэлбрейта, Г. Мюрдаля и Т. Веблена были переведены на русский язык (он остается языком научного общения и на постсоветском пространстве) еще в советский период (Гэлбрейт Дж.К., 1969, 1976; Мюрдаль Г., 1972; Веблен Т., 1984). С другой стороны, это связано с сознательными попытками преодолеть ограниченность ряда предпосылок, характерных для экономикса (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установления равновесия лишь посредством ценового механизма и др.), и рассмотреть современные экономические процессы комплексно и всесторонне. Многие экономисты понимают, что ни в одной экс-советской стране эти предпосылки еще не сложились, а потому подход, основанный на деятельности рационального, максимизирующего полезность в условиях совершенной конкуренции индивида, противоречит реальному положению вещей.

Осознание важности создания «мягкой инфраструктуры» рыночного хозяйства стало импульсом для генезиса постсоветского неоинституционализма.

Литература

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. – М.: ГУ – ВШЭ, 2003.
2. Бьюкенен Дж.М. От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик. – М.: Catallaxy, 1993.
3. Бьюкенен Дж. Сочинения. (Серия: "Нобелевские лауреаты по экономике". Т. 1.) – М.: Таурис Альфа, 1997.
4. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984.
5. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 1969.
6. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. –

М.: Прогресс, 1976.

7. Коуз Р. Фирма, рынок, право. Пер. Б. Пинскера под ред. Р.И. Капелюшниковой. – М.: Catallaxu, 1993.

8. Локк Дж. Сочинения: В 3 т. Т.3. – М.: Мысль, 1988.

9. Митчелл У.К. Экономические циклы. – М.-Л., 1930.

10. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». – М.: Прогресс, 1972.

11. Норт Д. Институты, институциональные изменения функционирования экономики. – М., 1997.

12. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. – М.: Фонд экономической инициативы ФЭИ, 1995.

13. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. – Новосибирск, 1998.

14. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс. 1968.

15. Стиглер Дж. Экономическая теория информации // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб., 1995.

16. Уильямсом О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». – СПб., 1996.

17. Ходжсон Дж. Эволюционная экономика на пороге XXI века. Доклады и выступления участников международного симпозиума. – М.: Япония сегодня, 1997.

18. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. – М.: Дело, 2003.

19. Швери Р. Теория рационального выбора: универсальные средства или экономический империализм? // Вопросы экономики. – 1997. – № 7.

20. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001.

21. Buchanan J., Tallock G. The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962.

22. Buchanan J. The Limits of Liberty. Chicago, 1975.

23. Commons J.R. Institutional Economics. N.Y., 1934.

24. Eggertsson T. Economic behavior and institutions. Cambridge University Press, 1997.

25. Furubotn E., Richter R. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. The University of

Michigan Press, 2000.

26. Hardin R. *Collective Action*. The Johns Hopkins University Press, 1991.

27. Hardin R. *One for All. The Logic of Group Conflict*. Princeton University Press, 1995.

28. Kasper W. Streit M. *Institutional Economics. Social Order and Public Policy*. Edward Elgar, 1999.

29. Knight F.H. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston, 1921.

30. Kreps D. *Corporate culture and economic theory* // Alt J., Shepsle K. (eds.) *Perspectives on positive political economy*. New York: Cambridge University Press, 1990.

31. Olson M. *Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorship*. Basic Books, 2000.

32. Parsons T., Smelser N. *Economy and Society: A Study of the Integration of Economic and Social Theory*. N.Y., 1965.

33. Polanyi K. *The Economy as Instituted Process* // *Trade and Market in the Early Empires* / Ed. by Polanyi K. etc. Clencoe, 1957.

Reisman D. *Theories of Collective Action*. Dow

Часть 1. Общая теория институтов

В.Н.Тарасевич

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОИСКИ И НЕОБХОДИМЫЕ ГИПОТЕЗЫ

В поисках ответов на императивные вопросы институтообразования ученые и политики новых независимых государств обратились к институциональной теории Запада. Это естественно и нормально. Ее освоение уже привело к ряду интересных научных результатов в работах С. Архиреева, В. Бодрова, В. Гееца, А. Гриценко, М. Зверякова, Б. Кваснюка, В. Маевского, В. Радаева, А. Шаститко, других ученых, и поиски продолжаются. Однако вполне возможно повторение уже пройденного: поочередное увлечение в недавнем прошлом монетаризмом и кейнсианством в конечном итоге не оправдало возлагавшихся на них надежд. Одна из главных причин – неадекватность их научной методологии условиям и характеру постсоветского общества и преобразований. Институциональная теория Запада произрастает на иной почве. Поэтому отечественная наука не может ограничиваться по отношению к ней лишь ретрансляционной и адаптационной функциями. Необходима опора на собственные фундаментальные теории, в том числе и на те, которые при поверхностном рассмотрении могут показаться непригодными. В статье представлены некоторые результаты поисков гносеологических оснований, предпосылок и содержания отечественной институциональной теории, которая бы вступила в творческий диалог с западной.

Ретроспектива

"Старому" институционализму и его современным последователям (теории игр, неполной рациональности, экономики соглашений, организаций, постиндустриального общества; поведенческая экономика, или экономическая психология, и др.) принято отказывать в приверженности строгой методологии и зрелому методическому инструментарию. Поэтому использованный М. Аллэ для характеристики "старого" институционализма термин "рассказ сказок" имеет определенный смысл. Но, во-первых, этот термин имеет известное отно-

Тарасевич Виктор Николаевич, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой политической экономики Национальной металлургической академии Украины, г.Днепропетровск, Украина

© Тарасевич В.Н., 2005

шение и к неоклассике. Строгая математическая логика, поражающие воображение своей сложностью расчеты и построения зачастую лишь создают иллюзию научности, ибо описывают поведение поистине "сказочного" героя – homo oeconomicus. Во-вторых, по справедливому замечанию А. Шаститко, в институциональном "рассказе сказок" содержатся большие возможности для экономической интуиции, воображения, выявления тех аспектов экономических проблем, которые по тем или иным причинам пока не стали объектом исследования в рамках других направлений экономической теории [11, с.38]. В-третьих, наука, конечно же, не сказка. Но всякий, претендующий на творчество, не имеет права запретить ей начинать именно с того, с чего она считает нужным, – с мифа, сказки, аксиомы, бунта...

Предшественница "старого" институционализма – немецкая историческая школа начала с бунта против космополитизма классики, сам же институционализм восстал против неоклассической ортодоксии, подвергнув жесткой критике его методологию и теорию. Эту традицию продолжают "новые" институционалисты в лице своих лучших представителей. По мнению Д. Канемана и А. Тверски, принятая в экономической теории идеализированная предпосылка рациональности весьма сомнительна, поскольку "человеческий выбор нередко оказывается упорядоченным, хотя и не обязательно рациональным в традиционном смысле слова" [1, с.17-18]. Но можно ли считать антиметодологию одного из направлений экономической мысли методологией иного направления? Вероятно, лишь в меру возникновения в преломлении критических копий положительно формулируемых иных методологических постулатов. На мой взгляд, в их наличии "старому" и "новому" институционализму отказать невозможно.

В самом деле. Выход за пределы мировоззренческого принципа рационализма не исчерпывается здесь разработкой теории неполной рациональности. Опираясь, среди прочего, на прагматическую философию Ч. Пирса, отрицающую картезианское представление о предельно рациональном вычисляющем агенте, Т. Веблен, Дж. Коммонс и У. Митчелл акцентировали внимание на роли инерции и привычек, которые во многом иррациональны. Дистанцируясь от неоклассики с ее homo oeconomicus, "старый" институционализм избирает объектом изучения скорее осознанно, чем неосознанно – homo institutus и скорее неосознанно, чем осознанно – целостного человека как биосоциальное существо и, соответственно, экономику "в контексте".

На фоне дефицита глубоко абстрактных построений и строгих дедуктивных выкладок тем более уместными выглядят эмпирические обобщения, использование описательных и эволюционно-социологических подходов. Это позволило приоткрыть новые смыслы в привычных категориях и предложить новый перспективный категориальный аппарат. Разумеется, ему недостает определенности, целостности и универсальности. Так, определение института Т. Вебленом как привычного образа мышления людей, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго [2, с.202], вряд ли напоминает коллективную деятельность, призванную контролировать индивидуальную деятельность, то есть определение института Дж. Коммонсом. Но не будем слишком строги, ибо изначально институт, как базовая категория нового направления экономической мысли, был призван отразить настолько богатую объективную и субъективную реальность, что трудно требовать исчерпывающего уровня универсальности его идентификации от пионеров, если и по прошествии столетия сплошь и рядом часть отождествляется с целым, а особенное – с общим. Например, в экономической теории организаций "принята трактовка институтов как среды или рамок деятельности организаций" [10] (выделено мною. – В. Т.). Неужели "среда" и "рамки" тождественны? А если нет, то неужели эти понятия являются абсолютными субститутами? Риторические вопросы.

Неприверженность какому бы то ни было жесткому ядру, отсутствие задающего характер и направление исследований "центра кристаллизации" способствовали свободному творческому поиску и появлению в его результате ряда перспективных теоретико-методологических находок. Некоторые из них имеют прямое отношение к проблематике настоящей статьи.

"Все институты, – писал Т. Веблен, – можно в той или иной мере назвать экономическими институтами. И это неизбежно, поскольку точкой отсчета служит органическая целостность всех мыслительных стереотипов, сформированных в прошлом..." [12, pp.72-73]. В этом фундаментальном положении сконцентрировано множество смыслов. Но один из главных – смысл глубокого взаимопроникновения всех сфер человеческой жизнедеятельности, их взаимодействия и определяющей взаимозависимости. Это означает, что экономические институты могут иметь преимущественно неэкономическое происхождение, а любой экономический феномен, процесс и т. п. в той или иной мере институционален.

В этом контексте, в частности, представляются несколько схоластичными споры институционалистов о тождественности или нетождественности института и организации. Разумеется, эти споры не бесплодны. По мнению Б. Шаванса, сила теорий, отождествляющих институты и организации, в том, что они часто помещают внутриорганизационные правила в контекст более широкой системы права, в них сама организация институционализована правом и проводится параллель между правом и правилами внутреннего распорядка. Среди слабостей указанных теорий – игнорирование существенных различий между институтом и организацией, которые обусловлены иерархической и целенаправленной природой последней, игнорирование различий между двумя типами разделения труда – техническим и общественным [10, с.11].

Однако представляется очевидным, что организация может быть названа институтом только в случае абстрагирования от всех ее характеристик, кроме институциональных. Организация же в своей тотальности, как совокупность взаимодействующих акторов, а также условий, средств, процесса, институтов и результатов их жизнедеятельности, гораздо шире института, то есть институциональна лишь в определенной мере. Точно так же и институт организационен лишь в известном смысле. К примеру, организация не только ограничивает, но и освобождает коллективную и индивидуальную деятельность актора, соответственно институты в организационном контексте могут считаться разрешающе-ограничивающими.

Номо оeconomicus классики и неоклассики индивидуален, аисторичен, стационарен и равновесен. Последовательная оппозиционность ему в таком качестве не могла не привести "старый" институционализм к признанию социальной обусловленности, коллективности и эволюционности институтов. Ключевым механизмом последней является искусственный отбор, осуществляемый экономическими субъектами в частных организациях посредством судебных процедур и политического процесса. Отбор предполагает представительный набор уже имеющихся институтов. Но каково их происхождение? Для номо оeconomicus это безразлично, ибо его институты заданы. Человеческие же институты субстанцируемы и процессуальны. Трудно согласиться с тем, что их источником может быть все что угодно – властные структуры, обычаи, привычки, инициатива, как это предположил Дж. Коммонс [11, с.34]. Но если не все что угодно, то что же? Этот вопрос остается открытым.

Неоинституционализм является гносеологическим ответом неоклассики на "бунт" "старого" институционализма и небезосновательно рассматривается как обобщенный неоклассический подход [там же]. На мой взгляд, его (неоинституционализма) становление и развитие является, в том числе, результатом двуединого процесса: неоклассического империализма как ключевой составляющей империализма экономического и неэкономического ответа на его вызовы. Последний проявляется, в частности, в прорыве "защитной оболочки" неоклассики и коррозии ее "жесткого" ядра. Соответственно неоинституционализм может быть представлен в качестве формы и результата движения противоречия между узко экономической методологией неоклассики и неадекватными ее эвристическому потенциалу объектами. Пытаясь освоить последние, подчинить их своему "уставу", она постепенно теряет собственную идентичность, вполне вероятно – незаметно для себя самой.

Разумеется, серьезного перерождения не произошло. Ей пока удается удерживать институты на службе homo oeconomicus, предпочитающему спонтанный порядок организованному. В чем это выражается? Прежде всего, само определение институтов как "правил игры", набора неформальных и формальных норм и механизмов принуждения к их исполнению подчеркнуто операционально и функционально. В таком виде они значимы лишь для объяснения поведения экономических субъектов и влияния на принимаемые ими решения относительно эффективности использования ресурсов. Поэтому практически исчерпывающими выглядят информационная и координационно-распределительная функции институтов.

Во-вторых, весь набор норм и правил выстраивается по камертону рациональности как "супернормы". Поэтому те или иные институты выступают и предпосылкой рационального поведения экономического субъекта, и результатом выбора последним из наличного набора опять же по критерию рациональности. В-третьих, альтруистическое или жертвенное поведение [9, с.40] остается вне поля зрения неоинституционалистов. Следовательно, неформальные нормы изучаются преимущественно как формальные, точнее – в формализованном виде, а последние оцениваются в координатах экономических издержек и выгод.

И все же. Несмотря на приверженность "жесткому" ядру неоклассики, неоинституционализм ей не тождественен. Не без влияния "старого" институционализма ему удастся наблюдение за эконо-

мическим субъектом не только через неоклассическую призму. В результате у последнего обнаруживаются некоторые новые – системные качества: он обретает определенную систему прав собственности, а вместо статуса "единого и неделимого" "черного ящика" осваивает статус системно устроенной организации со своими рутинными, обменовыми, контрактами; жизненно важными для него становятся не только обычные показатели – цена, издержки, прибыль, но и целый набор непривычных – качество, штрафные санкции, соблюдение контракта и т.д. [11, с.33]. Небеспроблемными оказываются и взаимодействия экономических субъектов, – изучаются содержание и различные аспекты трансакционных издержек. Хотя эволюция институтов рассматривается преимущественно в виде процесса формализации неформальных норм, это – шаг вперед в сравнении с ортодоксальной равновесностью.

Время покажет, каковы пределы самоотрицания ортодоксальной неоклассики в столкновении с несвойственным ей объектом. Пока же можно констатировать, что сила и слабость "старого" и нового институционализма проистекает из отсутствия у него достаточно строгой и завершенной методологии и теории в не меньшей мере, чем сила и слабость неинституционализма – из наличия таковых (неоклассических). Вопрос об адекватной базовой теории и методологии остается открытым.

Предположения и гипотезы

Очевидно, искомая теория и методология должна соответствовать постигаемому объекту, каковым, на мой взгляд, является не *homo oeconomicus* в традиционной экономической системе, а *homo univsumicus* (универсумный человек) и человеческий универсум в институциональном контексте.

В самом деле. Акцент неинституционализма на нормах и правилах как институтах и их содержательная характеристика рождает предположения об институциональной природе нетождественных им, но сходных и/или однопорядковых с ними феноменов. Собственно норма суть "предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка" [5, с.17] в системе взаимодействий. Ее обязательные структурные элементы – атрибут, фактор долженствования, цель и условие. Наряду с ними правило сопровождается реальными или символическими санкциями и вознаграждениями [10, с.17].

В традициях менее определено выражены фактор долженство-

вания, цель и санкции, а ее обязательный трансгенерационный характер вовсе не обязателен для норм и правил. Традиции гораздо труднее поддаются формализации, поскольку историчнее, богаче, личностнее. Традиция не всегда становится нормой или правилом, а нормы и правила – не всегда традиционны.

Обычай, как "общепринятый порядок, традиционно установившиеся правила общественного поведения" [4, с.402], менее сложен и более конкретен, чем традиция, а потому более операционален и легче формализуем. Для него характерна не "железная необходимость", а лишь частая встречаемость, типичность, но он может быть менее динамичным, чем традиция. Обычай традиционен, традиция же может проявлять себя не только в обычаях, но и в принципах, рутинных образцах поведения. Обычаем устанавливается тот или иной обряд как совокупность определенных действий и ритуал как их определенный порядок, последовательность [4, с.398, 627]. Обряд и ритуал жестко регламентируют действия группы и каждого индивида.

Привычка – обычный, постоянный образ действий [4, с.540] – менее заорганизована и преимущественно более индивидуальна. Она действительно предполагает более или менее самоподдерживающуюся склонность или тенденцию к следованию предустановленной или благоприобретенной норме поведения (Ч. Кеймик) [9, с.40], но это не мешает ей быть необязательной, не- или аномативной. Традиции, обычаи, ритуалы, как правило, привычны и, вероятно, являются "предками" многих привычек. Однако далеко не все привычки традиционны или ритуальны.

В традициях, обычаях, обрядах, ритуалах и привычках изначально доминируют бессознательные и подсознательные начала человеческого духа. Нормы, правила, принципы, образцы (паттерны) и рутины гораздо более осознанны, хотя не всегда рациональны. Принципы задают исходные установки, параметры, а также границы и пределы для указанных осознанных феноменов. Точное следование принципам, как правило, формирует образцы (паттерны) действий или состояний, хотя нередко встречаются и образцы неприципиальности. Применительно к организациям и фирмам нормальные и предсказуемые образцы поведения называются рутинными [3, с.110]. По Р. Нельсону и С. Винтеру, они предполагают "запоминание действия через его регулярное повторение" [5, с.277] и поэтому могут утверждать отнюдь не рациональный консервативный распорядок и методы действий.

Вероятно, перечень указанных феноменов может быть продолжен (разумеется, здесь представлена одна из современных версий их содержания). Но, на мой взгляд, уже перечисленного достаточно для вывода об их универсумном происхождении и содержании. Оказывая воздействие на каждую сферу универсума, органически вплетаясь в экономическую, экологическую, социальную, духовную и политическую жизнь, по своей сути они не могут быть определены как собственно экономические, экологические, социальные, духовные или политические. Таким образом, если указанные феномены суть институты, то институты универсумны, а универсум институционален.

Следовательно, в поисках описывающих и объясняющих их теорий необходим выход за пределы фундаментальной экономической науки. Вероятно, это тот случай, когда особая экономическая роль институтов не может быть достаточно адекватно отражена без понимания их общей универсумной природы. Разумеется, нельзя отрицать наличия институтов собственно экономических, но и они не существуют иначе, как в универсумном контексте. Поэтому искомая базовая теория должна быть максимально и сомасштабной универсуму, и приложимой к его отдельным сферам, прежде всего экономической. На мой взгляд, к указанным требованиям близка творческая составляющая теории человеческой жизнедеятельности, как один из результатов активно развиваемого отечественной общественной наукой 70 – 80-х годов прошлого столетия деятельностного подхода. В отличие от отечественной науки в западной социологии указанный подход изначально более функционален и операционален. Так, в "редакции" Э. Гидденса он вполне применим для попыток соединения господствующих и конкурирующих структуралистской и феноменологической парадигм общественной динамики. По справедливому замечанию В.Тамбовцева, это позволяет существенно приблизить социологический подход к позициям неинституциональной экономической теории [7, с.115-116].

Несмотря на неизбежный "налет" советской официальной идеологии, деятельностный подход потенциально достаточно адаптивен к постнеклассическим стандартам саморазвития и самоорганизации, открытости, неустойчивости и нелинейности, междисциплинарности, органицизма и элевационности. Как известно, именно эти стандарты позволяют постнеклассической науке изучать сверхсложные человеко-размерные системы универсумного типа. Если же учесть, что жизнедеятельность является способом бытия и движения человека в

универсуме, способом упорядочения последнего, то вполне правомерной представляется гипотеза о жизнедеятельности как субстанции, основании и среде институтообразования, а следовательно, и о принципиальном соответствии универсумики и архитектоники институтов универсумике и архитектонике жизнедеятельности. Разумеется, такая постановка проблемы не исключает изучения институциональной среды и оснований самой жизнедеятельности.

Разработка указанной гипотезы предполагает опору на некоторые исходные понятия и постулаты. В жизнедеятельности как способе существования человека с известной долей условности можно выделить две ключевые взаимосвязанные и взаимоисключающие составляющие: поведение и деятельность (см. рисунок 1). В экономической науке, в особенности в *behavioral economics*, психологии, социологии и политологии нередко отождествление поведения и жизнедеятельности, поведения и деятельности, жизнедеятельности и деятельности. Проистекающая отсюда подмена понятий и нечеткость формулировок, конечно, не на пользу делу.

Вероятно, необходимо различать собственно поведение (поведение в узком смысле) и поведение человека (поведение в широком смысле). Собственно поведение – это цепь реакций биологического организма на внешние и внутренние раздражители, причем каждое последующее действие определяется предыдущим и наступает с его окончанием. Такое поведение досознательно и бессознательно, а потому представляет собой совокупность инстинктов, безусловных и условных рефлексов, реакций, стереотипов, установок и иных врожденных и генетически наследуемых психофизических образований.

Поведение человека – это, разумеется, прежде всего его активность как биологического вида, и в этом смысле отвечает стандартам собственно поведения. Но оно неизбежно несет на себе печать многотысячелетней трансформации в деятельность и соответствующей социализации человека. Поэтому человеческое поведение включает не только усложненное бессознательное, но и чувственно-сознательное, а также адекватное ему подсознательное начала человеческого духа. Порождая деятельность и оставаясь самим собой, поведение под влиянием своего детища становится иным.

В философско-экономическом смысле деятельность – это существование сущего человеком, а более конкретно – сознательное и целенаправленное изменение, преобразование человеком универсума (природы и общества) и самого себя. "Классическая наука и ее мето-

дология абстрагируется от деятельностной природы субъекта, в неклассической эта природа уже выступает в явном виде, в постнеклассической она дополняется идеями социокультурной обусловленности науки и субъекта научной деятельности" (В. Степин) [6, с.15] и самой деятельности.



Рис.1. Структура человеческой жизнедеятельности

В этом контексте содержание и структура человеческой деятельности представляются более сложными, чем предполагал, например, К. Маркс. При ближайшем рассмотрении оказывается, что марксов конкретный труд двойственен. С одной стороны, он является опредмечивающим трудом, создающим потребительные стоимости (продукты). Опредемчивание есть процесс перенесения, запечатления человеческих сущностных сил в предмете, обретение человеком своей собственной действительности в объекте, условиях, процессе и результатах (продуктах) своего труда. Поэтому всякое производство есть некоторое опредмечивание человека.

С другой стороны, конкретный труд есть очеловечивающий труд, создающий самого человека. Очеловечивание (распредмечивание) означает превращение определений объекта, условий, процесса и результата труда в том виде, в котором они существуют в себе и

для себя, в сущностные силы человека, овладение человеком их скрытыми свойствами. Это и есть собственно деятельность.

Поскольку и опредмечивание, и очеловечивание являются не только производством конкретных свойств и характеристик продукта и сущностных сил человека соответственно, но и требуют вполне определенных затрат физиологической и духовной энергии человека, то наряду с конкретной составляющей важно выделять и составляющую абстрактную, прообразом которой является марксов труд вообще.

Далее. С одной стороны, целенаправленное непосредственное опредмечивание в сфере производства продукта (материальное производство) сопровождается опосредованным очеловечиванием, ибо, производя продукт, человек развивает собственные сущностные силы. С другой стороны, непосредственное очеловечивание (самоочеловечивание и взаимоочеловечивание) в сфере производства человека (нематериальное производство или социальная сфера) сопровождается опосредованным опредмечиванием.

Наконец, современные реалии позволяют различать в самом опредмечивании по крайней мере две составляющие : классическую искусственно опредмечивающую (продуктообразующую), то есть формирующую искусственную природу, и естественно опредмечивающую, или природовоспроизводящую, экологическую; а в очеловечивании – социоочеловечивание (в образовании, науке, культуре) и биоочеловечивание (в медицине, физической культуре, спорте).

Таким образом, человеческая деятельность предстает как сложная система различных составляющих (элементов) и их взаимосвязей. Но реальный человек целостен, и вне единства сознательного, бес- и подсознательного начал не существует. Его поведение деятельностно, а деятельность является поведенческой. Каждая составляющая, элемент, акт деятельности так же, как и поведения, жизнедеятельностны. Если же принять во внимание, что конституирующим и доминантным признаком человека является именно деятельность, то один из вариантов структуры жизнедеятельности может быть представлен сущностными элементами последней, их взаимосвязями и формами проявления в экономической, экологической, социальной, духовной и политической сферах универсума (см. рис. 2).

Вероятно, указанная логическая структура жизнедеятельности является квинтэссенцией ее длительной исторической эволюции. Не исключено также, что определенные доминантные сочетания ее элементов отражают сущностные черты различных исторических эпох

человеческого универсума.

Жизнедеятельность

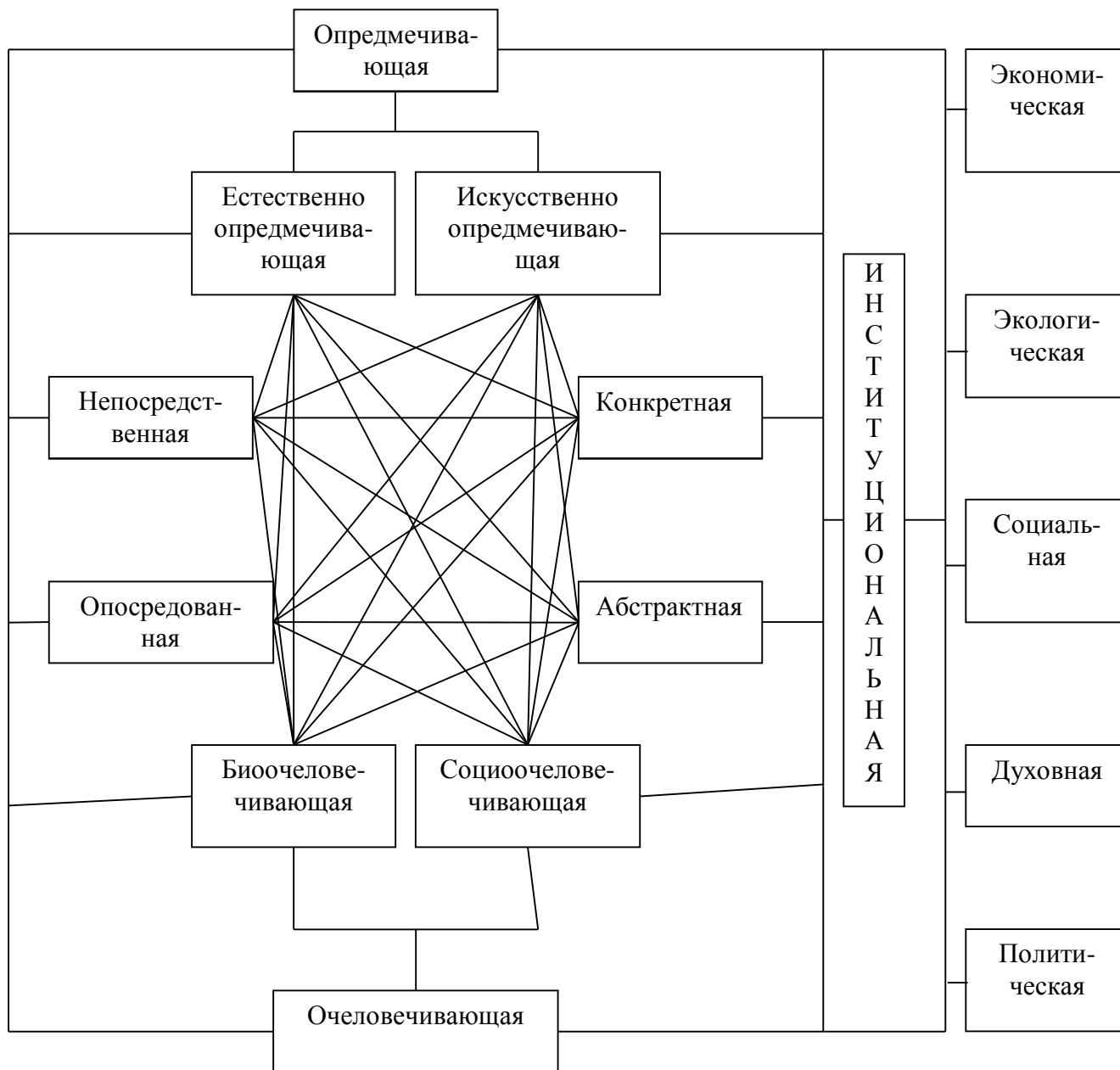


Рис. 2. Структура человеческой жизнедеятельности

По отношению к этой сверхсложной самоорганизующейся и саморазвивающейся системе жизнедеятельность выступает важнейшим процессом и механизмом упорядочения ее как тотальности, а также ее различных составляющих, в том числе хаотизации, повышения уровня самоорганизации и негэнтропийности. В универсумном контексте упорядочение предстает как единство многообразного, и в первом приближении включает шесть взаимосвязанных базовых

блоков: ограничивающий, функционирования, развития, управляющий, коммуникации, легитимационный (см. рис. 3).



Рис. 3. Упорядочение универсума и его составляющие.

Каждый из них формируют соответствующие типичные составляющие. Например, упорядочение как функционирование, предполагает, прежде всего, сохранение, фиксацию, упрочение и оптимизацию. Разрешение, запрещение, ограничение, санкционирование являются необходимыми элементами упорядочения как ограничения. Возможны различные сочетания указанных составляющих – регламентация коммуникации, запрещение ассимиляции, правовое оформление ограничения и оптимизации и т.д. Разумеется, указанным богатство содержания упорядочения не исчерпывается.

Для эффективного выполнения этих функций жизнедеятельность должна быть по уровню своей сложности и упорядоченности сомасштабной и соразмерной универсуму. Но как обеспечивается такой уровень? Особым сочетанием составляющих жизнедеятельности и их взаимосвязей? Очевидно. Но какая из составляющих функцио-

нально в большей мере, чем иные, "ответственна" за упорядоченную самоорганизацию и саморазвитие? На мой взгляд (и это еще одна гипотеза), – институциональная, непосредственным результатом которой являются институты как способы и механизмы упорядочения жизнедеятельности. Вероятно, жизнедеятельность способна упорядочивать универсум в той мере и постольку, в какой мере и поскольку самоупорядочивается посредством институтов. В то же время упорядочиваемый и упорядочивающийся универсум сообщает импульсы упорядочению жизнедеятельности. Следовательно, институциональное упорядочение жизнедеятельности, по крайней мере, тесно взаимосвязано с жизнедеятельностным упорядочением универсума, вплетено в его ткань (не исключено, что это – особые составляющие единого процесса универсумного самоупорядочения) и поэтому не может быть значительно проще и неразвитее его.

Институциональной составляющей жизнедеятельности присущи все жизнедеятельностные атрибуты (средства, предметы, цель, субъекты, объекты, процесс, функции, результаты и т. д.), а ее взаимно- и совместное действие с иными составляющими рождает соответствующие базовые институты (например, экономические институты непосредственного естественного опредмечивания, социальные институты опосредованного искусственного опредмечивания, духовные институты непосредственного самоочеловечивания и т. д.), которые выступают ключевыми элементами институциональной универсумики и институциональной архитектоники.¹

Институциональная универсумика представляет собой безусловную (безотносительно к каким-либо особым условиям и предпосылкам) и полную совокупность институтов, а также их непосредственных и опосредованных системообразующих взаимосвязей² в контексте жизнедеятельности и универсума (см. рис. 4). Вероятно, институциональной универсумике, является одной из сверхсложных систем в составе саморазвивающихся сверхсложных жизнедеятельностной и универсумной систем, присущи открытость, нелинейность, диссипативность, элевационность, а также поливариантность возможных сочетаний институтов и их взаимосвязей.

¹ На мой взгляд, институты подчинены диалектике общего, особенного и единичного. Так, традиции, обычаи, привычки, принципы и подобные им институты по своей природе универсумны (всеобщи), но в различных сферах, например экономической, проявляются особым образом, а их индивидуальные носители демонстрируют уникальные формы и способы их реализации.

² О системообразующих взаимосвязях см. подробнее [8].

Прежде всего, различные отдельные институты могут быть связаны между собой тем или иным образом – генетически, генерационно, автопоэтически и т. д., а сами взаимосвязи – представлять взаимозаменяемыми и/или взаимодополняемыми. Во-вторых, институты, как носители преимущественно вполне определенных связей и функций, могут быть коэволюционными, конкурентными, коммуникативными, коммуникативно-метаболическими, конкурентно-симбиотическими и т. д. и/или нормативными, позитивными, ограничивающими, запрещающими, разрешающими, обязывающими, нейтральными и т.д.

В-третьих, наиболее интересны комплексы (системы) институтов и их взаимосвязей, как составляющие сверхсложной институциональной универсумики. Априори можно предположить, что простые комплексы представлены отдельными институтами и их взаимосвязями (например, симбиотические связи прав пользования и распоряжения объектами собственности), интеграционные – включают институты и взаимосвязи между ними, конституирующие характер и содержание особых сложных систем (например, рынок труда, финансовая система, денежно-кредитная система), а обобщающие (универсумные) – объединяют институты и взаимосвязи между ними сверхсложных систем универсумного типа (например, международная экономика, национальная экономика).

Институциональная архитектура является неотъемлемой составляющей институциональной универсумики, но, в отличие от нее, включает только непосредственно системообразующие институты и их взаимосвязи, состав которых зависит от вполне определенных условий и предпосылок. К примеру, экономическая институциональная архитектура неизбежно отличается от социальной институциональной архитектуры, а институциональная архитектура переходной экономики не может быть аналогичной архитектуре экономики развитой.

Вероятно, архитектуре имманентны генетические, автопоэтические, коэволюционные, коммуникативные и эпигенетические взаимосвязи (на рис.4 они отмечены пунктиром) институтов, обеспечивающие ей большую степень стройности, строгости и завершенности, но менее значимые параметры сложности в сравнении с универсумикой. Следовательно, институциональная архитектура систем универсумного типа может быть не вполне соразмерной уровню их сложности, а потому и отражать ее не вполне адекватно. В то же

время акцент на непосредственно системообразующих институтах и взаимосвязях и абстрагирование от опосредованно системообразующих (например, сукцессионных и симбиотических связей) позволяет более четко представить "жесткое" содержательное ядро указанных систем.

Таким образом, использование потенциала отечественной теории человеческой жизнедеятельности и универсального подхода позволяет выдвинуть ряд гипотез, разработка которых, на мой взгляд, открывает возможности синтеза процесса и результатов отечественных и зарубежных институциональных исследований. Разумеется, в ходе дальнейших поисков одни гипотетические положения могут быть развиты, а другие – отвергнуты. Ну что же. Такова судьба гипотез. И не только гипотез...



Рис.4 Схема институциональной универсумики и архитектоники

Литература

1. Белянин А. Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности)// Вопросы экономики. – 2003. – №1. – С.4-23.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984.
3. Дерябина М. Институциональные аспекты постсоциалистического переходного периода // Вопросы экономики. – 2000. – №2.
4. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: "Советская энциклопедия", 1973. – 848с.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 416с.
6. Степин В.С. Саморазвивающиеся системы и постнеклассическая рациональность // Вопросы философии. – 2003. – №8. – С.5-17.
7. Тамбовцев В.Л. О разнообразии форм описания институтов// Общественные науки и современность. – 2004. – №2. – С.107-118.
8. Тарасевич В.Н. Экономическая синергетика : концептуальные аспекты // Економіка і прогнозування. – 2002. – №4.
9. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. – 2000. – №1. – С.17-38.
10. Шаванс Б. Типы и уровни правил в организациях, институтах и системах // Вопросы экономики. – 2003. – №6 – С.4-21.
11. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С.24-41.
12. Veblen T. Why is Economics not an Evolutionary Science? in Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. – New York, Russel and Russel, 1961. – pp.72-73.

А.А.Гриценко

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ АРХИТЕКТОНИКА: ОБЪЕКТ, ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Опыт рыночной трансформации постсоциалистических стран является чрезвычайно интересным и поучительным. Его всесторонний анализ и обобщающие выводы еще впереди. Но о многом уже можно сказать сейчас. Особенно это касается роли институциональных факторов в переходных процессах. Если мы посмотрим на историю рыночной трансформации экономики Украины, то увидим, что здесь с теоретической точки зрения не хватало в это время именно институциональных подходов. Господствовавшая в начале процесса трансформации неоклассическая и особенно монетаристская методология (с ее ориентацией на саморегулирование рынка и рыночные механизмы как панацею от всех бед), навязанная Западом и Международным валютным фондом, оказалась несостоятельной. Она не смогла дать теоретический инструментарий для понимания того, что происходит в обществе и экономике в условиях рыночной трансформации. Это вполне объяснимо, если учитывать то, что эта методология отражает функционирование сбалансированной экономики. У нас же экономика переходная, несбалансированная. Для того, чтобы понять происходящее и выработать более-менее адекватные рекомендации, пришлось подключать оценку институциональных факторов, что сначала, естественно, делалось стихийно, под давлением обстоятельств, а не в результате научно обоснованных решений. Почему у нас иная, чем у развитых странах, взаимосвязь между макроэкономическими показателями, почему субъекты хозяйствования ведут себя не так, как в цивилизованных странах, почему у нас такой большой теневой сектор, коррупция и т.д. – на все эти и многие другие вопросы можно дать ответ, подключая к анализу институциональные подходы.

С другой стороны, изучение опыта успешно развивающихся стран показывает, что во всех этих случаях институциональные факторы, национальные особенности интегрированы в экономическую систему. Взять к примеру хотя бы систему пожизненного найма, ко-

Гриценко Андрей Андреевич, д.э.н., профессор, заведующий отделом экономической теории, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, г.Киев, Украина

торая была одним из факторов экономического успеха Японии. Казалось бы, пожизненный найм противоречит самим основам капитализма, просто невозможен в этой системе, но оказалось, что возможен и очень эффективно использован. Отсюда следует, что Украине необходимо также позаботиться об учете институциональных факторов, выстраивании соответствующих институтов.

Если это ясно, то как строить необходимые институты, из чего исходить? В поиске ответов на эти вопросы может помочь концепция институциональной архитектоники, которая в своем развитом виде может стать методологией институционального строительства. Институциональная архитектоника – очень емкое, многозначное понятие. В анализируемом аспекте особенно важно его значение как глубинной институциональной структуры, как строительного искусства и как общего эстетического плана построения институтов. Здесь отражены и объективные, внутренне присущие системе отношения, и значение субъектов в преобразовательной деятельности, и необходимость построения деятельности сообразно внутренним закономерностям системы. Это сразу же выдвигает определенные методологические требования к самому построению исследования и к исходным категориям анализа. Институциональная архитектоника представляет собой структуру институтов, образуемую из взаимосвязей образа мыслей и действий людей, правил, норм, стереотипов, традиций, учреждений и других социальных образований в их соотношениях с сутью и общим эстетическим планом построения общественной системы. Она должна выяснить не только существующий институциональный строй общества, его недостатки, противоречия и несоответствия, но и дать ответ на то, какие именно черты присущи мировосприятию, мышлению и поведению граждан, какие формы организации деятельности, хозяйства и общества ему соответствуют, что и как можно изменить и в самом поведении, и в организационных формах, т.е. в институциональной структуре общества, для того, чтобы сущность и характер народа, сформировавшиеся в результате его исторического развития, адекватно реализовались в экономической, социальной и политической системах.

Объектом институциональной архитектоники как теоретической концепции является структура институтов, но не сама по себе, а рассматриваемая и оцениваемая с позиций ее соответствия сущностным характеристикам общества и общему эстетическому плану его построения. Эта структура, представленная развернутой системой

категорий, становится теорией институциональной архитектоники. Использование этой теории в процессе дальнейшего анализа и усовершенствования институтов превращает ее в средство, метод решения новых теоретических и практических задач, т.е. в методологию исследования и институционального строительства.

Анализ истории институционализма и сегодняшнего его состояния в аспекте решения современных задач показывает, что сложившееся понимание институтов не может в полной мере удовлетворить. А.И.Московский в своей работе "Институциональная экономика" приводит 4 определения институтов: 1) как социально обусловленного, исторически определенного экономического порядка, 2) как способа мысли и действия группы людей или народа в целом, 3) как совокупность привычек и обычаев отдельных групп людей или нации, 4) как коллективного или общественного действия людей, контролирующего и определяющего действия отдельных индивидов [1, с.29]. Разумеется, этим многообразие определений не исчерпывается. Известно, что некоторые исследователи отличают институты от организаций, учреждений, некоторые считают последние институтами и т.д. Но в любом случае под институтами понимается часть социальной и экономической реальности. Концепция институциональной архитектоники предполагает иной подход. Архитектоника как понятие по своему существу соотносится с целостностью, отражает соотношение частей и целого, и в этом плане она обязывает всю социальную реальность анализировать в институциональном аспекте. Такой подход исходит из того, что в обществе нет ничего, что бы не представляло собой институт. Даже простые материальные предметы: стол, пишущая ручка, телефон и т.д. – есть не что иное, как предметное, материальное бытие определенных правил деятельности, сформированных навыков, привычек, обычаев, способов деятельности. Пользуясь этими предметами, мы подчиняемся определенным жизненным правилам, определенным в них. В этом плане все общество представляет собой один, но дифференцированный внутри себя институт. Институты – это не просто элементы общества, а все общество, рассмотренное в определенном аспекте. В таком понимании различные определения перестают существовать как альтернативные, а становятся формами выражения исходного отношения и принципа. Исследуются только правила, нормы, способы деятельности, но они исследуются и непосредственно, и как представленные в организации, в учреждениях, в технике и технологиях, в

образе мысли и т.д.

Это дает основания для определенных классификаций институтов. Одной из наиболее общих из них есть деление на технико-технологические, социально-экономические и идеологические институты. Это деление может быть конкретизировано. Внутри каждого уровня есть свои подуровни и т.д. Здесь сразу же актуализируется проблема механизмов трансформации институтов одного уровня в институты другого уровня. Это дает возможность понять, что, например, импорт техники и технологий – это не только ввоз машин и оборудования, но и импорт институтов, способов деятельности и образа мыслей. Даже открытие очередного "макдональдса" – это не столько импорт продуктов питания, сколько импорт определенного образа поведения. В переходной экономике импортные и национальные институты находятся в очень сложном конфликтном взаимодействии. Можно привести примеры другого уровня, когда законодательная база, разработанная по рекомендациям и с участием зарубежных специалистов, определяет одну модель построения определенного рыночного сектора, а практика идет своим путем, выстраивая иную систему.

Исключительно важной исследовательской программой институциональной архитектоники является построение системы институциональных категорий. Здесь также много непростых вопросов. Институционализм всегда отличался тем, что он пользовался преимущественно описательными методами, анализом конкретно-исторических обстоятельств и не строил свою систему категорий. Его часто упрекают в отсутствии собственной теории. Возникает вопрос, случайно ли это? Может быть, институционализм по своему существу исключает существование субординированной теории? И построить систему институциональных категорий в принципе невозможно? На это можно дать положительный ответ. Основанием для этого является предложенный выше подход к трактовке институтов, в соответствии с которым институт, выражая правила и нормы деятельности, развертывается во всю общественную систему, пронизывая ее и не оставляя ничего вне институциональных форм. Поскольку исходное отношение и принцип реально реализуется и развертывается в многообразной общественной и экономической системе, постольку теоретически это может быть воспроизведено методом восхождения от абстрактного к конкретному, который и является методом построения научной системы категорий. Собственно, К.Маркс признается

институционалистами институционалистом, а его "Капитал", как известно, построен методом восхождения от абстрактного к конкретному и представляет собой научную систему категорий капитализма. Правда, это система экономических, а не собственно институциональных категорий, но в них институциональная система представлена в свернутом и скрытом виде. Решение задачи построения системы институциональных категорий является самой сложной из всех задач. На нее потребуются не одно десятилетие.

Исходные основания развертывания предлагаемого институционального подхода необходимо искать в деятельности человека. Деятельность всегда осуществляется в определенных условиях, определенными орудиями труда и т.д., т.е. она всегда имеет определенный (имеющий пределы, ограничения) характер. Поэтому той категорией, с которой начинаются институты, есть категория ограничения. Ведь именно ограничения направляют деятельность в определенном русле и являются для нее законом.

Если мы внимательно рассмотрим эту категорию, то обнаружим, что она является исходной и в маржинализме, который основывается на предельном анализе экономических величин – потребностей, расходов, доходов и т.д. Но в маржинализме граница выступает как внешнее ограничение для движения материальных благ, которое находится вне блага. Поэтому в маржинализме эти границы выражаются внешним образом – прилагательным: предельные доходы, предельные расходы, предельные потребности, предельная производительность и т. д. Почему именно так? Потому что граница является внешней.

Но существуют и внутренние ограничения, которые любой продукт труда содержит в себе и несет с собой. Эти ограничения являются затратами времени труда, воплощенного в продукте и образующего стоимость его как товара. Они определяют возможности экономического движения этого товара. Например, относительно дешевый стол стоит в помещении государственного учреждения, финансируемого из бюджета. Более дорогой стол имеет другую траекторию движения и стоит в офисе коммерческой структуры с большими доходами. В этих случаях затраты времени труда, образующие стоимость товара, выражают внутренние ограничения движения материальных благ в рыночной экономике.

Таким образом, ограничение как институциональная исходная категория проявляется во внутренней ограниченности затратами вре-

мени труда, т.е. в стоимости, которую исследует трудовая теория, и во внешней, количественной ограниченности благ, которая изучается маржинализмом. Институционализм, трудовая теория и маржинализм оказываются тремя теоретически развернутыми определениями ограничения как исходной категории.

Институционализм оперирует ограничением как категорией, безразличной к содержанию ограничения. Именно поэтому институционализм находится как бы за границами экономической теории и только проникает в нее внешне. Трудовая теория стоимости раскрывает внутреннее, содержательное ограничение. Маржинализм – внешнее, формальное.

Институционализм, выходя за пределы ограничения, двигается за границы внутреннего содержания и таким образом переходит к внешней границе. Иначе говоря, институционализм лежит между трудовой теорией стоимости и маржинализмом. На этой основе можно выстроить институциональный категорийный ряд. Ограничения деятельности характеризуются внешними и внутренними границами. И если они определенные, то имеем не просто ограничение, а разграничение внутреннего содержания и внешней среды. Если это мы применим непосредственно к деятельности, то увидим, что внутренней границей деятельности является целеполагание. Ведь деятельность включает два момента: целеполагание и действие, при этом действие является внешним по отношению к цели. Целеполагание всегда остается за человеком, а действие передается системе машин, которая выполняет работу по целям, заданным человеком. Целеполагание является сложным институтом, который достоин специального исследования. Должна Украина ставить своей целью ускоренную европейскую интеграцию, или ей необходимо интегрироваться прежде всего с Россией, или необходим определенный баланс этих целей – все это вопросы целеполагания. Конкретные ответы на них больше всего зависят от института целеполагания, существующего в данном обществе. Именно этот институт определяет, кто, на каких основаниях, по каким правилам, в рамках каких процедур и т.д. определяет приоритетные цели и механизмы их достижения.

Далее, если мы действие соотнесем с целью и включим его в систему действий, то это будет операция. А скоординированные в соответствии с целью операции являются порядком. А устоявшийся порядок является правилом. Если операции осуществляются по опре-

деленным правилам, то это есть процедура. Таким образом, выстраивается целая система категорий. Если исходной категорией в этой системе есть ограничение, то основной – институт. Ограничение – это тот же институт, но еще неразвитый, существующий в зачаточной, исходной форме. Институт – это то же ограничение, но развернутое в систему правил, норм, процедур, законов, организаций, учреждений и т.д. и свернутое затем в одно понятие. Категория "институт" раскрывается через всю систему, но имеет и свое особое место, которое определяется границей обратного перехода от сущности (института) к явлению (институциональным формам). Прямой переход характеризовался движением от бытия к сущности, где категории ограничения еще не сформировались в собственно институт, а последний находится в стадии становления. Каждая категория существует и как таковая, и как представитель целого, системы, точнее, ее сути. Деньги, например, могут быть просто деньгами, а могут представлять собой капитал, быть его формой. Обычай может быть просто обычаем, а может быть и одной из форм института. Методологически здесь такое же отличие, как между бытием и существованием. Существование есть то же бытие, но опосредствованное сущностью.

Если мы разворачиваем институциональный ряд категорий, то доходим до их сути, выраженной особо, а потом двигаемся в обратном направлении. Той категорией, которая закрепляет предыдущее движение и превращает его в основание для дальнейшего, есть учреждение. В ней все получает организационное закрепление, и учреждение потом само начинает регулировать жизнь, которая его породила. Именно с категорией учреждения происходит закрепление собственного содержания института и приобретение всем последующим движением институциональной формы.

Сейчас речь шла об общем категориальном ряде, но каждая система и ее архитектоника имеет свое исходное отношение. В банковской системе, например, таким отношением является доверие (собственно, кредит и значит доверие).

Стоит еще раз подчеркнуть, что действительные причины наших многих экономических особенностей носят институциональный характер. Например, соотношение ставки рефинансирования Национального банка Украины и кредитных ставок коммерческих банков кажется сугубо экономической проблемой, но по существу она является институциональной, потому что здесь срабатывает институциональный фактор – уровень доверия к банковской системе и государ-

ству. Сегодня основные наши проблемы имеют институциональную основу. В конечном итоге институциональная архитектура определяет характер экономических процессов в нашем обществе.

Таким образом, концепция институциональной архитектуры как особое исследовательское направление хотя и носит глубоко теоретический характер, вместе с тем имеет целый ряд важных прикладных аспектов. Но самым важным в этом направлении является то, что оно определяет путь к новой, более общей экономической теории, которую только предстоит создать усилиями всего научного экономического сообщества.

Есть еще одна важная и предельная для институциональной архитектуры проблема. Она состоит в методологических ограничениях институциональных подходов. Архитектура сосредоточивает внимание на упорядоченности, правилах, системе и т.д. Современные тенденции показывают возрастание неопределенности развития, значения сетевых структур, такого протекания процессов, когда заранее определить, спрогнозировать результат принципиально невозможно. Он будет определяться предпочтениями свободного в своей деятельности, решениях, выборе субъекта. Не означает ли это, что здесь архитектура как категория порядка теряет свое значение, уступая место категориям хаоса и неопределенности. Есть основания утверждать, что значение архитектуры в этой связи будет возрастать. Категории хаоса, неопределенности и порядка являются сопряженными, рефлексивными, не существующими самостоятельно. Чистый, всеохватывающий хаос без соотношения с порядком есть просто смерть всего определенного, не о чем, нечего и некому сказать. Поэтому мы будем продвигаться к свободе, неопределенности и к хаосу как творческой предпосылке в той степени, в какой будем овладевать архитектурой, в соотношении с которой что-то можно сказать о хаосе и неопределенности.

В этой связи уместным будет провести аналогию с космическим порядком. Построенная по строгим законам физики и космологии космическая система включает в себя черные дыры, которые поглощают все, и поэтому о них нельзя получить никакой информации. Это полная и абсолютная физическая неопределенность. Такие черные дыры, по-видимому, существуют и в общественной системе. Однако это не отрицает существования определенного общественного порядка, в котором есть место и таким черным дырам.

Современное украинское общество является результатом всей

предшествующей его истории. Это касается всех аспектов жизнедеятельности общества: пространственно-географического размещения, природно-ресурсного потенциала, народонаселение, биолого-генетического наследия, социальной генетики, культуры, ментальности и т.д. Вся история, как прошедшая и сохраняющаяся идеально только в памяти общества, так и та, что в преобразованном виде продолжает свое существование в современности, актуализирована в социальной жизни страны и образует систему факторов, влияющих на реальное поведение людей.

Особое значение для понимания современного украинского общества имеют события последнего десятилетия XX столетия, когда произошли существенные изменения в самых основах функционирования и развития общества, которые в соотношении с предыдущей советской историей определили наиболее характерные особенности экономического поведения субъектов хозяйствования. Изменения в институциональной структуре экономической системы Украины являются ключевым фактором в понимании того, что состоялось в Украине, и в определении перспектив развития.

Конечно, рыночная экономика основывается на общих закономерностях, присущих товарному типу хозяйствования, но экономические системы, например, США, Германии и Японии различаются довольно существенно, так же как и их политический строй. Они имеют различную институциональную архитектуру. Украина должна выстроить свои институты по законам архитектуры, т.е. так, чтобы граждане ощущали себя в государстве как в своем удобном, надежном и красивом доме.

В условиях постсоциалистической трансформации, когда изменяются коренные устои общества, особое значение приобретает соотношение институциональной устойчивости общества, определяемой его институциональной архитектурой, с институциональной эластичностью, институциональной и социальной динамикой. Если институциональная структура выстраивается, опираясь на базовые институты, постепенно наращивая и усложняя свою архитектуру и модифицируя саму основу, то мы имеем дело с институциональной эволюцией, которая возможна только в пределах институциональной эластичности и определяется степенью возможного изменения одного института вследствие воздействия изменения другого. Нарушение пределов институциональной эластичности отдельных подсистем приводит к институциональным сломам, а системы в целом – к ин-

ституциональной катастрофе.

Классическим примером институциональной эволюции является институциональная трансформация Китая, который, опираясь как на свои тысячелетние традиции, так и на марксистскую идеологию, постепенно выстраивает новую институциональную структуру, адекватную требованиям времени. Жестко удерживая институциональное ядро, китайское руководство допускает достаточно динамичные изменения. Но они находятся в пределах институциональной эластичности, которая исключает сломы в институциональной структуре. Примером институциональной катастрофы может служить распад СССР на независимые государства с принципиально иным общественным строем, иными правилами и нормами общественной жизни, ценностями и приоритетами.

Существенное значение для дальнейшего успешного институционального развития постсоциалистических стран, осуществляющих рыночную трансформацию, имеет введение в систему базовых институтов институциональной динамики, т.е. формирование правил, норм, процедур институциональных изменений, готовности к ним субъектов. Иначе говоря, если институты – это правила игры, то среди этих правил должны быть и правила изменения существующих правил. Институциональная динамика должна стать одной из базовых составляющих стратегии социально-экономического развития.

В переходной экономике эта проблема проявляется, в частности, как соотношение трансформации институтов и институтов трансформации. В процессе рыночных преобразований постепенно формируются рыночные институты. Но этот процесс пойдет успешнее, если будет опираться на институты трансформации, т.е. на определенные правила и нормы институциональных изменений, которые, собственно, и образуют механизм трансформации. Позитивным примером в этом отношении может быть расширение Европейского Союза. Последний создает специальные структуры, переходные правила, нормы и т. д., которые позволяют странам, вступающим в ЕС, эффективно перейти от одного институционального уклада к другому. Примером неэффективного института трансформации может служить институт приватизации в Украине (определенные законы, нормы, учреждения, программы, процедуры, официальные и неофициальные правила и т. д.).

Интересной в этом плане является история с таким переходным институтом, как зафиксированное в переходных положениях

Конституции Украины право Президента Украины в течение трех лет после введения Конституции в действие издавать указы по экономическим вопросам, не урегулированным законами, с одновременным предоставлением соответствующего законопроекта в Верховную Раду Украины. Если Верховная Рада в течение тридцати дней не принимала этот закон или не отклоняла его, то указ вступал в действие. Это в известной степени срабатывало. Но когда три года миновало, возникла ситуация, при которой Верховная Рада в силу политических противоречий и своей недостаточной структурированности не способна провести необходимое для общества решение, а Президент не имеет права указом урегулировать неотложный вопрос. Это является примером институциональной ямы, которая возникла вследствие того, что общество осталось реально в переходном состоянии, а переходный институт, который давал механизм разрешения противоречий, исчез. Правда, в большинстве случаев такие переходные институты трансформации еще и не сформированы. Понимание необходимости формирования таких институтов и практическая нацеленность на разрешение таких задач является необходимым условием успешности процесса рыночной трансформации.

Институциональные ямы возникают как результат взаимодействия институциональной катастрофы, которая разрушает институциональный каркас общества, и институциональной инверсии, которая изменяет историческую последовательность и причинно-следственные связи в формировании институциональной структуры. Ключевое значение в этом процессе принадлежит пониманию соотношения технико-технологических и социально-экономических институтов в классическом и инверсионном типах формирования рыночной экономики.

В классическом варианте рыночная экономика и ее институты формировались вместе с индустриальной основой общества и присутствующими ей технико-технологическими институтами. Собственно, это один и тот же процесс формирования индустриального рыночного хозяйства как господствующего института, рассмотренный в двух аспектах: социально-экономическом и технико-технологическом. В инверсионном варианте индустриальная структура уже существует, но, когда она начинает функционировать на рыночной основе, обнаруживается несоответствие ее институтов этой основе. Это обуславливает другой порядок и преимущественно институциональный характер экономических преобразований.

В классическом варианте переход осуществляется от мелкой частной собственности к более крупной, от совершенной конкуренции к олигополии, монополии и многообразию рыночных структур, от свободного ценообразования к включению механизмов государственного регулирования и т. д. В инверсионном переходе движение осуществляется в противоположных направлениях: от монополии государственной собственности к многообразию форм собственности, от директивно-планового хозяйства к развитию конкуренции, от планового установления цен государством к свободному ценообразованию и т. д. Понятно, что все эти трансформации в своей основе являются институциональными, а последствия одних и тех же мероприятий в условиях классического и инверсионного типов перехода к рыночной экономике отличаются и часто являются противоположными. Это во многом объясняет, почему при таких хороших замыслах, например, в Украине в течение длительного времени были такие нехорошие результаты и почему следование советам известных экономистов с классическим рыночным мышлением, воспитанным в условиях функционирования сбалансированной и развитой экономики западных стран, привело к результатам, прямо противоположным желаемым. Экономическое поведение субъектов хозяйствования в переходной экономике отличается от классического и предопределяет неклассические экономические эффекты.

Построение институтов по классическим рецептам приводит к их несоответствию институциональной среде и недееспособности. Типичным примером этого может быть принятие Конституции Украины. Она отвечает высоким европейским стандартам и прошла соответствующие экспертизы, но реальная жизнь идет совсем не так, как требует Конституция. При этом отсутствуют механизмы институциональных изменений, при помощи которых можно было бы привести институты во взаимное соответствие. Данная ситуация является типичной институциональной ямой. Институциональная яма – это такая институциональная среда, в которой одновременно присутствует необходимость институциональных изменений и отсутствуют институциональные механизмы таких изменений.

Институциональные ямы, сформировавшиеся в Украине в результате принятия Конституции (которая соответствует другим, более европейским требованиям, но не отвечает украинским реалиям, ментальности и закрепившимся правилам жизни) и соответствующего законодательства, стали важнейшим фактором политического кри-

зиса, возникшего в конце 2004 года. Политическое противостояние было очень мощным и острым, привлечшим к себе внимание мировой общественности и политических сил Европы, России и Америки. Мирная форма этого противостояния не должна вводить в заблуждение относительно его остроты и фундаментальности. Она свидетельствует больше о такой ментальной черте украинского общества, как убежденность в том, что никакие цели не могут оправдать кровопролитие. Изменения в Конституции, принятые в результате компромисса политических сил, создали возможность выхода из кризиса, осуществили институциональную корректировку, однако не устранили множества институциональных ям, потому что последние имеют своей основой противоречие формальных и неформальных институтов, а не лишь несоответствие друг другу формальных правил и норм.

От институциональных ям следует отличать институциональные разрывы, пустоты, обвалы, петли и другие институциональные деформы. Институциональные разрывы возникают в случае нарушения связи между взаимозависимыми институтами. Например, разрыв между правилами и нормами, с одной стороны, формирования, а с другой – использования пенсионных фондов, в результате чего образуется дефицит средств для осуществления пенсионного обеспечения согласно установленным нормам. В Украине возникали такие разрывы и есть опыт их преодоления путем корректирования действующих и ввода новых норм.

Институциональные пустоты – это часть институционального пространства, в которой отсутствуют надлежащие институциональные образования (правила, нормы, законы, учреждения и т. д.). Они могут возникнуть как вследствие институциональных разрывов, так и в результате институциональной недостроенности системы. Можно привести пример с доверительными операциями и учреждениями в Украине. Попытка заполнить институциональную пустоту институциональными суррогатами привела к нарушению нормального функционирования институционального механизма доверия и его существенным деформациям, последствия которых не преодолены до настоящего времени. Денежные средства, которые потекли в раскрытую институциональную пустоту, были в значительной мере разворованы.

Институциональный обвал – это нарушение ряда взаимосвязанных институциональных звеньев, которое частично разрушает институциональное пространство. Примерами могут служить изменения в

Конституции УССР, которые упразднили часть конституционных положений и открыли возможность развития рыночной экономики при сохранении старого институционального каркаса, привели к исчезновению старых ограничений экономической деятельности при отсутствии новых механизмов ее регулирования.

Институциональная петля – это такая взаимосвязь между институтами, которая приводит к постоянному сужению и угасанию процессов, которые эти институты должны обеспечивать. Если, например, для разрешения проблемы увеличения доходов бюджета принимаются законы, которые повышают налоговое давление, но вследствие этого уменьшается налоговая база и поступления в бюджет еще больше сокращаются, что требует дальнейшего повышения налогов, то мы имеем институциональную петлю.

Каждая из таких институциональных деформаций предопределяет специфические способы ее преодоления. Например, для того чтобы избавиться от институциональной петли, достаточно найти другие пути разрешения проблемы и не применять те способы, которые ведут к образованию этой петли. Для того, чтобы выбраться из институциональной ямы, необходим институциональный прорыв, т.е. создание новых правил и норм, законов, меняющих те, которые привели к образованию институциональной ямы. Специфика прорыва заключается в том, что он не может полностью вместиться в существующее правовое поле. В связи с этим необходимым элементом такого прорыва является обращение к источнику высшей власти в этой сфере. Очень яркий пример – события конца 2004 – начала 2005 годов в Украине, связанные с выборами Президента, возникшим политическим кризисом и способами разрешения обострившихся противоречий. Выход за пределы правового поля, постоянное апеллирование противоборствующими сторонами к народу как высшему источнику власти, угрозы уголовного преследования политических противников по закону при противоположных трактовках одних и тех же юридических норм, компромисс и прорыв тупиковой ситуации на основе соотношения политических сил, а не правовых оценок – все это типичные признаки поведения субъектов в институциональной яме.

Институциональный прорыв может быть составляющей институциональной революции как коренного качественного изменения институциональной архитектуры общества. Институциональная революция не обязательно является связанной с институциональной

катастрофой. Она может осуществляться системным и управляемым изменением институтов. В таком случае существенное значения приобретает институциональное накопление, т.е. постоянное продуцирование новых институтов на основании расширения и усложнения существующих и органичное введение их в процесс жизнедеятельности общества.

Противоположностью институциональным деформам являются институциональные трансформы, т.е. такие институциональные надформы, промежуточные формы, которые не уничтожают свою основу, а впитывают ее в себя и превращают в другую. Примером трансформы может служить институт акционирования государственной собственности. Если государственное предприятие преобразовано в акционерное общество со 100 % государственной собственностью на акции, то, с одной стороны, оно осталось государственным, с другой – оно включило в себя частные начала и стало в своей основе (пока что латентной) частным. Дальнейший переход акций к частным владельцам происходит по законам функционирования частной собственности. Это и есть трансформация. Ничего не уничтожалось, а через промежуточную институциональную форму (трансформу) преобразовалось в принципиально новое явление.

Методология институциональной трансформации общества имеет преимущества перед другими формами институциональных изменений, так как она позволяет реформировать экономику без глубоких спадов производства, социального напряжения и многих других негативных явлений. К сожалению, в Украине в структуре институциональных изменений существует очень узкая трансформационная прослойка. Преобладают простые реформы, которые означают замену одних форм другими, и деформы, которые искажают суть экономических явлений. Все эти составляющие рыночных преобразований существенно влияют на поведение людей.

Проблемы институциональной архитектоники являются ключевыми для понимания трансформационных процессов в постсоциалистических странах. Проведенные исследования, касающиеся причин существенно отличающихся результатов рыночных преобразований в странах с переходной экономикой при условиях приблизительно одинаковых стартовых позиций, привели авторов к выводу, что главным фактором таких отличий является экономическая политика. Такой вывод фиксирует то, что лежит на поверхности. Ясно, что при одинаковых стартовых условиях в лучшем экономическом положе-

нии находятся те страны, в которых проводилась адекватная экономическая политика. Но возникает более глубокий вопрос о том, почему экономическая политика была именно такой? И ответ на него может дать только анализ институционального устройства общества.

Наиболее существенной чертой, определившей особенности поведения людей, социальных групп в новые времена, есть двойственность институциональной структуры, которая осталась в наследство от директивно-плановой системы и продолжает доминировать в условиях рыночных преобразований, порождая новые деформации и общественные аномалии.

Суть этой двойственности институциональной структуры заключается в том, что в условиях коммунистического строительства существовали, с одной стороны, идеологический образ общественно-го устройства, нормы и правила, которые были общественно признанными и обязательными для принятия их членами общества, с другой – правила и нормы, стереотипы, представления, которыми люди руководствовались в своей повседневной жизни и которые не совпадали с официально декларируемыми. В результате того, что институциональные требования идеологии и требования жизни противоречили друг другу, возник институциональный разрыв, вследствие которого у большинства членов общества сформировались особые ментальные характеристики.

Во-первых, возникла разорванность сознания и фрагментарность поведения, когда человек в каждом фрагменте своей жизни действует по соответствующим ему законам, не замечая, не задумываясь и не придавая существенного значения тому, что его поведение, высказывания являются непоследовательными и противоречивыми, что разрушало целостность личности. Во-вторых, у людей сформировалось ощущение собственной неполноценности, так как никто не мог отвечать высоким требованиям коммунистической идеологии. Это ощущение компенсировалось гордостью за все общество, к которому принадлежит человек и которое в соответствии с идеологическими установками является наиболее прогрессивным. В-третьих, ощущение неполноценности и разорванность сознания, фрагментарность поведения предопределили социальную пассивность членов общества. Это нашло почву также в огосударствлении всех общественных отношений, отчужденности от субъектов в пользу государства социального целеполагания. Человек стал составляющим элементом государственного планового механизма как господ-

ствующей над ним общественной силы. В-четвертых, поведение части социально активных людей, пытающихся преодолеть разорванность сознания и бытия, восстановить их целостность и таким образом полноценно реализоваться в процессе жизнедеятельности, приобрело явно или скрыто оппортунистический характер.

Эти ментальные черты проявились в самых различных формах поведения и стали институциональной предпосылкой формирования новой социальной структуры общества и социальной динамики. В условиях рыночной трансформации основные черты поведения людей изменились мало, но совсем другими стали социальный контекст и общественная оценка деятельности. Рыночная система имеет существенно отличающиеся, в ряде случаев – прямо противоположные, ценностные ориентиры. А так как такие фундаментальные ориентиры находятся на глубинных уровнях сознания, то они не могут быть легко изменены на противоположные, а их изменение дезориентирует и лишает человека социально-психологической почвы.

Носителями новой идеологии рыночных преобразований в Украине стала узкая прослойка социально и политически активных людей, поведение которых из оппортунистического преобразовалось в нормативное. Поведение другой, подавляющей части общества вследствие сформированных у нее раньше черт пассивности и разорванности сознания не превратилось у нормативного в оппортунистическое, а осталось пассивным. Это дало возможность узкой прослойке людей быстро и без существенного сопротивления провести системные изменения и захватить власть.

Такой сценарий институциональных изменений является принципиально невозможным в странах с рыночной системой, где каждый человек все условия своей жизнедеятельности создает сам и заботится об их защите, не рассчитывая на патернализм государства. Это подтверждается темпами и характером экономических преобразований в странах бывшей социалистической системы. Там, где частные основы не были искоренены вследствие относительно недолгого господства плановой системы, рыночные преобразования прошли быстрее и с меньшими потерями.

Социальная пассивность большинства населения, которая была присуща всей советской системе, в сочетании с такими типичными украинскими чертами, как склонность к бытовой обустроенности и способность к ее обеспечению в самых неблагоприятных условиях, создали возможность такого общественного перераспределения бо-

гатства, которое является принципиально невозможным в других индустриальных странах, где даже приближение к такому уровню социальной дифференциации вызвало бы социальный взрыв. Украинское общество продемонстрировало свою высокую социально-взрывную безопасность. Оно скорее распадется на атомизированные социально-экономические ячейки, связанные между собой только внешней формой принадлежности к одному государству, что практически в известной степени и состоялось, чем решится на активные действия, связанные с риском социального взрыва и кровопролития. "Только бы не было войны" – это не только фраза, с которой могут согласиться многие граждане, а и лейтмотив их реального экономического поведения, особенно, если войну понимать достаточно широко в социальном контексте. Появление достаточно широкой прослойки молодежи и примкнувшей к ней некоторой части людей более старшего возраста в процессе "оранжевой революции" конца 2004 года, что стало достаточно большой неожиданностью для всех, включая инициаторов этого движения, говорит о формировании новых ментальных качеств, но отнюдь не отрицает ранее сказанного. Подтверждением этому является тот факт, что во время самого острого противостояния, которое длилось достаточно долго и сопровождалось массовыми скоплениями сотен тысяч людей, не произошло ни одного более-менее значимого инцидента, не говоря уже о кровопролитии.

Это ментальное долготерпение украинского общества не сразу было осознано политиками, которые поочередно приходили к власти и были сначала озабочены назревающим социальным взрывом. Но постепенно выяснилось, что и тогда, когда уже по всем канонам, казалось, невозможно было так жить, ничего не происходило. Это, с одной стороны, политически шокировало, а с другой – снимало социально-психологические барьеры в перераспределении богатства и поощряло заинтересованных идти в этом направлении далее. Это стало и причиной недооценки активности людей в период "оранжевой революции".

В советском обществе различные социальные слои по-разному реагировали на изменения и приспосабливались к ним. При этом критерием нового расслоения стали не принадлежность к той или иной социальной группе в социальной стратификации советского общества, а социальная активность и готовность к изменениям. Та или иная социальная группа лучше или хуже приспособилась к но-

вым условиям именно из-за наличия или отсутствия у нее таких черт, как активность и способность воспринимать нововведения, рисковать, работать вне урегулированного правового поля и т.д.

Именно поэтому оказался достаточно адаптированным к новым обстоятельствам руководящий состав, который привык работать в изменчивых условиях. Типичным примером в этом аспекте может служить руководящий состав комсомола, который в советские времена был формой реализации жизненных притязаний и карьерного роста социально активной молодежи. Успех в этой сфере зависел от умения организовывать людей в соответствии с условиями их деятельности. Сами условия были внешним фактором, который часто менялся. С одинаковым успехом можно было руководить комсомольской организацией кондитерской фабрики, металлургического завода или проектного института. Переход к рыночной экономике для этой группы людей стал просто изменением внешних условий деятельности, мало чем отличающимся от предыдущих переводов на новую работу. Присущий этой группе рационализм позволил определить наиболее эффективную сферу деятельности в переходной экономике и относительно легко войти в нее. Этим объясняется то обстоятельство, что именно руководящий состав комсомола занял ключевые позиции в банковской системе. Высказывания банкиров свидетельствуют о том, что это был их сознательный и рациональный выбор.

Второй активной в экономическом отношении группой были хозяйственники, которые работали с коротким циклом оборота денег, где теневую деятельность тяжело было зафиксировать (торговля, особенно плодово-овощная, легкая и пищевая промышленность, автотранспорт и т. д.). Эта группа также была подготовленной к работе в новых условиях. Более того, в значительной мере новые условия просто легализировали то, чем такие хозяйственники занимались раньше нелегально, рискуя своим положением, доходами, свободой. Переход к рыночной экономике, процессы приватизации дали им возможность быстро присвоить значительные богатства. Но так как раньше они в силу специфики своей деятельности, с одной стороны, дистанцировались от власти, а с другой – старались ей прислужить, то пошли во власть позже, только после того, как поняли, что накопленные капиталы у них не заберут и, более того, в сформированной системе ведения хозяйства причастность к власти является непременным условием успешного бизнеса.

Что касается директорского корпуса, то он размежевался по то-

му же критерию активности и готовности работать в изменчивых условиях. Часть директоров стала успешными предпринимателями, обеспечив своим предприятиям перспективное развитие. Другая часть ожидала, пока государства создаст им благоприятные условия.

Такая же судьба постигла и партийно-политический актив с той разницей, что в этой группе "пассивных" было очень мало.

Инженерно-техническая прослойка среднего уровня, которая занимала значительное место в советской системе, оказалась в очень тяжелом положении. Много видов квалифицированной узкоспециализированной инженерной деятельности выпало из общественного распределения труда, а так как они и составляли основное содержание работы инженерно-технического состава, то последний потерял сферу своей занятости, доходы, социальный статус и социально-психологический комфорт. Кроме того, он оказался менее всего подготовленным к социально-экономическим изменениям.

В административно-командной системе социальный статус, доходы и возможности людей определялись их местом в социальной иерархии. Это было главным источником личной собственности и богатства, за это шла конкурентная борьба. В рыночной системе, наоборот, социальный статус зависит от собственности и богатства. Поэтому проблема изменения социального статуса в процессе рыночной трансформации стала проблемой превращения социального статуса в богатство. Иначе говоря, вопрос заключается в том, кто и как сумел воспользоваться своим статусом в советской системе для приватизации общественного богатства. Ответ на этот вопрос можно видеть в социальном расслоении украинского общества. Тем опосредствующим звеном, которое превращает социальный статус в иерархической системе в богатство (стоимость), есть экономическая активность, которая включает в себя готовность работать в изменчивых условиях.

Но в советской системе место в социальной иерархии также зависело от вертикальной социальной активности, т.е. от нацеленности лица на движение по ступеням социальной иерархии, что не поощрялось системой. Поощрялась горизонтальная активность: наиболее полная отдача на своем рабочем месте. Слово "карьера" имело негативный оттенок, а "карьерист" звучало как приговор. Именно вертикальная активность и была ключом к успеху в рыночной трансформации.

Тесная и непосредственная связь социально-экономической ак-

тивности как таковой, безотносительно к ее качественным характеристикам и содержательности, с экономической успешностью вместе с резким, не подкрепленным институциональной адаптацией, расширением финансовых возможностей стимулировали появление у субъектов такой черты, как желание и готовность завоевывать новые высоты во всех сферах, независимо от того, насколько это является рациональным и практически целесообразным. Это также находило реальное основание в повышении социальной стойкости субъектов вследствие диверсификации успеха. Поэтому наиболее активные на широком и разнородном поле деятельности, в значительной мере независимо от профессионализма, стали и наиболее формально успешными в разнообразных отраслях. Покупалось и завоевывалось все, что поддавалось напору денег и активности: новые предприятия, направления бизнеса, депутатство, должности, научные и академические степени и звания и т. д. В этой группе представителей бизнесово-политической агрессии начала формироваться такая черта, как нацеленность на борьбу, победу и успех как формы социального самоутверждения. Можно привести много примеров, когда бизнес-политики жестко боролись за должности, не имея в виду иметь с этого какую-то бизнесовую выгоду или заинтересованность в работе в этой сфере, а только доказывая свою способность победить в борьбе и продемонстрировать свои возможности и успешность. Это форма недостаточно очеловеченной, гуманизированной в процессе исторического развития, природно-социальной борьбы за жизненное пространство. Хотя такие черты достаточно четко проявились на нынешнем этапе трансформации общества, они не будут закреплены, так как объективная необходимость профессионализации деятельности будет вытеснять диверсификантов успешности на периферию, лишая их тем самым мотивов для такого поведения.

Следует обратить внимание на то, что социальная активность субъектов административно-командной системы с самого начала имела скрытый, теневой элемент. Это оказывало значительное воздействие на характер рыночной трансформации и означало, с одной стороны, скрытую подготовленность к новым условиям деятельности, с другой – определенный опыт и готовность работать вне установленных формальных правил.

Начало рыночных преобразований и коренного изменения экономической системы, которое характеризовалось столкновением новых и старых прав, правил и норм, значительной правовой неопреде-

ленностью, по-разному повлияло на поведение различных групп общества. Законопослушные и пассивные члены общества в этих условиях стали еще более пассивными, потому что каждый шаг имел риск выйти за правовое поле, а те, кто имел опыт и готовность действовать в условиях правовой неопределенности, в полной мере использовали это в своих целях. Кроме соответствующего перераспределения общественного богатства это имело следствием формирование определенных институциональных характеристик.

Скрытая готовность действовать вне правового поля преобразовалась в теневую деятельность, последняя стала обычным делом, постепенно сформировались неформальные правила, законы, инфраструктура, теневые цены на товары, ставки и тарифы на бюрократические, судебные и др. услуги.

Светотеневая структура постсоциалистического общества существенно отличается от теневой экономики развитых стран. И не только масштабами, но и качественными характеристиками. Мы имеем не теневую экономику, а теневое общество с теневым государством и ее теневыми институтами законодательной, исполнительной и судебной власти, репрессивного аппарата, экономической деятельности и т. д. Блокирование законопроектов, решений органов исполнительной власти, которые могут нанести потери теневым структурам, определенные правила и процедуры работы с субъектами, которые нарушают условия неформальных соглашений при участии соответствующих специализированных структур – все это институциональные составляющие теневой части общественного уклада. Важной чертой этого уклада является пространственная неразграниченность официальной и теневой деятельности. Структуры, которые занимаются только теневой деятельностью, составляют лишь незначительную часть теневой сферы. По большей части фирмы ведут как официальную, так и теневую деятельность. Их обслуживают банки, милиция, суды и другие институты, которые имеют такую же структуру.

Такая светотеневая институциональная структура общества является конкретно-историческим синтезом институционального наследия административно-командной системы и условий коренного изменения общественно-экономического строя. Отсюда вытекает, что противодействие таким системным образованиям при помощи обычных методов борьбы с теневой экономикой объективно означает простое включение в существующий светотеневой процесс с опреде-

ленной модификацией перераспределения теневого совокупного продукта. Существует множество примеров, когда усиление административного контроля с целью борьбы с теневыми операциями приводили только к повышению цен на теневые услуги.

Типичными признаками бессилия таких методов борьбы были их кампанейский характер, периодическая сдача отдельных коррупционеров, которых выбросила сама система, массовые раскрытия случаев мелкого взяточничества (например, отчеты об антикоррупционной деятельности одной из областей пестрили сообщениями о раскрытии случаев взяточничества преподавателей). Каждая такая кампания имеет своим результатом усиление институционального закрепления коррупционной системы. В таких условиях лучше было бы не бороться. Но борьба с коррупцией является имманентным элементом коррупционной системы, при помощи которого она "очищается", восстанавливает равновесие, и без которого она не может существовать.

Анализ условий функционирования теневой экономики показывает также, что само по себе снижения налогового давления на субъектов хозяйствования не приведет к существенному уменьшению теневых операций. Ведь все на всех уровнях отработано, подстраховано, оплачено. Для чего отказываться от существующих прибылей? Тем более, что определенные риски являются уже обычным условием деятельности.

Разрушить такую систему можно только системным изменением условий функционирования, например, существенным снижением налогового давления с одновременным вводом обязательного декларирования имущества вместе с налоговой амнистией и ответственностью за приобретенное имущество после декларирования, если его стоимость превышает задекларированные доходы, кадровой ротацией в органах, которые будут заниматься этими нововведениями и т. д. Но при этом важным является вопрос о способности власти пойти на такие системные изменения, учитывая ее частичную причастность ко всем этим процессам. Т.е. речь идет о способности системы породить условия своего собственного отрицания. Если это невозможно, то мы будем иметь коррумпированное общество, которое может существовать достаточно долго как определенный тип государственного строя. История такие случаи знает.

Но условия, при которых возможным является самоотрицание такой системы, в Украине практически сформированы. Приблиз-

тельно десять лет потребовалось Украине для того, чтобы привести на вершину всех центров экономической и политической власти людей, о которых речь шла раньше и которые были подготовлены к работе в новых условиях еще в советские времена. Эти люди в полной мере воспользовались своими возможностями и пришли к власти, опираясь на системную поддержку политических сил. Дальнейшее движение в данном направлении является невозможным. Выше достигнутых ступеней нет. Возможным является только системное закрепление и легитимизация всех достижений на общественно признанных, демократических и цивилизованных основах. В этом теперь становятся заинтересованы многие участники процесса, даже если между ними идет ожесточенная борьба за перераспределение сфер влияния. Т.е. объективно условия стали такими, которые требуют превращения теневого в официально признанное. Это есть исторический шанс, которым Украина может воспользоваться. Он не является безусловным. Но вероятность его реализации достаточно высокая, так как она вытекает из логики институционального развития и социальной динамики общества. "Оранжевая революция", которая соединила в себе борьбу территориально-отраслевых и семейно-родственных бизнес-групп с массовым недовольством всеобщим прессингом старой власти и привела к власти новую политическую элиту, является в этом процессе лишь первоначальной формой, создающей возможность очищения общества и движения в направлении легитимизации социальных статусов и богатства.

Последующие годы второго десятилетия независимости Украины будут периодом институциональной перестройки и достройки общественной системы, адекватной мировоззрению, историческим традициям и ментальности украинского народа. Это объективно является главной задачей, от успешного решения которой будет зависеть развитие экономики и благосостояние людей. Поэтому вопросы институциональной архитектоники в этом контексте становятся ключевыми.

Власть в этот период будет принадлежать преимущественно бывшим комсомольцам и представителям партийно-хозяйственного актива, которые работали на политической и хозяйственной ниве и по своим качествам и возрасту отвечали новым задачам, поэтому и вынесены историческим процессом на вершину.

За это время полностью будет восстановлена экономика, уровень ВВП превысит докризисный на несколько модернизированной

структурной основе. Вырастет новое поколение, необремененное стереотипами советской системы и способное взять на себя ответственность за дальнейшее развитие.

Таким образом, период первичной рыночной трансформации займет приблизительно 20 лет. Это есть время смены одного поколения другим. И неслучайно. Институциональное развитие имеет свое внутреннее временное измерение и его единицу. Этой единицей является поколение. Это связано с тем, что сформированные человеческие привычки, стереотипы мышления, мировосприятие не могут быть в массовом масштабе быстро изменены. Они меняются, как правило, вместе с их носителями. Поэтому единицей измерения развёртывания институциональных процессов во времени является поколение, а институциональные изменения происходят в ритме смены поколений.

Наиболее существенные дальнейшие институциональные преобразования связаны с глобальным процессом перехода от естественно-исторического к социокультурному типу развития. Естественно-историческому типу свойственны прогрессивно-последовательные способы изменения одних институциональных структур другими, их детерминированность и субординированность. Социокультурному типу свойственно сосуществование и дополнение институтов, их самостоятельность, невозможность оценить по критерию прогрессивности. Такой тип развития исторически реализовал себя, в первую очередь, через институт культуры. Настоящие произведения искусства невозможно расположить на шкале "выше-ниже" за степенью прогрессивности. Бетховен и Шостакович, Тициан и Рафаэль, Пушкин и Шевченко одинаково (каждый по-своему) важны и ценны для культуры.

Но сейчас такие отношения, которые сначала были свойственны институту культуры, становятся характерными и для социально-экономических институтов. И уже нельзя сказать, что лучше и более прогрессивно – малые или большие предприятия, институты частной или государственной собственности и т. д. Каждый институт является самоценным и является наиболее эффективным в соответствующей институциональной среде.

В переходе от естественно-исторического типа развития к социокультурному осуществляются переходы от воспроизводственного к инновационному развитию, от дискретного, эволюционно-революционного к континуальному, процессуальному развитию и т. д.

Такой тип развития допускает сосуществование наиболее передовых технологических и социальных институтов, которые постоянно меняются и воплощают институциональную динамику, с традиционными консервативными институтами, и не рассматривает последние как такие, которые должны исчезнуть. Это очень важно для институциональной архитектоники Украины. В ней существуют различные технико-технологические и социально-экономические институты, начиная с наиболее современных и заканчивая наиболее примитивными. И эти институты будут еще долго сосуществовать.

Украина еще десятки лет не сможет достичь параметров, например, производства ВВП, которые имеют развитые страны, к тому же динамично развивающиеся. В то же время в Украине могут быть сохранены институты высоких технологий, способных конкурировать с мировыми. Именно такие институты нуждаются в поддержке и развитии. Необходимо воспользоваться возможностями развития таких институтов как плацдарма будущего, не уничтожая институциональное наследство прошлого, а постепенно вычерпывая его исторический ресурс.

Процесс глобализации меняет соотношение внутренних и внешних институциональных ограничений. Уже сейчас существуют люди, для которых правила и нормы Интернета означают больше, чем какие-либо другие институты. В глобальной информационной системе различные субъекты одновременно максимально полно связаны со всем миром и отделены от него компьютером. В этих условиях растет значение идеологии как идеального образа общественного поведения и ценностей человека, который воплощает в себе наиболее рациональные и этически выверенные нормы. Отсутствие таких норм превращает человека в элемент и орган Глобального Компьютера как главного субъекта, который становится для себя самоцелью. Формирование такой идеологии и включение ее в современную архитектуру украинского общества является необходимым условием его исторической жизнеспособности.

Все изложенное выше дает основание оценивать институциональную архитектуру как весьма перспективную концепцию и важное, плодотворное направление исследований, которое имеет свой объект, категориальный ряд, методологию, перспективные исследовательские программы, позволяющие по-новому поставить целый комплекс актуальных теоретических и практических проблем и предложить подходы к их решению.

С. Г.Кирдина

ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ МАТРИЦ (ПРИМЕР РОССИЙСКОГО ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА)

Институционализм иногда называют методологией общественных наук XXI века. В России распространение институциональных концепций характерно для постсоветского периода, поэтому его начинают обозначать как "постсоветский институционализм". В российском постсоветском институционализме можно выделить два относительно самостоятельных крыла, отличающихся спецификой своих методологических оснований.

Экспресс-обзор российского постсоветского институционализма

С одной стороны, развитие институционализма в российской экономической науке было непосредственно связано с освоением зарубежных концепций, которые затем адаптировались отечественными учеными для анализа экономики России. В этом ряду можно отметить работы В.Макарова, Р.Нуреева, А.Олейника, В. Полтеровича, В.Радаева, В.Тамбовцева, А.Шаститко и др. российских ученых. С другой стороны, институциональный подход формировался в русле традиции, присущей социально-экономическим исследованиям в политической экономии социализма и марксистской советской социологии. Он представлен учеными, базирующими свои исследования на социологическом, историческом и эволюционном подходах. При этом объектом изучения выступает, как правило, не только нынешняя ситуация, но отечественная история.

Такого рода институционализм рассматривается в обществоведении России как исторически ему присущий, имеющий собственную, не заимствованную из нео-институционализма, основу. Эта точка зрения развивается в фундаментальном 2-хтомном труде "Институционализм в российской экономической мысли", подготовленном учеными Волгоградского университета О.В. Иншаковым и Д.П. Фроловым [9]. Так, они отмечают попытки институционального анализа в работах советских политэкономов, например, в трудах Л.И. Абалкина, который ввел категорию "организационно-экономических отношений" [1, с.339]. В настоящее время институционализм "второ-

Кирдина Светлана Георгиевна, д.соц.н., ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, г. Москва.

го рода" иллюстрируют труды Г.Б.Клейнера из Москвы, где предметом исследований служит эволюция институциональных систем [18]. Спецификой его анализа является синтезирование эволюционного, классического и институционального подходов, выявление исторически сложившейся специфики российского хозяйства, проявляющей себя на макро-, мезо- и микроуровнях. Использование методологии институционального подхода в рамках не либерально-рыночной, а государственно-производственной парадигмы предлагает Г.П.Литвинцева из Новосибирска [22]. Опираясь на разработки отечественных политэкономов и социологов, а также на результаты советских ученых, Литвинцева строит модели изучения продуктивности современной российской экономики и выявляет ее основные проблемы.

Как наследие марксистской социологии развивался "социологический институционализм" Новосибирской экономико-социологической школы (НЭСШ), лидером которой является академик Татьяна Ивановна Заславская. Новосибирская экономико-социологическая школа представляет собой определенную парадигму и методологию исследований, характерные для коллектива социологов (часто их называли "социальными экономистами"), в разное время работавших в отделе социальных проблем ИЭ и ОПП – Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Академии наук СССР (ныне Российской Академии наук) в новосибирском Академгородке. Социологический институционализм Новосибирской школы выводит законы экономики из законов общественного целого. Методологически социологический институционализм Новосибирской школы тяготеет скорее к старым институционалистам (Т.Веблен, К.Менгер и др.), хотя и произрастает из собственных корней. Нынешние концептуальные и теоретические схемы институционального анализа макроуровня – естественное развитие известных работ Т.И.Заславской по методологии системного исследования социальных объектов, а также содержащихся в трудах Т.И.Заславской и Р.В.Рывкиной положений о сущности социальных механизмов развития экономики и общества, внутренним, глубинным элементом которых являются институты [8]. С 1990-ых годов институциональное направление становится "центральным направлением исследований Новосибирской социологической школы" [10, с.119], что находит отражение в работах ее коллектива последних лет. Внимание уделяется институциональному устройству общества, анализу важнейших экономических институтов, деятельности социальных

акторов в тех или иных институциональных рамках.

Представленная в настоящей статье теоретическая гипотеза об институциональных матрицах (далее для краткости – теория) разрабатывается в рамках российского институционализма "второго рода", а точнее – социологического институционализма НЭСШ, – и развивает системную парадигму в обществоведении. Ее главным отличительным свойством является рассмотрение общества как целостного, системного объекта, в котором экономические отношения (или экономическая подсистема) являются элементом общественной системы.

Системная парадигма

Свойства системной парадигмы наиболее последовательно были рассмотрены Янушем Корнаи [20, с.10-12]. Данная им характеристика системной парадигмы является сегодня наиболее актуальной и принятой в научном сообществе. Следуя Я. Корнаи, отметим наиболее существенные ее черты:

1) Общественная система рассматривается в целом, объектом изучения являются взаимосвязи между этим целым и его частями.

2) Исследования имеют комплексный характер и не сводятся к какой-либо частной дисциплине (экономике, социологии, политологии). Особое внимание уделяется взаимодействию различных сфер функционирования общества.

3) Внимание исследователей сосредоточено на институтах, которые определяют рамки и ход конкретных процессов. Институты понимаются достаточно широко, как возникшие исторически и развивающиеся эволюционным путем¹.

4) Существует тесная увязка в понимании существующей организации общества и исторического процесса, в ходе которого она возникла.

5) Особое внимание уделяется большим изменениям и глубоким трансформациям, а не мелким постоянным переменам.

6) Отмечается, что дисфункции, присущие системам, имеют внутренний характер, они встроены в нее, их можно лишь смягчить, но не устранить, поскольку их способность к самовоспроизводству глубоко укоренена в самой системе.

7) Сравнение выступает наиболее типичным методом в систем-

¹ Корнаи специально отмечает сходство между этим свойством системной парадигмы и парадигмой западной "институциональной экономики", отмечая одновременно, что в других аспектах они весьма различны [20, с.10].

ной парадигме. Оно осуществляется в основном на качественном уровне.

Вот список представленных Я.Корнаи исследователей, наиболее полно, по его мнению, реализующих системную парадигму. К ним он отнес К.Маркса, Л. Фон Мизеса, В.Ойкена, К.Поланьи, Ф. фон Хайека и Й.Шумпетера. К этому направлению Я.Корнаи отнес и свои работы. Подчеркнем, что Корнаи специально отметил общее, объединяющее этих разных исследователей – все они изучали два типа экономических систем, по-разному их называя [20, с.6-9].

Почему упомянутое Корнаи исследование институтов является необходимым условием следования системной парадигме в экономических исследованиях? На наш взгляд, институциональный анализ экономик представляет собой способ их особого видения, попытку по-новому взглянуть на их устройство. В хозяйственной структуре – сложной, многоликой, находящейся в постоянном движении, он выделяет ее глубинные основания, то есть институты – своеобразный экономический "геном", который сохраняется и воспроизводится. На наш взгляд, такой подход – один из способов преодолеть обособление социально-экономической науки от наук естественных – химии, биологии, физики и др. Общество и образующие его виды деятельности рассматриваются как живая филогенетически развивающаяся система, приспособляющаяся к внешним условиям. Выявление обеспечивающих это развитие структур, то есть институтов, и составляет задачу институционального анализа.

В свою очередь, понятие института тесно связано с системными представлениями об обществах, поскольку функция института заключается в выполнении определенных функций, обеспечивающих интеграцию общественного целого. Поэтому институциональный анализ экономик означает их рассмотрение в общесоциальном, общественном контексте, когда экономические институты находятся в пучке, в структуре основных формирующих общество институтов. В связи с этим анализ общего – социальной макроструктуры – должен предшествовать анализу частного – экономики.

Системная парадигма в экономической науке, таким образом, формирует определенную "исследовательскую программу" (по Лакатошу), при которой разделяются определенные базовые положения и делаются одинаковые дополнительные допущения [34]. К ним, на наш взгляд, относятся, прежде всего, следующие:

- рассмотрение экономики как элемента (подсистемы) опреде-

ленного типа общества;

- признание наличия двух качественно различных типов обществ, в которых, соответственно, функционируют разные экономики;

- наличие исторически устойчивых институциональных механизмов, обеспечивающих функционирование экономики и общества и составляющих основу их самовоспроизводства.

Научная задача в этом случае заключается в том, чтобы эмпирически выявить и описать соответствующие институциональные механизмы.

Постулаты теории институциональных матриц

"Увлеченность чужими суждениями приносит лишь вред", сказал Конфуций [19, с.30]. Это не отрицает, конечно, уважения к авторитетам и традиции, следование известному, развитие существующего. И мы отдали этому дань, определившись в парадигмальном пространстве. Теперь перейдем к изложению собственных суждений, то есть представим теорию (теоретическую гипотезу) об институциональных матрицах, разрабатываемую автором с конца 1990-х гг.[13]

Выдвижение и апробация гипотезы об институциональных матрицах находится в русле социологического институционализма Новосибирской экономико-социологической школы (подробнее см. [16, с.38-44]). Эта гипотеза строится как объясняющая теория, имеет свою аксиоматику, взаимосвязанный набор понятий, исторические обоснования и верификацию применительно к истории и современным процессам. Ее постулаты, как можно далее видеть, представляют собой реализацию обозначенной ранее системной парадигмы в социальных исследованиях.

Первый исходный постулат в теории институциональных матриц, ее первая аксиома – это объективистская направленность при анализе общества. Зачастую социально-экономические науки понимаются как мульти-направленные, или мульти-парадигматические, что отражает реальные трудности в однозначной (всеми признанной) интерпретации сущности предмета. Тем не менее, можно выделить, по крайней мере, два наиболее общих подхода (в социологии их часто называют парадигмами), которые внутри себя представлены конкретными методологическими достижениями, т. е. теориями – это объективистский и субъективистский подходы. Они отражают разные взгляды на устройство общества, и равно признаны как исторически сложившиеся в социологии образцы анализа общества как изу-

чаемого феномена.

При объективистском подходе, или парадигме, общество рассматривается не столько как продукт деятельности людей (хотя эта его сторона чрезвычайно важна и присутствует в реальности), но как объективно существующая независимо от них реальность. Конечно, это не означает, что оспаривается утверждение о том, что генетически общество возникает в результате взаимодействия индивидов. Но обращается внимание на ту его особенность, что, возникнув, общество начинает жить по собственным законам. Поэтому имеет место абстрагирование от такого присущего обществу свойства, изучаемого во множестве других работ во все времена и во всех странах – свойства нести на себе отпечаток характеристик индивидов, его образующих. "Социальное существование" общества автономно по отношению к индивидуальному – эту парадигмальную идею разработал в свое время основатель социологии О.Конт. Общество при таком подходе понимается как реальность *sui generis* (как она есть), на чем вслед за Контом еще более 100 лет назад настаивал классик социологии Э. Дюркгейм. Общества, – писал он, – это "реальности, природа которых нам навязывается и которые могут изменяться, как и все естественные явления, только сообразно управляемым ими законам....Мы оказываемся, таким образом, перед лицом устойчивого, незыблемого порядка вещей, и настоящая наука становится возможной и вместе с тем необходимой для того, чтобы описывать и объяснять, чтобы выявлять его характерные признаки и причины [6, с.269]. Человек может стремиться познать закономерности этого порядка и действовать в соответствии с ними, как, например, он действует с пониманием того, что объективно существует сила тяжести, с которой нельзя не считаться. Но, в конечном счете, действия социальных субъектов ограничиваются, определяются этими законами, которые люди не в состоянии отменить ни в ходе реформ, ни в ходе революций. Наш подход продолжает, таким образом, известные традиции исторического материализма, одной из центральных идей которого являлось изучение необходимых общественных отношений, складывающихся вне зависимости от воли и желания людей. При данном подходе "не сознание людей определяет их бытие, а, наоборот, их общественное бытие определяет их сознание" [24, т.13, с.6-7]. Такой подход реализует также известную идею отчуждения человека от созданных им самим сущностей, которые противостоят ему как внешние, самостоятельные, что позволяет проводить научный анализ

этих сущностей, прежде всего, общества и его основных подсистем.

В этом случае общество понимается как самоорганизующаяся система, как естественный исторический объект, его социальные структуры представляют собой реальность, возникающую в результате разнообразной – плановой и непреднамеренной – деятельности многих людей, а потому носящей естественный, а не искусственный характер. То есть мы признаем, что общество развивается "не на основе решений каких бы то ни было руководящих инстанций, а диалектической игры множества случайностей, через которые и реализуются общесистемные закономерности" [25, с.216-217]. Задача – выявить эти закономерности. На наш взгляд, именно при таком подходе науки, изучающие общество, в т.ч. и экономику, можно считать науками естественными. [30; 31]. И, возможно, такой подход является наиболее важным для формирования ее как научной дисциплины. Например, один из создателей современной макроэкономики Милтон Фридман решительно утверждает, что "...позитивная экономика является или может стать "объективной" наукой, точно в том же смысле как любая физическая наука" [33, р.4].

Постулат "объективности" означает, что экономика рассматривается нами не как результат и следствие поведения хозяйствующих субъектов, а как система "стоящих над ними" или "за ними" отношений, характеризующих развитие этой системы. Поэтому для объяснения механизмов согласования интересов участников экономического процесса важна не теория рационального выбора, рассматривающая фиксированное число участников, осуществляющих выбор на основе индивидуальных предпочтений¹. Внимание фокусируется на анализе условий, определяющих выживание оптимальных для хозяйственной системы механизмов согласования интересов, сформировавшихся в условиях "естественного отбора", оказавшихся лучшими из возможных для данного социума.

Второй постулат, на котором базируется теория институциональных матриц, ее вторая аксиома – представление общества как целостного, неразделимого образования. Целостность его обеспечивается наличием фундаментальных внутренних связей и структур, сохраняющих свое значение. И если социальная оболочка общества может постоянно меняться, и она меняется, то его внутренние фундаментальные структуры, выполняющие роль своеобразных "несу-

¹ Большинство современных макроэкономических теорий в economics строятся на основе явно сформулированных гипотез о микроповедении [28].

щих конструкций", существуют в неизменном, можно сказать, смысле. Они существуют как историческая необходимость, пробивающая себе путь через многочисленные случайности и социальные метаморфозы. Внутренние фундаментальные связи представляют собой универсальные и неизменные исторические законы, по которым это целое функционирует. Поэтому при рассмотрении частей, или подсистем общества, в т.ч. и экономики, необходимо эти определяющие, существенные связи принимать во внимание.

Такой подход к экономике разделяют многие экономисты. Особенно это характерно для российской школы экономической мысли [15]. Последователи В.Ойкена, экономисты ордолиберального направления также придерживаются такого подхода. Например, Х.Зайдель и Р.Теммин Р. в своей работе "Основы учения об экономике" пишут, что экономическая система – составляющая часть социальной системы. Назначение экономической системы – организовать использование людьми ресурсов. Совместные или разнонаправленные действия людей можно регулировать разными способами. Если в свободе личности усматривается высшая ценность по отношению к другим людям и даже обществу, тогда говорят о принципе индивидуальности. Напротив, если высшая ценность признается за обществом в целом, в особенности за государством, которому индивидуум всесторонне подчинен, тогда говорят о принципе коллективизма (социальный принцип). Перенесение принципа индивидуальности на экономику создает предпосылки для формирования системы рыночной экономики с ее великими идеями свободы и благосостояния всех людей. Применение принципа коллективизма в экономике приводит к формированию, как правило, системы централизованного управления экономикой [7]. Карл Поланьи, предвзято многих институционалистов, также предлагал рассматривать экономику как встроенный в контекст всей совокупности культурных традиций и общественных отношений институт [37]. Другое дело, что для реализации такого подхода необходим специальный инструментарий. В теории институциональных матриц предпринята попытка его предложить.

Одним из них является понятие базового института, образующего одновременно третий исходный постулат, на котором строятся дальнейшие рассуждения. Очевидно то, что институты – это сложно устроенные функционально дифференцированные системы, имеющие различные элементы и составляющие. В данном случае основной интерес направлен на выявление стабильной составляющей ин-

ституты. Именно с этой целью вводится понятие "базового института", характеризующего исторически устойчивые, инвариантные по отношению к действиям отдельных акторов постоянно воспроизводимые в практике социальные отношения. Базовые институты образуют остов, скелет общества, они задают наиболее общие характеристики социальных ситуаций, определяют направленность коллективных и индивидуальных человеческих действий. Базовые институты складываются исторически, в ходе взаимодействия организующего социума с условиями внешней среды. Они представляют собой устойчиво закрепившиеся "социальные технологии", имеющие определяющий характер для последующего развития обществ. Если вернуться к разделяемому нами марксову пониманию общества не как совокупности индивидов, но как "суммы связей и отношений, в которых эти индивиды находятся друг к другу" [23, с.247], то базовые институты представляют собой самое существенное в этих связях.

Понятие базовых институтов позволяет обособить глубинные относительно постоянные структуры институциональной среды от ее внешнего, динамичного меняющегося "поверхностного" слоя. Поскольку очевидно, "что один и тот же базис – один и тот же со стороны главных условий – благодаря бесконечно различным эмпирическим обстоятельствам, естественным условиям, расовым отношениям, действующим извне историческим влияниям и т.д. – может обнаруживать в своем проявлении бесконечные вариации и градации, которые возможно понять лишь при помощи анализа этих эмпирически данных обстоятельств" [24, с.354]. Это различие нами закрепляется через понятие институциональных форм. В отличие от базовых институтов, сохраняющих свое содержание, институциональные формы мобильны, пластичны, изменчивы. Они представляют собой конкретные установленные образцы, способы, организации, в которых проявляется порядок взаимодействия социальных субъектов. К ним можно отнести законодательные акты, системы организации труда, формы хозяйственных связей, политические процедуры и т.п. Институциональные формы – это прямое или опосредованное внешнее выражение базовых институтов, задающих социетальную природу общества.

Понятийное обособление собственно институтов и институциональных форм имеет в настоящее время достаточное распространение в литературе, посвященной анализу институциональных структур. Так, аналогичный методологический подход используется в работах Г.Я.Ракитской. Она предлагает различать "институты первого

рода", имеющие определенные социальные функции (к ним относятся, например, собственность, наемный труд и т.д.), и "институты второго рода" – конкретно-исторические организационные формы, обеспечивающие реализацию социальных функций – нормы и правила, регулирующие отношения собственности, порядок найма и использования рабочей силы и т.д. [29, с.160-161].

Применительно к экономике вопрос о разделении институциональных форм и институциональной структуры был поставлен О. И. Ананьиним еще в 1996 году. Он разграничивал их следующим образом. Институциональные формы экономической деятельности, по Ананьину, – это эмпирически наблюдаемые явления, такие, как организации с их устоявшимся порядком работы (рутиной), правовые и административные нормы, формальные и неформальные каналы коммуникации, информационные потоки и др. В отличие от них, институциональную структуру экономики он определяет как совокупность институциональных отношений, направляющих ход экономических процессов. Среди них социальные и ценностные структуры, властные и организационные системы, поведенческие стереотипы и культурные нормы [2, с.15].

Четвертый постулат теории институциональных матриц – это постулат функциональной необходимости. Он аналогичен условию необходимости и достаточности в точных науках и предполагает, что теоретическое описание исследуемого объекта должно содержать все существенные признаки, позволяющие и обособить, и адекватно описать предмет исследования. В данном случае это означает, что для построения институциональной модели общества (и его подсистем) используется состав базовых институтов, необходимый для того, чтобы релевантно представить строение исследуемого феномена. Одновременно их состав формируется как достаточный для того, чтобы не привлекать для описания иные понятия, схемы, методологические конструкции. Так, модель целостного общества, используемая в данной работе, выделяет лишь три его проекции как наиболее значимые, с одной стороны, и в которых "схватываются" основные особенности институционального устройства, с другой стороны. "Социологическое воображение" автора представляет общество в единстве трех его основных проекций¹, в своеобразной системе ко-

¹ Более подробное обоснование такого взгляда, а также его соотнесение с основными социологическими подходами в отношении образующих общество подсистем представлены в: [13, с.49-55].

ординат – экономических, политических и идеологических (рис.1).

Согласно этой схеме, любые социальные отношения, образующие остов общественной структуры, по сути, являются едиными, целостными, то есть неделимыми, но они могут рассматриваться с разных сторон. В зависимости от предмета науки или разных исследовательских задач могут выделяться следующие стороны социальных отношений:

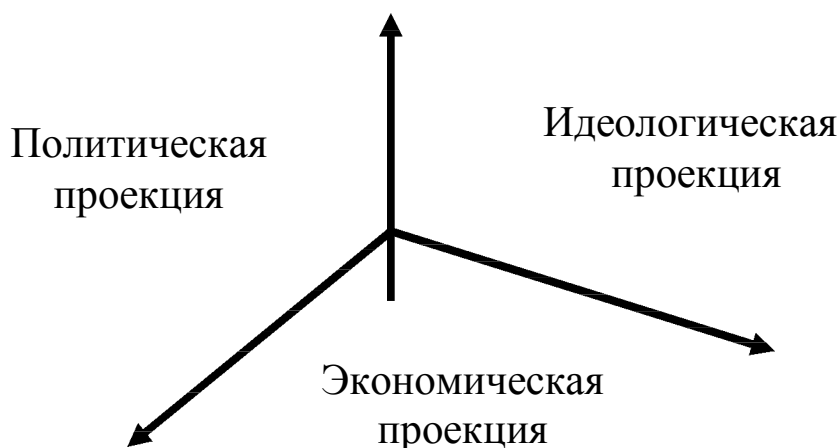


Рис.1. Схема рассматривания общества в системе экономических, политических и идеологических координат

- экономические, то есть связанные с получением ресурсов для воспроизводства социальных субъектов,

- политические, то есть определенным образом организованные, упорядоченные и управляемые, ориентированные на достижение определенной цели,

- идеологические, то есть реализующие определенную идею, те или иные значимые для общества ценности, что отличает социальную деятельность человека от животных.

Этот "триединый" взгляд и составляет суть развиваемого теоретического представления о структуре общества, в котором экономика, политика и идеология, являясь частями одного целого, зависят друг от друга и, в конечном счете, друг друга определяют. Поэтому связаны между собой действующие в экономической, политической и идеологической сферах базовые институты – основной предмет исследования в теории институциональных матриц.

На основе заданных постулатов формируется основное понятие, посредством которого, по нашему мнению, можно охарактеризовать

тип любого общества, а именно – "институциональная матрица"¹. Матрица в переводе с латинского означает "матку", основу, первичную исходную модель, форму, порождающую дальнейшие последующие воспроизведения чего-либо. Соответственно, институциональная матрица общества означает первичную модель базовых институтов, т.е. связанных между собой экономических, политических и идеологических институтов, находящихся во взаимно однозначном соответствии (рис. 2).



Рис.2. Схематическое представление институциональной матрицы

Все последующие институциональные структуры воспроизводят и развивают, обогащают эту первичную модель, сущность которой, тем не менее, сохраняется. В данном случае мы можем сказать о типе общества словами Шекспира: "Ты вырезан Природой, как печать, Чтоб в оттисках себя передавать" [32, с.490]. Это означает, что институциональная матрица инвариантна относительно действий людей, хотя проявляется в различных, постоянно развиваемых в ходе человеческой деятельности, институциональных формах, обусловленных культурным и историческим контекстом.

¹ Идея институциональной матрицы базируется на работах К. Поланьи и, прежде всего, Дугласа Норта, впервые употребивших этот термин. Именно ими впервые были высказаны предположения о том, что система институтов каждого конкретного общества образует своеобразную "институциональную матрицу", определяющую веер возможных траекторий дальнейшего развития [26, с.147-148], [38, р.хххii]. В отличие от определения Норта, здесь под институциональной матрицей понимается система не только экономических и политических, но также идеологических институтов. Кроме того, если Норт полагал, что каждое общество имеет свою уникальную институциональную матрицу (что вытекает из его понимания института), то в данной работе предполагается существование двух идеальных типов институциональных матриц, характеризующиеся специфическим сочетанием базовых экономических, политических и идеологических институтов.

"Матричность" базовой институциональной системы означают принципиальную невозможность кардинального изменения одного из институтов без изменения всех остальных в этой системе. Понятие институциональной матрицы фиксирует наше внимание на эмергентном характере институтов¹, позволяет выделять те институциональные структуры, которые, сформировавшись как необходимые в силу сочетания материальных и исторических предпосылок, передаются, воспроизводятся, продолжают свое существование. Выявление институциональных матриц государств является актуальной задачей, поставленной в рамках современной институциональной теории [26]. Их значение состоит в том, что они определяют содержание и направленность основных социально-экономических процессов конкретных обществ.

Итак, институциональная матрица – это сформировавшийся естественным путем, а не в результате преднамеренной спланированной деятельности, комплекс институтов, обеспечивающий выживание масс людей государства в тех внешних условиях, в которых они оказались. Институциональная матрица для обществ аналогична архетипам в общественном сознании². Изначальная институциональная матрица государства несет в себе протосценарии социальных ситуаций.

Ограничения (допустимость) теории институциональных матриц

Обозначенные исходные постулаты задают и ограничивают направления разработки и использования положений теории институциональных матриц. Они определяют, что основное внимание уделяется изучению устойчивых, существующих как рамки для социального поведения, глубинных общественных структур, становление которых обусловлено материальными условиями возникновения и развития государств. Здесь институциональные структуры обладают приоритетом – онтологическим и методологическим – перед акторами. Исследование направлено на изучение этих исторически сложившихся базовых институтов, определяющих социальные отноше-

¹ Эмергентность означает, что свойство, раз появившись, закрепляется и передается по наследству.

² Под архетипами К. Г. Юнг, как известно, понимал элементы коллективного бессознательного, обозначающие суть, форму и способ связи наследуемых бессознательных первичных человеческих первообразов и структур психики, обеспечивающих основу поведения, структурирование личности, понимание мира, внутреннее единство и взаимосвязь человеческой личности и взаимопонимания людей

ния и взаимодействия социальных групп как внешний по отношению к ним фактор. Соответственно, можно выделить ограничения, которые следует иметь в виду при использовании теории институциональных матриц и распространении получаемых на ее основе результатов на те или иные классы социально-экономических явлений и процессов.

Первое ограничение – это адекватность категории институциональных матриц в отношении социально организованных исторически устойчивых сообществ, имеющих собственную историю. В первую очередь это государства, исторически долго сохраняющие контуры территориальной и политической целостности. Очевидно, что история большинства стран включает в себя периоды сжатия и расширения занимаемого ими пространства, некоторого изменения состава образующих их территориальных общностей, смену форм политической организации и т.п. Тем не менее, в отношении большинства современных и древних государств (на основе которых воспроизведены современные страны) можно говорить о наличии обозначенных выше контуров. Это означает, что для анализа эволюции большинства государств теория институциональных матриц вполне приложима. В то же время ее применение имеет ограниченный характер в отношении, во-первых, догосударственных форм социальной организации (племен, родовых общин и др.). Во-вторых, теория слабо применима в отношении небольших стран, прежде всего, находящихся на границах групп государств с разным типом институциональных матриц (если государства находятся внутри группы однородных стран, теория институциональных матриц "работает" достаточно хорошо). Пограничный характер и относительно малые размеры определяют большую роль внешних факторов доминирования соседних стран в отношении "маленьких государств". Поэтому в разные периоды исторического развития они могут тяготеть то к одному, то к другому типу институциональной структуры. Это затрудняет выявление присущей им структуры базовых институтов.

Второе ограничение связано со структурным представлением об обществе как объекте исследования. Фокус внимания на структурных характеристиках означает, что преимущественно исследуется статика. Динамика в данном случае предстает как развертывание этой структуры, и механизмы динамического развития специально не выделяются. Заметим, что такой подход является достаточно распространенным в социальных науках. В свое время еще Огюст Конт ввел

формулу "прогресс есть развитие порядка". При таком подходе выявленная через понятие институциональной матрицы социальная статика означает солидарность в пространстве, в то время как социальная динамика может рассматриваться как сохранение или изменение солидарности социальных структур во времени. В теории институциональных матриц упор делается на преемственности социальных отношений и их влиянии на последующее развитие общества прежде всего посредством сложившейся структуры этих отношений. Принятая аксиоматика означает ограничение нашего подхода для анализа иных движущих сил социально-экономических процессов, связанных, прежде всего, с ролью деятельности личностей и групп людей в историческом процессе. Для исследований подобного рода более продуктивны иные подходы. Хотя теория институциональных матриц и позволяет определить "коридоры эволюции" тех или иных государств, она не дает необходимого аппарата для объяснения того, какими конкретными способами будет организовано (или может быть организовано) движение по этим коридорам. Можно привести пример того, что, определяя площадь квартиры, можно пренебречь кривизной Земли. Но при определении траектории космической ракеты эту кривизну необходимо принимать во внимание. Так и в нашем случае – на основе представления об институциональных матрицах прогнозируются и могут быть "рассчитаны" долгосрочные траектории развития государств, но для анализа сиюминутных ситуаций она не так необходима.

Третье ограничение накладывается на временные параметры тех процессов, для объяснения которых целесообразно использование теории институциональных матриц. Она плохо работает в качестве "ситуационного анализа" мимолетных (в историческом смысле) явлений, имеющих недолговечный, преходящий характер (обратим внимание на указанное Я. Корнаи свойство системной парадигмы, фиксирующей внимание на глубоких общественных переменах, а не на мелких постоянных изменениях). В то же время теория институциональных матриц обладает достаточно хорошими эвристическими возможностями для объяснения динамики долгосрочных процессов, как в ретроспективном, так и в перспективном планах. Также часто она позволяет "вылавливать" из множества возникающих институциональных форм те, которые имеют наибольшую вероятность закрепления в действующей социально-экономической и политической структуре и обладают шансом широкой общественной поддержки.

Критерием выступает обычно соответствие той или иной формы природе институциональной матрицы и ее вкладу в формирование необходимого институционального баланса. Другими словами, теория институциональных матриц хорошо объясняет факторы отбора тех или иных практических решений, но плохо объясняет факторы их выбора. Связано это с тем, что отбор по своей сути – это детерминированный процесс, в ходе которого отбирается наиболее целесообразный вариант, результат отбора предсказуем и достаточно однозначен в рамках теории институциональных матриц. Выбор же представляет собой недетерминированный процесс, который происходит в состоянии неустойчивости. Результат выбора заранее мало предсказуем, часто он происходит как бы случайно, определяется ситуативным соотношением политических и экономических сил, внешними и внутренними обстоятельствами развития страны. Для прогнозирования конкретных выборов теория институциональных матриц не может применяться как адекватное методологическое средство. Здесь целесообразно использовать иные социологические, политические или даже социально-психологические концепции, знание конкретной ситуации.

Итак, теория институциональных матриц при анализе истории обществ акцентирует внимание на вечном, непреходящем. Шеллинг писал, что основной характер истории состоит в том, что в ней объединяются свобода и необходимость, и она – история, – возможна лишь благодаря этому единству [39, s.242]. Если субъективистская направленность, имеющая своим основным объектом изучения деятельность социальных групп, главное внимание уделяет фактору свободы в истории, то теория институциональных матриц, развиваемая в рамках объективистского подхода, большее внимание уделяет необходимости в истории. Основой, выражением этой необходимости служат исторические константы обществ – самовоспроизводящиеся, сохраняющие свою природу институциональные матрицы. Общество здесь рассматривается не как пространство действий, явлений, определяемых выбором человека, но как глубоко лежащая за общественными явлениями и действиями социальная сущность, когда анализ от рассмотрения внешних фактов переходит на уровень исследования возможных обуславливающих их причин. Такими сущностями, генетическими причинами общественных явлений являются институциональные матрицы общества, порождающие его постоянно развивающиеся и исторически преходящие институцио-

нальные структуры.

Два типа институциональных матриц (X- и Y-матрицы)

Если продолжить следование логике естественно-научного знания, то после определения аксиом, условий и ограничений нужно сформулировать само утверждение (теорему, положение, закон и т.д.), а затем перейти к его доказательству. Дальнейшее изложение посвящено формулировке утверждения о том, что все многообразие конкретных особенностей большинства государств, существующих и существовавших на земле, можно при определенном уровне абстракции представить в виде двух идеальных типов (в смысле Макса Вебера) качественно различных институциональных матриц, агрегирующих в себе реальное многообразие социальных связей. Мы назвали их X- и Y-матрицы. Несмотря на кажущуюся упрощенность, мы полагаем, что такое разделение вскрывает глубокие и существенные различия, которые не всегда принимаются во внимание в социально-экономических исследованиях в должной мере. Кроме того, не всегда простота означает упрощенчество. Как говорил в свое время академик Никита Николаевич Моисеев, с которым автору посчастливилось неоднократно беседовать, "понимание приходит лишь через достаточно простые образы реальности".

Итак, X и Y-матрицы отличаются комплексами образующих их базовых институтов. Для X-матрицы характерны такие базовые институты:

– в экономической сфере – институты редиистрибутивной экономики (термин К. Поланьи). Сущностью редиистрибутивных экономик является обязательное опосредование Центром движения ценностей и услуг, а также прав по их производству и использованию;

– в политической сфере – институты унитарного политического устройства;

– в идеологической сфере – институты коммунитарной идеологии, основное содержание которой состоит в доминировании коллективных, общих ценностей над индивидуальными, приоритете Мы над Я.

Гипотеза институциональных матриц предполагает, что X-матрица доминирует в России, большинстве стран Азии и Латинской Америки.

Y-матрица, в свою очередь, имеет следующие базовые институты:

– в экономической сфере – институты рыночной экономики;

– в политической сфере – институты федеративного политического устройства;

– в идеологической сфере – институты субсидиарной идеологии, в которых закрепляется доминирующее значение индивидуальных ценностей по отношению к ценностям сообществ более высокого уровня, которые, соответственно, имеют субсидиарный, подчинительный по отношению к личности, характер, то есть в идеологических институтах закрепляется приоритет Я над Мы.

Y-матрица, как предполагается, доминирует в большинстве стран Европы и в США.

Дадим краткую характеристику институционального устройства того и другого типа [13]. Начнем с описания X-матрицы. В экономической сфере стран с X-матрицей преобладают институты редистрибутивной X-экономики. Особенностью таких экономик является опосредование Центром движения ценностей и услуг, а также прав по их производству и использованию. Через Центр происходит аккумуляция основных создаваемых продуктов, совмещение условий их производства и потребления, а также распределение ресурсов и продукции между участниками хозяйственного процесса. Эти фазы (аккумуляция-совмещение-распределение) составляют содержание института редистрибуции (1). Основу экономики составляет централизованно-управляемая условная верховная собственность (2), независимо от конкретной своей формы – княжеской ли, государственной, федеральной и т.д. Специфика такой формы собственности заключается в том, что существующие условия и ограничения доступа и использования объектов собственности определяются верховным уровнем управления. За счет такой организации хозяйство таких стран в основном тесно взаимосвязанное. Поэтому главная задача осуществления экономической деятельности – не столько получение прибыли отдельными субъектами, как в рыночной экономике, сколько достижение сбалансированности производства и снижение издержек в отдельных сегментах с тем, чтобы обеспечить выживание и развитие всех его составных частей. Достижение экономического роста прежде всего за счет снижения издержек, обеспечиваемого использованием нерыночных ресурсов, внутренней и внешней мотивационной деятельностью, в конце 1970-х гг. получило название X-эффективности [21; 35]. X-эффективность (3) выступает в роли сигналов обратной связи, позволяющей судить о том, насколько "верно" настроены и действует институциональный комплекс редистрибутивной

экономики. Для нее также велика роль кооперации (4) хозяйствующих субъектов и Центра, опосредующего их взаимодействия. Трудовые отношения регулируются институтом служебного труда¹ (5), определяющего необходимость всеобщей занятости населения.

В политической сфере обществ с X-матрицами доминируют институты унитарного (унитарно-централизованного) политического устройства. Унитарная политическая структура характеризуется принципами административного построения государства (1), при котором его территориальные единицы не являются суверенными и независимыми в политическом отношении. В ней преобладает институт иерархической вертикали власти во главе с Центром (2), поэтому поле компетенции местных (региональных) властей всегда уже, чем поле совместной компетенции Центра и регионов или Центра как такового. В управленческих структурах унитарного типа доминируют принципы назначения (3), а не выборности. Централизованные структуры требуют также принципа единогласия (4) при принятии решений, что находит свое выражение в разработке и исполнении механизмов согласительных процедур, характерных для современного российского, японского и других обществ такого типа. Главным средством обратной связи в такой политической системе являются обращения по инстанциям (5). На основе обращений корректируются правила политической жизни, принимаются те или иные управленческие решения.

Идеологическая сфера обществ с X-матрицей отличается преобладанием коммунитарной X-идеологии на всех этапах исторического развития. Ее отличительная особенность – доминирование коллективных, общих ценностей над индивидуальными, приоритет Мы над Я. Известно, что коллективизм, признание общественных ценностей выше личных – особенная черта культуры и идеологии российского общества, равно как и китайского, японского и других, в которых преобладают институты X-матрицы. Например, выражением коммунитарных идеологических институтов на заре нашей истории были ценности "единства земли Русской", а в недавнем прошлом – идея "коммунистического общества". Институты коммунитарной идеологии включают в себя, наряду с институтами коллективизма (1), также эгалитаризм (2) как нормативное представление о социальной структуре и порядок (3) в качестве принципа устройства общественной

¹ Термин был в свое время введён О. Э. Бессоновой в разрабатываемой ею теории раздаточной экономики [3; 4].

жизни.

Экономические, политические и идеологические институты в X-матрице тесно связаны, поддерживают друг друга и не могут существовать друг без друга. Действительно, общая собственность редистрибутивных экономик объективно требует централизованного политического управления для своего использования, что не может не поддерживаться господством коллективных, общественных ценностей, разделяемых населением этих стран.

В отличие от России и ее "собратьев" по институциональной X-матрице, большинство стран Европы, а также США, как уже отмечено, характеризуются преобладанием институтов Y-матрицы. Что это за институты?

В экономической сфере западных стран на протяжении всей их истории доминируют институты рыночной экономики, то есть обмена (1), или купли-продажи. Основой таких экономик является частная собственность (2), которая главенствовала и в Римской империи в эпоху ее расцвета, и составляет остов хозяйственной системы современных Соединенных Штатов Америки и европейских стран. Главный стимул производства для изолированных частных собственников – прибыль (3), обеспечивающая не только воспроизводство, но и накопление, "страховой запас", иначе, существующие независимо, они не смогут осуществить следующий шаг в своей хозяйственной деятельности. Между участниками рынка существует конкуренция (4), в ходе которой осуществляется доступ сильнейших игроков к тем или иным ресурсам или продуктам. Привлечение к труду осуществляется посредством института наемного труда (5). Рыночная система подробно описана в теориях и исследованиях, она хорошо известна из классических и современных учебников.

Политическая сфера стран с Y-матрицей регулируется преобладанием институтов федеративного устройства. Это означает следующее: независимо от того, есть ли в названии страны слово "федерация" или нет, принцип федеративного, "соединительного" построения государства "снизу вверх", из отдельных самостоятельных княжеств, штатов, земель к единому территориальному образованию – всегда господствует. Таким образом, все западные страны в политическом отношении построены на федеративных началах (1). Управленческая структура также строится "снизу вверх", на основе самоуправления (2) и выборов (3). При принятии решений действует принцип многопартийности и демократического большинства (4), а

главной политической силой являются партии, в которых консолидируются интересы разных групп населения и экономических сил. Отсутствие доминирующей вертикали власти, которая берет на себя разрешение конфликтов на всех "этажах" государственного устройства, компенсируется наличием независимой судебной системы и правом судебного иска (5), которым пользуются граждане и организации для защиты своих интересов.

В идеологической сфере стран с Y-матрицей преобладают институты субсидиарной идеологии, в которых закрепляется главенство индивидуальных ценностей над общественными. Термин "субсидиарность" введен в употребление папой римским Пием XI в 1931 г. для обозначения фундаментального, как он полагал, принципа христианской социальной доктрины [36, р.59]. Субсидиарность обосновывает подчиненность, дополнительность всех общественных структур по отношению к главной доминанте социального развития – личности. Субсидиарность означает безусловный приоритет личности по отношению ко всем организациям, ассоциациям и другим общественным структурам, к которым она принадлежит или членом которых является. Конечно, явление субсидиарности имеет гораздо более почтенный возраст, чем введенный для его обозначения термин. Институты субсидиарной идеологии включают в себя институты индивидуализма (1), которые являлись основанием государственных идеологий западных стран во все времена — был ли это культ античных героев, или религия христианства в форме католичества или протестантизма, или концепции современного либерализма. К ним также относятся стратификационный принцип (2) построения социальной структуры и свобода (2) как основополагающая ценность общественной жизни.

Так же, как и в X-матрице, институты Y-матрицы внутренне связаны, являясь выражением одного типа общества, но в разных его проекциях – экономической, политической и идеологической. Частной собственности и конкуренции в экономике соответствуют конкуренция за избирателей на выборах в политике, а идеологической основой и того и другого является индивидуальная личная свобода, проявляющая себя в господстве субсидиарных идеологических институтов.

Принцип комплементарности и фактор материально-технологической среды

X- и Y-матрицы представляют собой идеальные типы, одно из

теоретических средств для анализа сложной социальной реальности. Конкретные факты свидетельствуют, что, как, например, в генетической структуре мужчин и женщин присутствуют X и Y-хромосомы, так и в обществе взаимодействуют институты X и Y-матриц. Но, аналогично тому, как пол (основная характеристика человека для процесса его физического воспроизводства) определяется соотношением X- и Y-хромосом, так и тип общества определяется тем, институты какой матрицы в нем доминируют. В институциональной структуре обществ действуют базовые (доминирующие) и комплементарные (дополнительные) институциональные матрицы. Это означает, что институты рынка сосуществуют с институтами редистрибуции, демократия и федерация – с принципами унитарности и централизации, а субсидиарные личностные ценности уживаются в общественном сознании с ценностями коллективными, коммунитарными. Принципиально важно, что история стран характеризуется устойчивым доминированием одной матрицы, которая определяет рамки и пределы действия комплементарных институтов. Схематически такое соотношение отображает рис. 3. Изучая развитие государств, мы обнаруживаем, что доминирование X или Y-матрицы носит "вечный" характер и определяет социетальный тип общества. Именно доминирующая матрица отражает основной способ социальной интеграции, стихийно найденный социумом в условиях проживания на данных пространствах, в определенной окружающей среде.

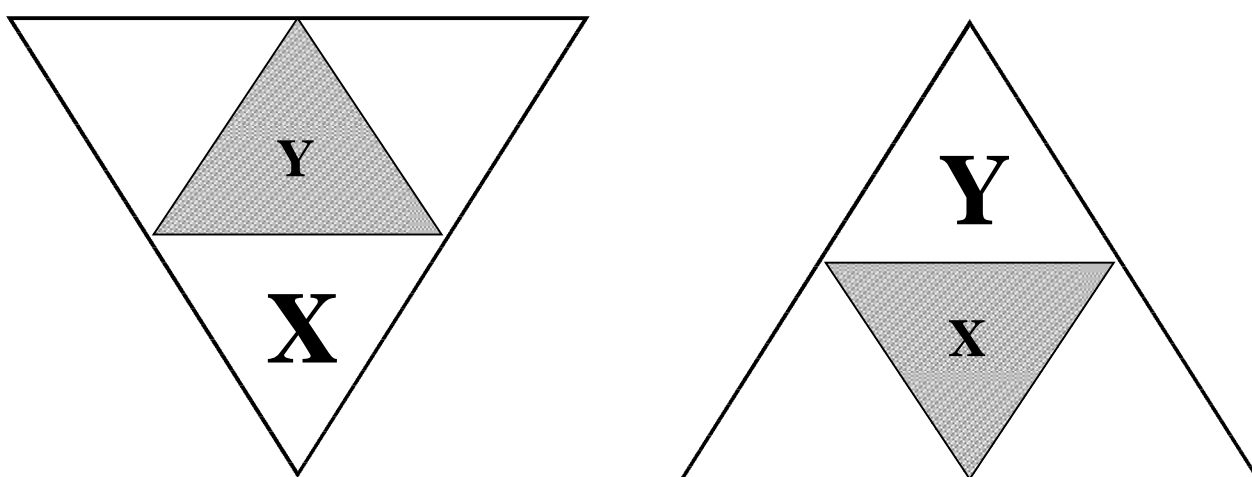


Рис. 3. Схема сосуществования базовых и комплементарных институтов при доминировании X- и Y- матриц

Формализация идеи сосуществования базовых и комплементарных институтов (когда первые доминируют) может быть представле-

на также следующим образом (переменные обозначают соответствующие институты):

- пусть – x_1 – редистрибутивная экономика
- x_2 – унитарное политическое устройство
- x_3 – коммунитарная идеология
- y_1 – рыночная экономика
- y_2 – федеративное политическое устройство
- y_3 – субсидиарная идеология.

Тогда общества с доминированием X матрицы можно представить как множества $\{X_1, X_2, X_3 \cup y_1, y_2, y_3\}$, а общества с доминированием Y -матрицы – в виде множества $\{Y_1, Y_2, Y_3 \cup x_1, x_2, x_3\}$.

Поступательное развитие общества и образующих его подсистем требует необходимого институционального баланса, то есть оптимального, соответствующего условиям времени и пространства, соотношения базовых, присущих генетической матрице, и дополнительных, комплементарных, институтов. Выстраивание этого баланса и означает обычно основную политическую и управленческую задачу современных государств. Принятие во внимание природы исходной институциональной матрицы при этом является одним из условий успешности такой политики.

Теория институциональных матриц выделяет фактор материально-технологической среды обитания, свойства которой, в конечном счете, формируют тип доминирующей институциональной матрицы. Под такой средой имеются в виду прежде всего общественная инфраструктура и отрасли, приоритетные для обеспечения жизнедеятельности всего населения.

По своим свойствам (проявляющимся в ходе ее использования как среды производственной) материально-технологическая среда может быть либо коммунальной, либо некоммунальной [5, с.20-24; 13, с.73-84; 17; 22, с.50-51].

По признанию Д.Норта, лауреата Нобелевской премии по экономике, до сих пор реально "встроить" технологию в ту или иную экономическую теорию никому, за исключением К.Маркса, не удавалось [26, с.168]. Признание коммунальности-некоммунальности материально-технологической среды в качестве одной из основных доминант формирования экономических и др. институтов представляет собой попытку восполнить этот теоретический пробел.

Коммунальная материально-технологическая среда характеризуется внутренней неразрывностью, что предполагает ее использо-

вание как единой нерасчленимой системы, части которой не могут быть обособлены без угрозы ее распада. В качестве примеров можно привести систему железнодорожных путей, жилищно-коммунальное городское хозяйство, система трубопроводного транспорта, единые энергетические системы и т.д. Некоммунальная материально-технологическая среда характеризуется автономностью. Образующие ее объекты технологически разобщены, могут быть обособлены и функционировать самостоятельно, что предполагает возможность их частного использования.

Коммунальная среда способствует доминированию институциональной X-матрицы, когда возникает необходимость централизации и объединения усилий людей в единых производственных процессах, формируются соответствующие политические структуры, а также коммунарные ценности, в которых общественное сознание исторически закрепляет смысл такого общественного устройства. Некоммунальная среда обуславливает преимущество институтов Y-матрицы – обособленных товаропроизводителей, взаимодействующих посредством рынка, федеративные политические структуры и адекватные такому устройству индивидуальные субсидиарные ценности.

Заключение

Предварительные результаты использования теории институциональных матриц для понимания происходящих в России процессах обнадеживают. Автору они позволили (см. www.kirdina.ru) предложить новую историографию российской экономической мысли [15, 16, с.213-230], получить дополнительные основания для управленческого консультирования [16, с.188-210], по-новому реконструировать историю развития земельных отношений в России [11; 14], а также построить оправдавшиеся прогнозы [12].

Опыт использования данной концепции другими исследователями (см. ссылки на работы на сайте <http://kirdina.ru/links2.shtml>) также свидетельствует о том, что на ее основе могут быть сформулированы аргументированные объяснительные схемы ряда неожиданных, казалось, процессов трансформации российского общества в ходе реформ двух последних десятилетий. В ряде случаев теория институциональных матриц позволяет проанализировать и понять те экономические и социально-политические процессы в России, которые в рамках иных концепций и теориях не находили своего объяснения.

Литература

1. Абалкин Л.А. Избранные труды в 4-х томах. – М: ОАО "НПО"Экономика", 2000.
2. Ананьин Ю.А. Концепция экономической трансформации постсоветского общества (некоторые методологические уроки) // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – № 6.
3. Бессонова О.Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1997. – 72 с.
4. Бессонова О.Э. Раздаточная экономика как российская традиция // Общественные науки и современность. 1994. – № 3. – С. 37-48.
5. Бессонова О.Э., Кирдина С.Г., О'Салливан Р. Рыночный эксперимент в раздаточной экономике России: Демонстрационные проекты в жилищном хозяйстве. – Новосибирск: НГУ, 1996. – 312 с.
6. Дюркгейм Э.О разделении общественного труда. Метод социологии. – М.: Наука, 1990.
7. Зайдель Х., Теммин Р. Основы учения об экономике. Пер. с нем. / Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ. – М.: Дело ЛТД, 1994.
8. Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: Очерки теории. – Новосибирск: Наука, 1991. – 446с.
9. Иншаков О. В., Фролов Д. П. Институционализм в российской экономической мысли (IX- XXI вв.): В 2 т. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. – Т. 1,2.
10. Калугина З.И. Новое время – новые задачи: институциональный подход к изучению трансформационных процессов.// Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы. - Новосибирск: АО "Наука РАН", 1999.
11. Кирдина С.Г. Институт земельной собственности в России. // Вопросы экономики. – 2003. – № 10. – С.146-153.
12. Кирдина С.Г. Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация. // Вопросы экономики. – 2004. – № 10. – С.89-98.
13. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск: ИЭиОПП СЭ РАН, 2001. – 308 с.
14. Кирдина С.Г. История земельных отношений в России в свете теории институциональных матриц // Историко-экономические исследования. – 2004. – № 1-2.

15. Кирдина С.Г. Преемственность в российской экономической мысли – от Посошкова до институционализма // "Очерки истории российской экономической мысли" / Под ред. Л. А. Абалкина. – М: Наука, 2003. – С.84-115.
16. Кирдина С.Г. X и Y - экономики: институциональный анализ. – М.: Наука, 2004. – 256 с.
17. Кирдина С.Г. Экономические институты России: материально-технологические предпосылки развития// Общественные науки и современность. – 1999. – №6.
18. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. Серия "Экономическая наука современной России". – М: Наука, 2004.
19. Конфуций Луньюй. Изречения. – М: Изд-во Эксмо, 2003.
20. Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. –С.4-17.
21. Лебенстайн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с X-эффективностью. // Теория фирмы.: Сб. тр. – С-Пб., Экономическая школа, 1995.
22. Литвинцева Г. П. Продуктивность экономики и институты на современном этапе развития России. – Новосибирск, Наука, 2003.
23. Маркс К. К критике политической экономии (черновой набросок 1857-1858 годов) Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. – т. 46.
24. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. –Т. 2. – М.: Госполитиздат, 1955.
25. Немировский В. Универсальная парадигма: российский социокультурный контекст. // Социология на пороге XXI века. – С.199-221.
26. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 197с.
27. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа// Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С.6-17.
28. Полтерович В. М. Кризис экономической теории. Доклад на научном семинаре Отделения экономики и ЦЭМИ РАН "Неизвестная экономика". – М: ЦЭМИ РАН, 1997 // <http://www.cemi.rssi.ru/rus/publicat/e-pubs/d9702t/d9702t.htm>
29. Ракитская Г. Я. Социально-трудовые отношения. – М: Институт перспектив и проблем страны, 2003. –480с.
30. Чернавский Д. С. Синергетика и информация. – М: Наука, 2001.

–288с.

31. Чернавский Д. С. Эволюционная экономика и теория развивающихся систем. // Экономическая трансформация и эволюционная теория Й. Шумпетера. (5-ый международный симпозиум по эволюционной экономике, Пущино, Московская обл., Россия, 25-27 сентября 2003 г.) – М: Институт экономики РАН, 2004.
32. Шекспир У. Библиотека великих писателей. Брокгауз – Ефрон. – М: Изд-во Эксмо, 2004 (Сонет 11, пер. А. Финкеля).
33. Friedman M. The Methodology of Positive Economics. In: Essay in Positive Economics. – Chicago, The University of Chicago Press, 1953. – p. 4.
34. Lakatos I. History of Science and Its Rational Reconstruction. In: Cohen R. and Buck C. (eds). – Boston Studies in Philosophy of Science, 1971. – VIII.
35. Leibenstain H. General X-efficiency theory and economic development. – N.Y. etc: Oxford Un. Press, 1978.
36. Oxford English Dictionary. 2d ed. – Vol. XVII. – Oxford: Clarendon Press, 1989.
37. Polanyi K. The Economy as instituted Process // Trade and Market in the Early Empires./ Ed. by Polanyi K. Etc – Clencoe, 1957.
38. Polanyi K. The Livelihood of Man. – N.-Y. Academic Press, Inc, 1977.
39. Schelling F.W. System des transzendentalen Idealismus. Mit einer Eiln, von W. Schulz. – Hamburg, Meiner, 1957.

*В.В. Дементьев***ИНСТИТУТЫ, ПОВЕДЕНИЕ, ВЛАСТЬ****І. Постановка проблемы**

Предметом институциональной экономической теории является исследование влияния социальной организации экономики и присущих ей институтов на экономическое поведение (выбор экономических агентов). «Следует осознать, – писал Р. Коуз, – что когда экономисты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Это и есть наш предмет. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы подлежащих изучению экономических систем. Отдельные люди и организации, преследуя свои собственные интересы, предпринимают действия, которые облегчают или затрудняют действия других» [6, с.28].

Проблема влияния социальных взаимодействий на экономический выбор была поставлена Р.Коузом в его известных статьях «Природа фирмы» и «Проблема социальных издержек». Им было показано, что в процессе трансакций между людьми или, иными словами, при воздействии «отдельных лиц или организаций на других» возникает особый вид издержек. За данными издержками в экономической литературе закрепилось формулировка «трансакционные издержки» (ТАИ). Трансакционные издержки «добавляются» к трансформационным издержкам и имеют в своей основе затратность информации. Д.Норт пишет: «к модели Вальраса, включающей максимизирующее поведение индивида, наличие выигрыша от специализации и разделения труда, порождающего обмен, я добавляю издержки информации» [7, с.49]. Величина данного вида издержек определяется непосредственно не характером ресурсов и технологий, применяемыми при производстве благ, а институтами, структурирующими экономическое поведение.

Открытие Коуза имело существенное теоретическое значение и позволило совершить научный прорыв в экономическом анализе. В виде ТАИ было найдено общее опосредующее (связующее) звено

Дементьев Вячеслав Валентинович, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономической теории, декан факультета экономики и менеджмента Донецкого национального технического университета, чл.-корр. Академии экономических наук Украины, г.Донецк, Украина.

между, с одной стороны, социальной организацией общества или его институтами, и с другой – максимизирующим экономическим поведением¹. Только на этой основе стало возможно построение общей теории, анализирующей влияние любых институтов на любое экономическое поведение (неоинституциональная экономическая теория). А не ограничиваться описанием влияния отдельных институтов на отдельные виды экономического поведения (традиционный институционализм).

На этой основе в рамках институциональной теории сформировалась концепция, которая получила название «transaction cost approach» (транзакционный подход) или, следуя за О.Уильямсоном, «transaction cost economics».

С точки зрения данного подхода именно транзакционные издержки есть тот единственный фактор, через который институты детерминируют экономическое поведение. Институты существуют исключительно для уменьшения неопределенностей, сопровождающих взаимодействие между людьми, и сокращения величины транзакционных издержек². В рамках данного подхода при отсутствии транзакционных издержек для существования институтов нет никакой экономической основы. В мире, где такие издержки отсутствуют «институты, образующие экономическую систему, никому и не для чего не нужны» [6, с.16]. Никаких других видов социально обусловленных издержек, помимо транзакционных, в рамках данного подхода не рассматривается.

Цель настоящей работы состоит в том, чтобы показать следующее.

Во-первых, в процессе транзакций возникают особого рода издержки, которые носят социальный по своему происхождению характер (есть результат воздействий «отдельных лиц и организаций на других, работающих в той же системе»), но не связаны с устранением неопределенности и затратностью информации, т.е. не являются

¹ «Истинно научное объяснение должно включать промежуточный механизм, соединяющий причину со следствием и гарантирующий, что найденная нами связь между двумя событиями является «необходимой» [1, с. 47].

² Р.Коуз по этому поводу писал: «Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, т.е. они существуют для сокращения издержек по транзакциям обмена» [6, с.10]. «Экономические институты капитализма имеют главную цель и эффект – экономию на транзакционных издержках», - полагает Уильямсон [18, р.17]. Для Д.Норта, «главная роль, которую институты играют в обществе заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми [7, с.21].

трансакционными издержками. Данный вид социально обусловленных издержек в настоящей работе будем обозначать как издержки трансформации поведения.

Во-вторых, наряду с трансакционным подходом к анализу институтов, может иметь место и другой подход, который мы называем – «power-based approach» или, более широко, социальный подход. Данный подход исходит из посылки о том, что агенты, вступающие в трансакции, неравны между собой и один из них может принуждать другого действовать в своих интересах. Иными словами, речь идет о трансакциях, включающих в себя власть.

В-третьих, препятствием для достижения эффективности в распределении ресурсов являются не только трансакционные издержки, но и издержки трансформации поведения, обусловленные асимметрией в распределении власти¹.

В-четвертых, роль институтов и более широко социального фактора в экономической жизни не ограничивается минимизацией величины трансакционных издержек.

II. За фасадом "теоремы Коуза"

Для доказательства выдвинутого тезиса воспользуемся описанием «мира Коуза», где трансакционные издержки нулевые.

Как известно, логику рассуждений Р.Коуза принято пояснять условным примером. В качестве такового в нашем случае используем отрывок из примера, который приведен в работе Р.Капелюшниковой «Экономическая теория прав собственности» [5, с.22-23]. Не будем приводить пример полностью. Нас интересует случай, когда одна из сторон не несет ответственности за ущерб.

Допустим, что по соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо, причем скот хозяина ранчо регулярно заходит на поля фермера.

Допустим, фермер получает на своих полях 10 ц зерна, а стадо хозяина ранчо насчитывает 10 коров. Выращивание еще одной коровы обойдется ему в 50 долл., а ее рыночная цена при продаже составит 100 долл. Предельные убытки фермера от увеличения стада на

¹ На недостаточность трансакционного подхода для объяснения неэффективности институтов в экономической жизни обратил внимание М. Олсон: «могли бы трансакционные издержки быть столь существенно высоки, - писал он, - чтобы держать большинство мирового населения в бедности, когда технологии и капитал, которые могли бы их сделать более продуктивными легко доступны» [14, p.59].

одну голову будут равны 1 ц зерна, или в стоимостном выражении -- 80 долл. (20 долл. прямых затрат плюс 60 долл. недополученной прибыли). Случай явно экстернальный: социальные издержки равны 130 долл. (50 + 80), а социальная выгода от выращивания дополнительной коровы – 100 долл. Ясно, что такое распределение ресурсов неэффективно.

Предположим, что хозяин ранчо не несет никакой ответственности за потраву. Просто фермер предложит тогда хозяину ранчо <выкуп> за отказ от решения о выращивании еще одной коровы. Размер выкупа будет колебаться от 50 долл. (прибыль хозяина ранчо от выращивания одиннадцатой коровы) до 60 долл. (прибыль фермера от продажи десятого центнера зерна). Отказ от такой сделки противоречил бы стремлению экономических агентов к максимизации своего благосостояния.

В итоге, стороны заключают взаимовыгодную сделку, максимизирующую их благосостояние, а распределение ресурсов по сравнению с ситуацией, предшествующей сделке, улучшается по Парето. «При нулевых транзакционных издержках, – пишет Р.Коуз, – производитель включит в контракт все, что нужно для максимизации ценности производства. Если бы можно было предпринять нечто для сокращения ущерба, и эти действия являлись бы наиболее дешевым средством для достижения подобного сокращения, они были бы осуществлены» [6, с.158].

Выводом из всех этих рассуждений является теорема Коуза, которая, в одной из формулировок, гласит, что в мире с нулевыми транзакционными издержками любое начальное определение прав приведет к эффективному результату¹. Р.Кутер формулирует эту теорему такими словами: «с точки зрения транзакционного подхода (transaction cost interpretation) ... первоначальное распределение законных прав для эффективности не имеет значения при условии, что транзакционные издержки равны нулю» [9, p.457].

¹ Для полного счастья мешает только так называемый эффект дохода, который возникает в результате сделки и состоит в том, что одна из сторон получает дополнительный доход, превышающий рыночную цену созданного продукта. В нашем случае эффект дохода состоит в том, что скотовод за отказ от выращивания еще одной коровы получает от фермера сумму между 50 долл. (прибыль хозяина ранчо от последней коровы) и 60 долл. (убыток фермера от нее же). Пусть эта сумма будет равна 55 долл., что на 5 дол. превышает чистую прибыль от продажи коровы. Однако, поскольку обе стороны имели дело с технологической экстерналией, можно предположить, что хозяин ранчо получает доход как бы за ликвидацию последствий стихийного бедствия.

Все сказанное выше верно лишь в том случае, если предположить, что хозяин ранчо не управляет своей коровой, и обе стороны имеют дело с технологической экстерналией, где ущерб возникает в результате несовместимой деятельности двух сторон. Однако вполне допустимо и то, что корова является лишь орудием реализации воли хозяина. И в этом случае вытаптывать зерно и наносить ущерб уже будет не корова, а хозяин ранчо. Кстати такое допущение полностью соответствует подходу самого Р.Коуза. Он специально подчеркивает: «Я в «Проблеме социальных издержек» ни разу не использую слово «экстерналии», но говорю о «вредных последствиях», не уточняя, предвидели их те, кто принимал решения, или нет» [6, с.28]. Таким образом, исследуя случай преднамеренного нанесения ущерба, мы не выходим за рамки того, что называют «миром Коуза».

Допустим теперь, что хозяин ранчо предвидит «вредные последствия» и что наносимый им ущерб фермеру носит преднамеренный характер. Представим следующую ситуацию.

Пусть имеется случай, где каждый ведет самостоятельное хозяйство, и где никто друг другу не мешает.

Скотовод пасет своих коров, а фермер выращивает зерно. Все условия в виде величины цен, издержек и прибыли остаются те же, что и в вышеприведенном примере. Предположим также, что никаких экстерналий в отношениях между ними не возникает.

Хозяин ранчо информирован об издержках и прибылях фермера и о возможной величине убытков, которые он может ему нанести, а также о том, что фермер не обладает правом на возмещение ущерба. Его задача состоит в том, чтобы преобразовать стихийно возникающий эффект дохода в управляемый и регулярный. Более того, если подходить к хозяину ранчо как рациональному максимизирующему индивиду, то, имея возможность нанести ущерб, получив за это вознаграждение, превышающее прибыль от продажи коровы на рынке, и отказаться от этого, означает понести издержки в виде упущенной выгоды¹.

Рациональный хозяин ранчо начинает преднамеренно выпускать корову на поле фермера, чтобы создать для того ущерб. Други-

¹ Мы исходим из общей посылки, что «производители ... заинтересованы лишь в максимизации собственного дохода, не обращают внимания на социальные издержки и приступают к какой либо деятельности, только если ценность того, что производят, будет больше, чем их частные издержки (т.е. величина дохода, который можно будет заработать с помощью этих факторов при наилучшем альтернативном использовании)» [6, с.143].

ми словами мы имеем дело с преднамеренным вредным влиянием. Фермер платит хозяину ранчо 55 дол. Отступного, как и первом случае. Однако теперь эффект дохода – не следствие устранения непредвиденной случайности (экстерналии), а результат преднамеренных действий и создается хозяином ранчо искусственно.

Более того, хозяин ранчо, как рациональный агент максимизатор, выбирает наилучшую альтернативу. Продажа коровы в нашем примере приносит 50 дол. прибыли, а использование ее как средство принуждения – 55 долл. Он может держать корову специально для того, чтобы вымогать регулярные выплаты у фермера. Пусть это потребует от него дополнительных издержек в размере 1 дол. Это оказывается более выгодным, чем производить корову для продажи.

Уже на первый взгляд, мы сталкиваемся с такими издержками, которые не вписываются в традиционное разделение их на трансформационные издержки и трансакционные издержки производства.

Во-первых, фермер несет дополнительные издержки, возникающие в результате ущерба от потравы зерна. Когда действия коровы были непреднамеренными, данные издержки можно было смело отнести к трансформационным – как результат изменения внешних природных условий производства. Поскольку же ущерб носит преднамеренный характер и есть результат не действий коровы (природного фактора), а волеизъявление максимизирующего функцию полезности хозяина ранчо, данные издержки можно рассматривать как социально обусловленные издержки.

Во-вторых. Выплаты хозяину ранчо (55 дол.) представляют собой дополнительные издержки для фермера, которые необходимы для того, чтобы получить свой доход от продажи зерна. Вместе с тем они не связаны с технологией, а также не являются следствием экстерналий или изменившихся природных условий. Таким образом, мы также не можем отнести данные издержки к традиционно понимаемым трансформационным издержкам производства.

В-третьих. Изменения происходят и с издержками хозяина ранчо. Он тоже вынужден нести дополнительные издержки на корову, дабы эффективно использовать ее как средство устрашения (1 дол.). Данные издержки абсолютно не имеют никакой связи с трансформацией ресурсов в продукт, и они не являются необходимыми для какого-либо производства. Данные издержки носят исключительно социальную природу и имеют лишь одну цель – создать ущерб и, тем самым, изменить (трансформировать) поведение контрагента по сдел-

ке.

Таким образом, все вышеприведенные издержки возникли исключительно в связи с преднамеренным «вредным влиянием», имеющим цель максимизировать доход хозяина ранчо. Это результат проявления воли одного человека по отношению к другому.

III. Издержки трансформации поведения

Итак, нанесение ущерба или «вредное влияние» в нашем случае носят преднамеренный характер. Каждая из сторон представляет собой рационального максимизирующего экономического агента, который по определению игнорирует издержки и выгоды других людей и, поэтому, не откажется максимизировать свой доход (т.е. присвоить «эффект дохода»), используя для этого возможность нанести ущерб партнеру по сделке. Как уже было сказано, в отличие от вышерассмотренного случая «эффект дохода» создается и перемещается здесь искусственно. В первом случае (у Коуза) его возникновение можно рассматривать как результат переговоров по поводу устранения технологической экстерналии, в случае же преднамеренного ущерба это уже социальное явление?

Рассмотрим подробнее, что происходит с соотношением издержек, которые несут стороны, в процессе сделки и величиной дохода, которые они получают в ее результате.

По сравнению с ближайшей ситуацией, когда корова вытаптывает посевы, происходит Парето улучшение для обоих участников сделки: хозяин ранчо получает больше, чем он мог бы получить, продав корову (отступные больше прибыли от продажи коровы), а фермер сокращает ущерб от потери вытоптанного зерна. Обе стороны увеличивают свою прибыль. Эффект дохода состоит в том, что увеличивается прямой доход хозяина ранчо, за счет перераспределения прироста доходов фермера. Источник ее увеличения в конечном итоге – рост ценности производства зерна (прирост производства зерна за счет сокращения потерь).

Сравним теперь конечное состояние с исходной ситуацией независимого ведения хозяйства, когда корова никому не мешала. Напомним, что хозяин ранчо держал корову, которая обходилась ему в 50 дол., приносила доход в размере 100 дол., а фермер производил зерно в объеме 80 дол., при издержках в размере 20 дол. Что происходит после появления коровы и заключения сделки?

Во-первых. Добровольно фермер не будет естественно выплачивать хозяину ранчо 55 дол. Не за что – никаких вредных экстерна-

лий не возникает. Поэтому к таким выплатам его следует принудить. Для того чтобы принудить, необходимо «создать» издержки (или ущерб) для фермера, если он отказывается вносить платежи хозяину ранчо. Кроме того, создание ущерба для фермера может потребовать издержек и от хозяина ранчо. Ущерб фермера в данном случае – это стандартное частное благо для хозяина ранчо (или антиблаго для фермера), «производство» которого требует затрат. Таким образом, перед нами новый вид издержек, а именно издержки, которые необходимы для принуждения к заключению сделки. Данные издержки включают в себя ущерб, который несет одна сторона, а также издержки по созданию данного ущерба, которые несет другая сторона сделки.

Во-вторых. Результатом сделки является (по сравнению с исходной ситуацией) изменение величины издержек, которые несут стороны для получения единицы дохода. Очевидно, что издержки фермера на единицу дохода, при том же объеме производства, выросли (конкретные цифры нам уже не столь важны). В то же время издержки производства единицы дохода хозяина ранчо сократились. Хозяин ранчо (с помощью коровы и угрозы ее «применения») принуждает фермера нести издержки для создания собственного дохода: фермер, производя зерно, несет издержки, тогда как созданный с помощью данных издержек доход присваивается хозяином ранчо. Иначе говоря, скотовод сокращает свои издержки на единицу дохода за счет того, что данные издержек перемещаются к фермеру. Посредством коровы скотовод осуществляет «экстернализацию» внутренних (частных) издержек¹, которые он должен был бы нести при самостоятельном (альтернативном варианте) ведения хозяйства, и «переносит» эти издержки на фермера. Результатом обмена правами является, таким образом, хорошо известное в экономической теории несовпадение частных и социальных издержек. Однако, в отличие от моделей, базирующихся на предпосылках равенства и добровольности обмена, указанное расхождение частных и социальных издержек и выгод уже представляет собой не экстерналию, т.е. непреднамеренное последствие трансакций, а является сознательным результа-

¹ Обратим внимание, что в первом случае (технологического внешнего эффекта) внешние издержки добавляются к внутренним издержкам хозяина ранчо, увеличивая общую величину социальных издержек. Сокращение этой величины и является в конечном итоге источником прироста ценности производства. В нашем случае появление внешних издержек не означает увеличение общей величины социальных издержек. Имеет место перераспределение издержек.

том максимизации полезности.

Таким образом, можно констатировать, что имеет место «перемещение» или «сдвиг» издержек между сторонами отношения. Издержки единицы полезности для В снижаются за счет того, что растут издержки полезности для А.

В-третьих. При независимом ведении хозяйства, а также в условиях свободного и добровольного обмена между экономическими агентами, издержки производства и издержки присвоения единицы блага совпадают. Причина совпадения – равенство сторон сделки и вытекающий отсюда эквивалентный характер трансакций между ними, где доход равен предельным издержкам на производство блага (цена) или предельной производительности фактора производства (зарплата, процент, прибыль на капитал). Принятие предпосылки преднамеренного ущерба и принудительности в обмене имеет следствием признание принципиального отклонения величины издержек, необходимых для присвоения блага (дохода), от величины издержек по его производству. В условиях издержки производства блага и издержки присвоения блага принципиально не совпадают. Так, к примеру, одна сторона в нашем случае присваивает благо (55 дол. отступных), вообще не неся никаких издержек, связанных с производством. Для другой стороны (фермера) издержки присвоения блага (доход от продажи зерна равный 80 дол.) превышают издержки его производства.

Как можно видеть, сделка сопровождается изменением величины издержек, которые несут стороны для присвоения единицы дохода. При этом обратим внимание, что технологические факторы и природные условия производства не изменились. То, что изменилось, так это возникновение ситуации, где, говоря словами Коуза, «отдельные люди и организации, преследуя свои собственные интересы, предпринимают действия, которые облегчают или затрудняют действия других». Эти издержки возникают и количественно зависят от характера социальных взаимодействий и структурирующих эти взаимодействия институтов. Таким образом, мы вполне обоснованно можем утверждать, что данные издержки носят социальную природу.

Социально обусловленные издержки, о которых мы ведем речь, связаны с трансформацией человеческого поведения. В этом смысле их можно охарактеризовать как издержки трансформации поведения.

Издержки трансформации поведения носят двоякий характер и

выступают в двух видах.

Во-первых, как издержки, обуславливающие выбор (трансформацию), т.е. издержки на принуждение к сделке, которые выражаются в величине преднамеренного ущерба, который несет потерпевшая сторона, и в величине издержек на создание данного ущерба.

Во-вторых, как издержки, обусловленные выбором (трансформацией), т.е. изменение издержек в результате изменения поведения, которые выражаются в том, что одна сторона несет издержки ради создания дохода (полезности) для другой стороны, не получая за это эквивалентной компенсации или, коротко говоря, в перемещении издержек.

Данные издержки, хотя и являются социальными по своему происхождению, не могут быть отнесены к трансакционным издержкам.

Первое. Мы изначально не выходили за рамки мира с нулевыми трансакционными издержками. И смысл всех этих тяжелых для восприятия примеров и состоял в том, чтобы показать, что и в этом мире возникают издержки, являющиеся результатом воздействия людей друг на друга. Рассмотренные издержки никак не связаны с процедурой заключения сделки и затратностью информации: они возникли в условиях, где присутствует полная определенность, а информация абсолютно симметрична.

Второе. Трансакционные издержки, как следует из логики рассуждений Р.Коуза, это издержки по осуществлению трансакций. В данном же случае мы имеем дело с издержками по принуждению к совершению трансакций и с издержками, являющимися последствием трансакций. Даже если трансакционные издержки по осуществлению указанной сделки равны нулю (присутствует полная рациональность), тем не менее, указанные изменения в издержках, обусловленные социальным фактором, все равно произойдут. Трансакционные издержки, со своей стороны, добавляются к указанным издержкам и могут, как и для любой сделки, препятствовать ее заключению и выполнению.

Третье. Трансакционные издержки, сами себе ничего не изменяют в обмене правами и последующем распределении ресурсов, они лишь этот обмен обслуживают и влияют на него как внешний фактор, который ограничивает возможности обмена. Издержки трансформации поведения обуславливают те изменения, которые происходят с распределением затрат ресурсов и величины дохода между

сторонами сделки.

Четвертое. Трансакционные издержки носят вынужденный характер в том смысле, их стремятся избежать. Никто не стремится их нести, поскольку они представляют собой только препятствие для эффективного обмена правами. Они не являются необходимым средством достижения определенных целей или, точнее, той причиной, которая эти цели детерминирует. Данные издержки лишь сопутствуют процессу обмена правами. В этом их принципиальное отличие от издержек трансформации поведения, которые есть прямой результат преднамеренных сознательных действий людей. К ним стремятся, поскольку данные издержки являются непосредственной причиной последующих желательных (для одной стороны) изменений в обмене правами и в распределении ресурсов.

Пятое. В качестве причины возникновения трансакционных издержек, или, говоря словами Д.Норта, причины того, «что же именно делает транзакции такими дорогими», выделяется неполная рациональность и затраты на информацию. Именно затратность информации приводит к тому, что издержки производства, наряду с трансформационными издержками, включают в себя и трансакционные издержки. Д. Норт выражает эту зависимость вполне определенно: «Затратность информации является ключом к пониманию издержек транзакций, которые (издержки) состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению»[7, с.45]. В мире, где отсутствуют неопределенности и (или) затратность информации трансакционных издержек не возникает, как не возникает и институтов как средства их минимизации.

Источником возникновения издержек трансформации является не затратность информации, а, прежде всего, затратность изменения мотивации выбора экономических агентов. Это есть издержки, связанные с воздействием одних экономических агентов на функции полезности других агентов. И, далее это такие издержки, которые обусловлены изменением функции полезности сторон в результате указанного взаимодействия. В нашем случае в результате действий (издержек) одной стороны сделки (хозяина ранчо) произошла трансформация функции полезности и, далее, поведения другой стороны (фермера). Следствие этой трансформации стало изменение величины издержек, необходимых для получения единицы дохода у обеих сторон.

Трансакционные издержки необходимы для устранения неопределенности как таковой. Издержки трансформации поведения не просто устраняют неопределенность, а создают вполне конкретную определенность, интересующую одну из сторон сделки.

Шестое. Для трансакционных издержек соотношение сторон сделки безразлично. Они возникают в любой ситуации и при любой социальной структуре обмена и сопровождают любые сделки. Издержки трансформации поведения носят явно выраженный социальный характер и возникают только при определенных сделках, а именно в условиях неравенства, когда одна из сторон обмена может создать преднамеренный ущерб для другой стороны.

IV. Квазидобровольные сделки и парето-ухудшение

В условном примере Коуза, с которого мы начинали, обмен правами собственности улучшает распределение ресурсов и максимизирует доход участников. Причина – рост общей ценности производства в результате сделки, который и распределяется между ее участниками.

При этом, заметим, в качестве базы для сравнения берется не состояние, когда фермер и хозяин ранчо ведут хозяйство самостоятельно, а когда возникает ситуация ущерба, наносимого одной стороной другой стороне. Если же в качестве точки отсчета брать ситуацию самостоятельного ведения хозяйства, то никакого Парето улучшения в результате сделки не происходит. Улучшение происходит, если сравниваем результаты обмена с ситуацией, где присутствует экстерналия. В исходном примере это вполне допустимо, т.к. возникновение экстерналии есть «естественный факт», происхождение которого не зависит от воли взаимодействующих сторон.

Однако, если мы принимаем во внимание тот факт, что вредное влияние, ухудшающее положение одной стороны, есть не технологическая стихийно возникающая экстерналия, а преднамеренная ситуация, созданная другой его стороной, и, далее, что последующее улучшение в результате обмена правами (выплата отступного хозяину ранчо) есть не что иное, как следствие предыдущего преднамеренного ухудшения, то в качестве базы для сравнения результатов обмена правами следует брать начальную ситуацию, где ущерб сторон отсутствует.

Приведем несколько утрированный пример, который показывает абсурдность в целях доказательства эффективности сделки производить сравнение с ближайшей ситуацией, где имеет место предна-

меренный ущерб.

А может выбить зуб В (оказать вредное влияние на В). Цена нового зуба для В – 10 дол. (издержки). Для того, чтобы выбить зуб А купил кастет за 5 дол. (нес издержки). Стороны могут заключить сделку, улучшающую полезность для обеих сторон. Если В заплатит А сумму до 10 дол., но выше 5 дол., то А откажется от своих действий. В итоге обе стороны в выигрыше: В сэкономил от замены зуба, А компенсировал с прибылью затраты на кастет. Таким образом, если сравнивать с ситуацией выбитого зуба, то заключена взаимовыгодная сделка.

Вернемся к нашему примеру. В исходном случае (независимого хозяйствования) предельный объем производства зерна и мяса был равен $100 + 80 = 180$ дол. Общие издержки составляли $50 + 20 = 70$ дол. Соответственно издержки получения единицы дохода составляли 0,4 дол. После использования коровы как средства нанесения ущерба и заключения, на этой основе, соглашения, общий объем производства составил только 80 дол. (корова не продается на рынке, а используется как средство устрашения). Совокупные издержки на производство составили 71 дол., а общественные издержки получения единицы дохода выросли до 0,9 дол.

Это, безусловно лучше, чем ситуация, когда корова просто вытаптывала посеvy и зерно (1 ц) не производилось. Однако данное Парето–улучшение является лишь относительным. В абсолютном же значении, в сравнении с ситуацией независимого ведения хозяйства, происходит Парето-ухудшение.

Таким образом, общим следствием перераспределения прав в нашем случае явилось Парето-ухудшение распределения общественных ресурсов. Сделка улучшает ближайшую ситуацию, где присутствует ущерб, но ухудшает по сравнению с ситуацией, предшествующей ущербу.

В примере Коуза стихийный ущерб (экстерналия) – это потенциальный выигрыш, ликвидация которого может увеличивать общую ценность производства и, далее, выигрыш обеих сторон сделки. Что и происходит в его примере обмена правами собственности. В нашем случае (преднамеренного внешнего влияния) ущерб – это чистый проигрыш, который никак не в состоянии увеличить общую ценность производства. Кроме того, часть ресурсов отвлекается от производства благ, и направляется на создание средств принуждения.

Как ни парадоксально звучит, но источником увеличения дохо-

да хозяина ранчо в нашем случае служит не увеличение общей ценности производства, а наоборот, он получает доход от экономии на ухудшении его ценности.

Отсюда возникает вопрос, каким образом добровольная сделка может породить подобный Парето-неэффективный результат? По сути, это противоречит базовым положениям общей теории равновесия.

Все дело в том, что рассмотренная нами сделка добровольна, только если сравнивать ее с непосредственно предшествующей ей ситуацией, которую данная сделка улучшает (наличие ущерба для одной стороны). Если же принять во внимание первоначальное состояние, когда каждый ведет хозяйство независимо и не создает для другого (преднамеренно) вредных влияний, то данная сделка, по своей сути, окажется вынужденной, недобровольной или сделанной по принуждению. Поэтому добровольный характер обмена правами есть лишь видимость добровольности, а данная сделка является квази-добровольной сделкой. М.Олсон по этому поводу замечает: «Когда мы опускаем предпосылку, что все интеракции являются добровольными, смысл того, что социальные результаты обязательно эффективны, исчезает» [14, p.61].

Во многих случаях реальной экономической жизни мы имеем дело именно с квази-добровольными сделками, т.е. такими, которые являются добровольными лишь внешне, по своей видимости, а по своей сути носят принудительный характер и являются следствием преднамеренного ущерба (издержек), создаваемых одной стороной сделки. При этом не имеет никакого значения, чем и как создается ущерб. Так ничего не изменится, если хозяин ранчо в качестве средства устрашения будет использовать не корову, а огнемет. «Чтобы объяснить анархию и другие неэффективные результаты, – пишет М.Олсон, – мы должны признать, что не все транзакции или взаимодействия даже между полностью рациональными сторонами являются добровольными» [14, p.60].

На эффективность распределения общественных ресурсов оказывают влияние также и последствия нашей сделки. «Перемещение издержек», о котором шла речь выше, означает несовпадение между частными и социальными издержками: либо превышение (для одной стороны) получаемого дохода над предельным продуктом фактора производства, либо превышение цены над предельными издержками. Последнее есть признак несостоятельности рынка. Если предельные частные издержки и выгоды не совпадают, рыночное поведение не

будет максимизировать «национальный дивиденд».

Сдвиг издержек повышает издержки производства зерна для фермера и снижает его эффективность. Увеличение издержек сдвигает кривую предложения влево, что означает снижение производства объемов производства зерна. Равновесие может восстановиться в долгосрочном периоде, когда сокращение объемов производства вызовет рост цен, последующее расширение производства и, далее, снижение цен до первоначального уровня. Однако нарушение равновесия и его восстановление означает чистые потери для общества. Кроме того, в нашем случае, когда имеем дело с редким ресурсом, таким как земля, рост цен может не сопровождаться последующим расширением производства, а приведет только к росту ренты, которую будет требовать себе хозяин ранчо, и никакого восстановления равновесия не произойдет.

Один из тезисов, высказываемых как комментарий к «теореме Коуза», гласит: «если бы торг и заключение сделок не требовали издержек и не наталкивались бы на юридические ограничения, то оптимизирующее поведение рыночных субъектов автоматически обеспечивало бы заключение всех взаимовыгодных сделок. *При нулевых транзакционных издержках возникновение несостоятельности рынка невозможно* (выделено нами – В.Д.). Это вывод, получение которого часто приписывается Р.Коузу, известен как «закон Сэя для экономического благосостояния» [2, с.768]. Или, как указывает Стиглер, при нулевых транзакционных издержках монополии будут принуждены «действовать как конкурентные фирмы» и что при нулевых транзакционных издержках частные и социальные издержки окажутся равны [6, с.143].

Однако, как мы могли видеть в том мире, где транзакционные издержки остаются нулевыми, но одна из сторон сделки имеет возможность (ресурсы) нанести преднамеренный ущерб для другой и право ответственности за ущерб отсутствует, несостоятельности рынка путем обмена права не устраняются¹. В нашем случае для невозможности возникновения несостоятельности рынка необходимы

¹ З.Кутер по этому поводу пишет: «формы несостоятельности рынка настолько разнообразны, что их невозможно втиснуть в рамки ограниченной для разумных пределов концепции транзакционных издержек и, что, следовательно, интерпретация теоремы Коуза «в аспекте транзакционных издержек» следует рассматривать как ложное положение или как тавтологию, истинность которого достигается за счет расширительного толкования транзакционных издержек» [9, р.459]. Альтернативная концепция, в виде «теоремы Гоббса» изложена Р.Кутером в работе «The Cost of Coase» [10].

не только нулевые трансакционные издержки, но и нулевые издержки принуждения к сделке (в том смысле, что ни одна из сторон не может создать для другой стороны издержек в виде преднамеренного ущерба).

Как известно, с точки зрения трансакционного подхода, если сделка не заключена, то это обусловлено исключительно тем, что придерживающиеся стратегии оптимизации субъекты пришли к заключению, что трансакционные издержки перевешивают потенциальные выгоды от ее заключения.

В нашем случае препятствием для независимого (эффективного) ведения хозяйства, свободного от платежей внешней стороне, являются издержки, которые создает для него хозяин ранчо в виде преднамеренно наносимого ущерба, в случае отказа от этих платежей. Иными словами, одна сторона соглашается на Парето-ухудшение в распределении ресурсов, поскольку ее принуждает к этому другая сторона обмена путем создания издержек (преднамеренного ущерба) в случае отказа.

Далее. Для того чтобы избежать преднамеренного ущерба и перейти к эффективному ведению хозяйства (оптимальное распределение прав и размещение ресурсов), фермеру необходимо преодолеть сопротивление хозяина ранчо. Для этого, в свою очередь, требуются издержки на создание или приобретение средств воздействия (в нашем случае средств к принуждению к отказу от нанесения ущерба). Таким образом, препятствием для заключения сделок, улучшающих эффективность по Парето, выступают уже не трансакционные издержки, а издержки трансформации поведения, точнее, издержки принуждения к заключению эффективной сделки. Данные издержки не устраняются минимизацией трансакционных издержек и присутствуют даже при их нулевом значении и полной определенности.

V. Власть и эффективность

Теперь от условного примера и его комментария перейдем к некоторым теоретическим обобщениям.

Рассмотренный пример базируется на том предположении, что одна сторона может нанести другой стороне преднамеренный ущерб, а потерпевшая сторона не может избежать данного ущерба, иначе как заключая сделку и уступая часть дохода агенту, инициировавшему данный ущерб.

Вопрос, ответ на который будет интересовать нас, состоит в следующем: почему у одного экономического агента возникает воз-

возможность нанести преднамеренный ущерб другому агенту, или, что то же самое, оказать на него вредное влияние и, далее, почему потерпевшая от ущерба сторона не может противодействовать тому, кто оказывает на нее вредное влияние.

В нашем примере мы просто рассмотрели факт преднамеренного вредного влияния как гипотетическую ситуацию. Однако, вполне возможно, что этот факт является лишь «пустой абстракцией», которая не отражает реальности. Или наоборот, подобное допущение приближает нас к реальности (в коузианском смысле слова) и отражает действительные процессы, имеющие место в экономической действительности.

В основе возможности оказать вредное воздействие, от которого партнер по сделке не может уклониться или нанести ему ущерб, которого он не сможет избежать, лежит неравенство между экономическими агентами, являющимися сторонами обмена. Формы неравенства могут быть самые разнообразные: неравенство в распределении собственности, доступа к политическим ресурсам власти или ресурсам насилия, неравенство эластичности спроса на товары друг друга, неравенство прав и т.п.

Неравенство создает одному агенту преимущество перед другим. Если мы принимаем факт наличия неравенства (асимметрии) между экономическими агентами, вступающими в трансакции, и, далее, принимаем, что стороны отношений есть рациональные агенты, максимизирующие свою функцию полезности (выгоду), то у нас нет оснований отрицать то, что агенты не будут использовать преимущества, возникающие из неравенства, для подчинения и ограничения поведения «слабой» стороны в целях максимизации собственной выгоды. М. Олсон по этому поводу пишет: «Когда один индивид имеет значительно больше власти чем другой, он мог бы быть лучше способен обслуживать свои интересы путем угрозы использования - или использованием – силы чем путем добровольного обмена: он может быть способен достигать без издержек то, что иным путем стоило бы дорого» [14, р.60]. Неравенство в отношениях между агентами, вступающими в трансакции, порождает власть, где одна сторона выступает как субъект власти, а другая сторона как ее объект.

В экономической жизни отсутствуют такие механизмы, которые способствовали бы установлению равенства между экономическими агентами и исключению власти между ними. Поэтому именно неравенство можно рассматривать как «естественное состояние» эконо-

мической жизни. Можно согласиться с Ф. Перру о том, что «экономическая реальность есть сеть, множество явных или скрытых властных отношений, сеть взаимодействий между неравными силами, т.е. доминирующими и доминируемыми (подчиненными) партнерами» [8, p.30]. Равенство – идеальная мыслительная конструкция. Причем, такая конструкция, которая имеет ограниченную сферу применения. Более того, поскольку механизмы, обеспечивающие действие тенденции к реализации данной конструкции в хозяйственной жизни отсутствуют, то последняя, будучи перенесенной в сферу экономической политики, становится утопией. Таким образом, экономику целесообразно рассматривать как систему власти, т.е. такую систему, которая характеризуется определенным распределением власти, иерархией власти и борьбой за власть.

Именно власть является тем условием, при котором возникают издержки трансформации поведения, о которых речь шла выше. Неравенство позволяет одному агенту нанести преднамеренный ущерб другому или создать для него издержки, которых он не может избежать, действуя альтернативным подчинению образом. Власть означает способность одного агента (субъекта власти) принудить другого (объект власти) нести неэквивалентные издержки ради создания дохода (максимизации полезности) ее (власти) субъекта. Власть, таким образом, реализуется в возможности субъекта власти получить ренту, т.е. такой доход, который превышает предельную производительность контролируемого фактора производства¹.

Трансакционный подход абстрагируется от проблемы власти и неравенства между сторонами обмена². (Палермо замечает по этому поводу, что анализ экономической власти не может быть развит в рамках неинституциональной теории, поскольку вступает в противоречие с ее фундаментальными предпосылками, т.е. гипотезой, что институциональные соглашения представляют собой Парето-эффективный результат свободных добровольных взаимодействий [15, p.574]).

Однако абстрагироваться от власти и ее последствий в экономике в виде издержек трансформации поведения, квазидобровольно-

¹ Более детально о соотношении неравенства, власти и рентных доходов в моей монографии «Экономика как система власти» [3].

² Введение власти в анализ социальной жизни, отмечает Дж. Найт, повышает сложность концептуальных проблем. Подход, основанный на рациональном выборе, в основном избегает этой концепции и выбирает вместо этого анализ проблем, возникающих вокруг равных [12, p. 41].

сти сделок и Парето-ухудшения то же самое, что и абстрагироваться от трансакционных издержек. Это – «идеальный мир». Фактор власти всегда присутствует в экономике, его невозможно полностью устранить ни силой государства, ни трансакциями по обмену правами, его влияние не преодолевается действием объективных экономических законов (как полагал Е.Бем-Баверк). И, используя, применительно к нашему случаю, известное высказывание Р.Коуза, можно утверждать, что рассуждения об экономическом мире, в котором нет власти, «не имеют значения для экономической политики, поскольку как бы мы ни воображали себе идеальный мир, ясно, что мы еще не знаем, как попасть туда отсюда, где мы есть» [6, с.140].

Введение издержек трансформации поведения, квазидобровольности сделок и фактора власти изменяет подход к анализу эффективности в рамках институциональной теории.

Основные постулаты трансакционной теории по поводу эффективности аллокации ресурсов можно свести к следующим позициям.

Первое. Все сделки по обмену правами собственности носят добровольный характер или, другими словами, являются результатом свободного выбора из доступных экономическому агенту альтернатив. Сделки считаются добровольными, поскольку каждый имеет право от нее отказаться.

Второе. Все добровольные сделки являются взаимовыгодными. Источник выгоды – прирост ценности производства, который распределяется между участниками сделки. Все сделки улучшают эффективность распределения производства. Результатом последовательных сделок является достижения распределения общественных ресурсов оптимального по Парето.

Третье. Достижению распределения ресурсов эффективного по Парето препятствуют трансакционные издержки. Последние добавляются к трансформационным издержкам, тем самым увеличивая общую величину издержек производства. Увеличение издержек производства является препятствием для совершения определенных сделок по обмену правами собственности. Это означает, что не все сделки, являющиеся Парето-улучшением, совершаются. Если трансакционные издержки будут равны нулю, то более никаких препятствий для оптимального распределения ресурсов не существует.

Четвертое. Величина трансакционных издержек зависит от институтов. Условием повышения эффективности распределения ресурсов является совершенствование институционального устройства

общества. Институты воздействуют на эффективность общественного производства тем, что сокращают величину трансакционных издержек. Таким образом, непосредственная цель изменения институтов – снижение трансакционных издержек.

Эти положения можно подкрепить соответствующими цитатами, однако в целях экономии места мы не делаем этого, полагая, что они достаточно известны специалистам в области неoinституциональной теории.

Введение факторов неравенства и власти в отношения между агентами и трансакции по обмену правами собственности, а также введение в анализ издержек трансформации поведения позволяет утверждать следующее.

Первое. Не все сделки по обмену правами собственности на рынке можно рассматривать как добровольные. В условиях неравенства между агентами и неравного доступа к ресурсам власти (оказания преднамеренного ущерба) сделки могут носить квазидобровольный характер, являясь, по своей сути, вынужденными сделками.

Второе. Препятствием для повышения эффективности аллокации ресурсов является не только тот факт, что ряд трансакций, повышающих эффективность, не осуществляются. Могут совершаться также и такие трансакции, следствием которых является снижение ценности общественного производства и, следовательно, Парето-ухудшение в распределении ресурсов¹.

Третье. Эффективные сделки по обмену правами ограничены не только величиной трансакционных издержек, но также и издержками трансформации поведения, являющиеся результатом реализации властных позиций экономических агентов. При этом издержки трансформации поведения не только препятствуют заключению эффективных сделок, но также принуждают «слабую сторону» трансакции к неэффективным сделкам, вместе с тем делая неэффективными для общества сделки эффективными для сильной стороны.

¹ Мы не утверждаем, что следствием наличия власти всегда является Парето-ухудшение в распределении ресурсов. Мы говорим, во-первых, что это возможно, во-вторых, сравниваем эффективность распределения ресурсов в условиях отсутствия власти в отношениях между контрагентами с ситуацией, когда между ними присутствует власть. Однако власть есть всегда. Поэтому сравнивать ситуации наличия власти и ее полного отсутствия не вполне корректно. Это лишь теоретическая конструкция. На самом деле, в реальности, мы сравниваем эффективность распределения ресурсов при различной конфигурации власти. В этом смысле данная структура экономической власти (ее распределение, иерархия и характер равновесия) может обеспечивать Парето-улучшение по сравнению с иным вариантом структуры власти.

Четвертое. Институты «имеют значение» даже при нулевых транзакционных издержках. Альтернативные формы экономической организации (рынок, фирма, государство) характеризуются не только величиной транзакционных издержек, но также и распределением издержек присваиваемых благ между сторонами транзакций (перемещением издержек); издержками, используемыми для принуждения; и издержками, необходимыми для защиты от принуждения.

Пятое. Целью совершенствования институтов является не только снижение транзакционных издержек, но и изменение распределения экономической власти в обществе или, говоря словами Э Тоффлера, создание общественно нормального порядка власти. Институты возникают не только для устранения неопределенности, институты создаются как средство для реализации власти или как средство для ограничения власти¹.

Реальный экономический мир – это мир неравных (асимметричных) отношений, т.е. отношений между такими агентами, которые занимают неравные экономические и политические позиции и, следовательно, имеют неравные возможности подчинять (принуждать) друг друга. В экономической системе доминируют отношения, включающие в себя власть и принуждение одного другим. В этом смысле не отсутствие власти, а именно ее наличие можно рассматривать как «реальное состояние» экономической организации общества. Поэтому введение в институциональный анализ таких факторов, как неравенство, принудительный характер сделок по обмену правами, власть, издержки трансформации поведения приближает данную теорию к реальности².

На наш взгляд, невозможно оценить непосредственный реальный «эффект институтов» чисто количественно, через изменение величины транзакционных издержек. Соответственно и при выборе ре-

¹ Д.Норт замечает: «При формировании институтов фактор социальной эффективности обязательно и даже не так уж часто играет решающую роль; скорее, институты или по крайней мере формальные правила создаются в интересах тех, кто обладает властью, чтобы генерировать полезные для себя новые правила» [13, p.360].

² Тезис о том, что введение концепта власти в экономическую теорию как условия приближения ее к реальности не нов. Эта мысль была высказана японским экономистом Я.Такатой. Он полагал, что по сравнению с теорией mainstream, базирующейся на полезности (utility-based theory), экономическая теория, основанная на власти (power-based economic theory), является «вторым (лучшим) приближением (approximation)» к реальности, поскольку мир заселен активным человеческим бытием, а не просто «машинами, калькулирующими полезность» [17, p.88].

альных институциональных альтернатив использовать величину транзакционных издержек недостаточно. Для того чтобы более реалистично подходить к оценке эффективности институтов и к выбору альтернативных институциональных установлений, необходимо рассмотреть все виды издержек, порождаемые социальной организацией производства, а также все аспекты влияния институтов на поведение.

Автор не является критиком неоинституциональной теории. Критиковать институциональную теорию можно с двух позиций. Либо не признавать рациональное максимизирующее поведение экономических агентов (традиционный институционализм), либо не признавать наличие транзакционных издержек (традиционная неоклассическая теория). Автор разделяет обе данные исходные посылки неоинституциональной теории.

Если эти позиции не затрагиваются, критике подвергается либо позиции отдельных авторов, работающих в данной области, либо отдельные подходы, сформировавшиеся в данной теории. Автор не против неоинституциональной теории и считает себя ее сторонником, но против ее ограниченности исключительно транзакционным подходом и пренебрежением другими факторами, которые формируются под непосредственным влиянием институтов. Критические замечания, которые делаются в работе, связаны не с ревизией ее жесткого ядра, а сделаны с точки зрения расширения некоторых первоначальных допущений (равенства агентов и добровольного характера транзакций). Неоинституциональная теория должна выйти за рамки чисто «transaction costs economics» (безусловно, не исключая ее), а включить в себя также и подход, основанный на власти (power-based approach) к анализу влияния институтов и, более широко, социальной организации экономики на экономическое поведение¹.

По сути дела, концепция, излагаемая в настоящей работе, представляет собой не критику, а защиту неоинституциональной теории, поскольку автор делает попытку ввести в оборот данной теории ряд таких проблем, за отсутствие анализа которых она критикуется (в частности М. Олсоном), причем критикуется, на взгляд автора, вполне справедливо².

¹ Необходимость включения проблемы власти в неоинституциональную теорию признается многими исследователями. А.Папандреу, к примеру, подчеркивает, что власть есть фундаментальный элемент в понимании транзакционных издержек и институтов [16, р.209].

² Критика неоинституциональной теории, замечает Т.Эггертссон, часто подкрепляется утверждением, что данный подход игнорирует распределение власти и использование власти для вымогательства богатства и делает упор акцент на добровольном обмене. Согласно этой

И последнее. Р.Коуз в одном месте замечает, что для оценки альтернативных институциональных установлений необходимо ввести в анализ трансакционные издержки и, дополняет он, «другие факторы также следует добавить» [6, с. 31]. Мы также не исключаем, что помимо «transaction cost approach» или «power-based approach» в рамках институциональной теории возможны и иные подходы, которые вводят в анализ другие факторы, учет которых необходим для реалистичного анализа экономических институтов и выбора институциональных альтернатив в экономической политике.

Литература

1. Блауг М. Методология экономической науки или как объясняют экономисты. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
2. Граф Я.Д. Общественные издержки // Экономическая теория. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 768 с.
3. Дементьев В.В. Экономика как система власти. – Донецк: Каштан, 2003. – 403 с.
4. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. / Под общей ред. д.э.н., проф. А.А.Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005. - 416 с.
5. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – М.: Институт мировой экономики и международных отношений АН СССР, 1990. – 87 с.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy», 1993. – 192 с.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997. – 197 с.
8. Vucage, D. General Economics Theory of Fracois Perroux. - Lahman: University Press of America, 1985. – 205 p.
9. Cooter R. The Coase Theorem / The New Palgrave Dictionary of Economic.- V.1. – The Macmillan Press Limited: London, 1997. – P.457-460.
10. Cooter R. The Cost of Coase / The Legacy of Ronald Coase in Economic Analysis / Ed. By Steven Medema. – V. 2. - Advershot: Edward

критике, неоинституциональный подход рассматривает институты и организации как совместные усилия добровольных партнеров решить определенные трансакционные проблемы [11, p.668].

Elgar, 1995 - P.97-128.

11. Eggertsson T. Neoinstitutional Economics / The New Palgrave Dictionary of Economic.- V.2. – The Macmillan Press Limited: London, 1997. – P. 665- 671.

12. Knight J. Institutions and Social Conflict. – New York: Cambridge University Press, 1992 – 234 p.

13. North D. Economic Performance through Time. – American Economic Review, 1994, vol. 84, #3, June, p. 360-361.

14. Olson V. Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist dictatorships. - New York: Basic books, 2000. – 225 p.

15. Palermo G. Economic Power and the Firm in New Institutional Economic: Two Conflicting Problems // Journal of Economic Issues. - 2000. - Vol. XXXIV. - No. 3, September. – P. 573-601.

16. Papandreou A. Externality and Institutions. – Oxford: Clarendon Press, 1994. – 321 p.

17. Takata Y. Power Theory of Economics. - New York: St. Martins Press. 1995. – 199 p.

18. Williamson O.E. (1985) The Economic Institutions of Capitalism: Firm, Markets, Relational Contracting (London: Free Press/Collier Macmillan).

С.В. Цирель

"QWERTY-ЭФФЕКТЫ", "PATH DEPENDENCE" И ЗАКОН СЕДОВА ИЛИ ВОЗМОЖНО ЛИ ВЫРАЩИВАНИЕ УСТОЙЧИВЫХ ИНСТИТУТОВ В РОССИИ

Проблема устойчивого существования недостаточно неэффективных или подоптимальных (suboptimal) технических стандартов и экономических институтов в последние 20 лет становится одной из центральной в институциональной экономике. Можно указать две основные причины, стимулирующие интерес к этим проблемам. Во-первых, это практические задачи, среди которых выделяются анализ технических стандартов, зачастую опирающихся не на самые эффективные решения, и, главное, проблемы становления рыночных (и полурыночных) экономик в развивающихся и бывших социалистических странах. В качестве характерного примера можно привести название известной книги Де Сото "Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире" [6]. Во-вторых, само длительное существование недостаточно неэффективных стандартов и институтов противоречит необязательному, но, тем не менее, почти общепринятому положению неоклассической экономики о способности конкурентного рынка "выбирать" оптимальное решение. Наиболее остро и отчетливо эти проблемы поставлены концепциями QWERTY-эффектов и path dependence (см. ниже). В качестве причин длительных отклонений от оптимума наиболее часто указываются случайные факторы и стохастические процессы [32; 35], рутины и привычки людей, неполная рациональность акторов, прежде всего ограниченная рациональность Г.Саймона [32; 36], общие законы развития сложных систем [25]. В статье в рамках системного анализа рассматриваются процессы образования и разрушения стандартов и институтов. Основная идея первой части статьи заключается в близости концепций, перечисленных в первой части названия, на ее основании во второй части статьи оцениваются перспективы выращивания устойчивых институтов в России.

I. Концепции QWERTY-эффектов и path dependence относятся к области институциональной экономики и характеризуют зависимость технических стандартов и институтов от пути (траектории)

Цирель Сергей Вадимович, д.т.н., старший научный сотрудник Института горной геомеханики и маркшейдерского дела, ОАО "ВНИМИ", г.Санкт-Петербург, Россия.

© Цирель С.В., 2005

развития. В 1985 г. П.Дэвид [33] доказал, что общепринятая раскладка клавиатур печатающих устройств "QWERTY" стала результатом победы менее эффективного стандарта над более эффективными, причем выбор определялся в первую очередь конкретными, достаточно случайными, обстоятельствами момента выбора, а впоследствии изменение стандарта стало невозможным из-за очень больших затрат. Дальнейшее изучение QWERTY-эффектов [37; 40 и др.] показало их широкое распространение во всех отраслях техники (стандарт видеозаписи, выбор колеи железной дороги, и т. д.). Многие экономисты восприняли наличие QWERTY-эффектов как опровержение утверждения классической экономики об обязательном отборе самого эффективного варианта в ходе конкуренции и даже как аргумент в пользу централизованной государственной экономики.

Концепция "path dependence" [32; 17; 38 и др.] распространяет зависимость от пути на более широкий класс явлений – экономические институты, понимаемые как "правила игры в общества, ограничительные рамки, которые организуют отношения между людьми" [17]. Обе концепции (часто их рассматривают как две формы проявлений одного и того же эффекта) подчеркивают живучесть неэффективных стандартов и институтов и сложность (подчас невозможность) их изменений. Значимость эффекта зависимости от пути для дальнейшего развития является предметом жарких дискуссий [38], тем не менее преобладает мнение о широком распространении этих эффектов [32; 17].

При этом в работах, посвященных стандартам (QWERTY-эффектам), подчеркивается случайность одномоментного выбора и высокая стоимость его изменения; в работах, посвященных институтам, внимание исследователей акцентируется на связи нового выбора с историей, национальной идентичностью, взаимозависимостью институтов (path dependency и path determinacy). В терминах случайных процессов это различие можно сформулировать следующим образом: выбор стандартов имеет черты нестационарного марковского процесса – точка, в которой производится выбор, определяется всей предшествующей траекторией, но сам выбор меньше зависит от предыдущих состояний, чем от привходящих обстоятельств момента выбора; выбор институтов понимается, скорее, как процесс с длительной памятью – предшествующая история институциональных изменений не только определяет положение в данный момент, но также она оказывает и существенное влияние на каждый следующий

выбор.

Закон Седова или закон иерархических компенсаций относится не к экономике, а к кибернетике и общей теории систем, сыгравшей немалую роль в становлении концепции "path dependence" [39; 25]. Этот закон, предложенный российским кибернетиком и философом Е.А. Седовым [22; 23], развивает и уточняет известный кибернетический закон Эшби [31] о необходимом разнообразии (экономические приложения закона Эшби развиты в работах С. Бира [3; 4] и С. Ходжсона [25]). Идеи Е.А. Седова активно пропагандирует и развивает А.П. Назаретян, поэтому мы воспользуемся формулировкой закона Седова, приведенной в книге Назаретяна [15, с.225]:

В сложной иерархической системе рост разнообразия на верхнем уровне обеспечивается ограничением разнообразия на предыдущих уровнях, и, наоборот, рост разнообразия на нижнем уровне [иерархии] разрушает верхний уровень организации.

Как нам представляется, сама формулировка закона Седова недвусмысленно указывает на его близость к концепциям "QWERTY-эффектов" и "path dependence". Разумеется, речь идет о близости, а не о тождестве, "QWERTY-эффекты" и "path dependence" не являются частными случаями закона Седова, а сам закон Седова охватывает более широкий круг явлений, чем концепции институциональной экономики. Тем не менее, область их пересечения, на наш взгляд, столь велика, что возможна содержательная интерпретация "QWERTY-эффектов" и "path dependence" в понятиях, используемых в законе Седова. Из такой интерпретации рассматриваемых концепций институциональной экономики можно вывести два важных следствия.

1. Унификация стандартов или институтов происходит тогда, когда суммарное разнообразие на уровнях, где происходит конкуренция, и более высоких, опирающихся на эти стандарты (или институты), становится избыточным.

2. Разрушение единого стандарта (института), рост разнообразия на нижних уровнях происходит тогда, когда разнообразие верхнего уровня оказывается недостаточным (в соответствии с законом Эшби) для функционирования системы.

Теперь рассмотрим оба следствия более подробно. Из первого следствия вытекает, что стандартизация становится необходимой при достижении высокого уровня разнообразия товаров, стандартов или институтов, использующих данный стандарт (рассказ П. Дэвида о по-

беде раскладки QWERTY [33; 34] над альтернативными можно прочитать и под этим углом зрения). При этом стандарт, над которым надстроено максимальное разнообразие стандартов и товаров, его использующих, получает большие шансы вытеснить остальные. Разумеется, нет никаких оснований считать, что это преимущество обязательно получит стандарт, обладающий наилучшими потребительскими свойствами. Немалую роль играют также готовность авторов и сторонников данного стандарта к коммерческому риску (выпуск товаров, опирающихся на стандарт, не ставший общепринятым), успешность рекламной компании, использование демпинга, и, наконец, просто случайное стечение обстоятельств.

Одна из основных причин малой вероятности выбора стандарта, близкого к оптимальному, заключается в малом количестве попыток. Установление равновесной цены на рынке происходит методом проб и ошибок в ходе совершения очень большого (в пределах бесконечного) количества сделок. Единичная сделка, как в силу различных ситуационных и субъективных обстоятельств, так и ограниченной рациональности участников сделки, не может привести к равновесной цене. Поэтому, если совершенно всего несколько сделок с определенным товаром, то никто не будет настаивать, что цена достигла равновесного состояния; очевидно, что, как правило, будут иметь место значимые отклонения от равновесной цены.

Количество завершённых попыток установления нового стандарта заведомо ограничено. Часто картина выбора нового стандарта выглядит следующим образом. Сперва делается несколько попыток установить совсем неэффективные стандарты, затем устанавливается некий достаточно эффективный стандарт, который либо не корректируется вовсе, либо корректируется малое количество раз. Другой, не менее распространенный случай, заключается в автоматическом переносе старого стандарта на новый, подчас принципиальной иной, класс товаров, т.е. выбор как сравнение вариантов не производится вовсе. Поэтому достижение оптимального стандарта является не правилом, а исключением. В бурно развивающихся областях (например, в области программного обеспечения для персональных компьютеров), где быстро растет разнообразие на верхних уровнях, быстрее происходит и выбор стандарта, что сокращает количество попыток и увеличивает роль дополнительных факторов. Естественно, вместе с этим растет и вероятность выбора стандарта, не являющегося даже в краткосрочной перспективе наиболее эффективным.

Вполне возможна ситуация, когда первоначально произойдет выбор сразу двух (или, реже, нескольких) стандартов. Однако, опять же в силу закона Седова, это ведет к чрезмерному разнообразию, и подобное состояние оказывается неустойчивым¹. Наиболее вероятны два выхода из данной ситуации. Первый, описанный в трудах П.Дэвида и других исследователей QWERTY-эффектов, заключается в победе одного из стандартов и маргинализации или полном исчезновении остальных. Второй выход заключается в затухании (в пределе – полном прекращении) конкуренции между стандартами, распаде единого рынка на два, формировании двух отдельных технологических ниш. (но третий стандарт - дирижабли - остался существовать лишь в виде проектов и опытных образцов). Можно также предположить, что рост общего количества иерархических уровней и технологических ниш, а также скорости их надстраивания постепенно приводит к сокращению разнообразия на самых верхних уровнях иерархии, на это указывает волна слияний крупных корпораций в самых современных отраслях техники.

Второе следствие описывает ситуацию разрушения стандарта. Рассмотрим несколько аспектов данного процесса.

Кризис стандарта (института) может иметь две формы. Во-первых, на определенном этапе (например, в силу изменившихся предпочтений потребителей или резкого повышения цены на необходимый ресурс) выясняется, что утвердившийся стандарт не обеспечивает необходимого разнообразия на верхнем (верхних) уровне иерархии. Выходом может быть рост разнообразия на нижних уровнях, один из возможных вариантов (хотя и не самый распространенный) заключается в реанимации отброшенных маргинализированных стандартов. Другой, менее революционный, выход заключается в расширении (если это возможно) самого стандарта – например, введение новых структур в существующие языки программирования. Отметим, что в быстроразвивающихся областях техники наряду с ростом вероятности принятия неоптимальных стандартов и растет вероятность их корректировки.

Вторая, более катастрофическая, форма кризиса заключается в потере эффективности всех уровней, надстроенных над утвердив-

¹ Здесь и далее предполагается, что применение стандарта имеет возрастающую отдачу от масштаба; если же отдача от всех конкурирующих стандартов убывающая, то сосуществование разных стандартов будет устойчивым, но в силу закона Седова трудно ожидать большого разнообразия стандартов и товаров следующих иерархических уровней.

шимся стандартом. Как и при первой форме (при невозможности расширения стандарта), выходом является перенос разнообразия на нижний уровень. Однако, здесь уже речь идет не о дополнении разнообразия, а о перестройке всей системы.

Вполне очевидно, что существуют мощные препятствия к перестройке системы, связанные как с обычаями и привычками людей, так и с высокими затратами (один из основных тезисов концепций QWERTY-эффектов и path dependence). Как правило, перестройки системы происходят лишь при достижении критических ситуаций (хорошим примером является поведение людей при экологических кризисах [12]). Введенная аналогия с законом Седова уточняет, что сила сопротивления увеличивается при исчезновении разнообразия на нижнем уровне и достижении большого разнообразия на верхних уровнях, и, наоборот, снижается, когда на нижнем уровне еще сохранились альтернативные стандарты, а разнообразие на верхних уровнях не получило большого развития. Очень близким к нам примером является относительная легкость выхода из такой институциональной ловушки как "бартеризация" товарообмена; в России наряду с бартером сохранялись денежные формы торговли (в национальной и американской валюте), а сам бартер мало располагает к формированию устойчивых и разнообразных институтов товарообмена верхнего уровня.

Весьма интересен вопрос, на каком уровне иерархии, ближнем или дальнем, будет происходить рост разнообразия и где будет найден выход из создавшейся коллизии. Наиболее очевидный ответ мог бы констатировать, что оптимальный вариант выхода должен находиться на том уровне, где была сделана ошибка выбора (или какой из сделанных ранее выборов оказался ошибочным в изменившейся ситуации). Однако, в большей части случаев это никому достоверно неизвестно, а единственность эффективного выхода (речь идет именно об эффективном, а не об оптимальном) является скорее исключением, чем правилом. Поэтому на выбор уровня, на наш взгляд, прежде всего влияют два обстоятельства. Во-первых, как в силу консерватизма, свойственного людям, так и исходя из минимизации затрат, преимущества получает уровень, наиболее близкий к самому верхнему¹. Во-вторых, естественно, наибольшие шансы имеют те реше-

¹ На наш взгляд, этому утверждению не противоречит даже российская привычка "сжечь все, чему поклонялся, поклониться всему, что сжигал", ибо *противоположное*, как правило, находится на том же иерархическом уровне, на более далеких уровнях находится не противоположное, а *иное*.

ния, которые наиболее готовы к использованию в критический момент. Конечный результат зависит от всех факторов и ряда привходящих обстоятельств (как известно, в критические моменты, роль случайности особенно велика) и может принципиально различаться в разных ситуациях.

Хотя до этого места слово "институты" и стояло в скобках после слова "стандарты", но все же изложение прежде всего касалось именно стандартов. Постараемся показать, что сформулированные следствия аналогии с законом Седова имеют не меньшее отношение к path dependence, чем к QWERTY-эффектам. В качестве примеров рассмотрим наиболее общий случай конкуренции централизованной и демократической форм устройства обществ и, естественно, опыт России.

Прежде чем рассматривать столь общие примеры, необходимо остановиться на еще одном различии трансформации стандартов и институтов. Стандарты более высоких иерархических уровней в основном развивают и конкретизируют базовый стандарт; в отличие от них вслед за утверждением нового института на верхнем (и даже на том же) уровне иерархии образуются не только институты, развивающие базовый, но также антиинституты [20; 24], в той или иной мере восстанавливающие status quo или, по крайней мере, ограничивающие сферу действия нового института. Возникновение антиинститутов, "ортогональных смыслу игры", не развивающих, а разрушающих ее наиболее вероятно при "институциональной революции", когда массово внедряются формальные институты, неконгруэнтные к привычным данному обществу правилам и стереотипам поведения" [24]. Антиинституты (прежде всего, связанные с коррупцией, патрон-клиентскими отношениями и т. д.) препятствуют формированию жесткой иерархической структуры; при этом они, с одной стороны, смягчают или даже нейтрализуют чужеродные институциональные новации, а, с другой стороны, они не позволяют и "конгруэнтным" институтам принимать крайние формы и замедляют дивергенцию институциональных систем. При разрушении базового института, породившего возникновение антиинститутов, разрушение антиинститутов запаздывает и/или происходит не в полной мере; в дальнейшем в разных ситуациях антиинституты могут либо разрушиться вслед за базовым институтом, либо стать основой нового выбора.

Возвращаясь к нашему примеру, можно провести весьма смелую, хотя и достаточно очевидную, аналогию между дихотомией

централизованной и демократической форм организации в традиционных и современных обществах и дихотомией "племя vs. вождество" в архаических догосударственных обществах. Как показывают многие исторические и антропологические исследования [1; 7; 10], в первобытных обществах неоднократно происходили переходы от менее эгалитарных к более эгалитарным формам организации и обратно в зависимости от изменений условий существования (например, климатических изменений) или от индивидуальных свойств лидеров. Одной из причин подобной легкости переходов, на наш взгляд, является малочисленность и расплывчатость институциональных надстроек (следующих иерархических уровней) над племенными или вождескими институтами. Напротив, с появлением государств и многочисленных институтов традиционных обществ подобный переход становится все более затруднительным. Если в Древнем Шумере (по некоторым данным и в Древнем царстве в Египте [21]) были возможны большие колебания в ту или иную сторону, то в дальнейшем переходы становятся все более редкими. За исключением остернизации Византии и стран Магриба мы не знаем ни одного бесспорного случая перехода. Даже происходящие на наших глазах процессы вестернизации Японии, Турции или Тайваня никак нельзя считать законченными, а социологические и политологические оценки политических и экономических институтов этих стран существенно различаются между собой. Некоторое исключение составляют страны с плохо сформированной и неустойчивой системой институтов (иначе, страны и регионы с разреженной институциональной средой [9] или пограничные цивилизации с доминированием хаоса над порядком [29; 30]), в первую очередь, Россия, в которых возможны циклические вариации институциональной системы.

Способность данного механизма породить циклы имеет отношение не только к дурной бесконечности неудавшихся российских реформ и контрреформ, но и к более широкому кругу явлений. Как нам представляется, порождение циклов наиболее характерно для тех областей, где меньше всего оснований говорить о развитии, понимаемом в данном случае как надстраивание новых иерархических уровней. Важным примером являются китайские династические циклы. В течение цикла меняющиеся обстоятельства – рост населения, падение авторитета правящей династии, расхождение общественной практики и ранее выбранных институтов и т. д. – вели к неэффектив-

ности основной институциональной системы, росту разнообразия институциональных систем на нижнем уровне (полулегитимные и совсем нелегитимные альтернативные системы и антиинституты часто реализовывались в неправовых и коррупционных формах) и разрушению империи. Сходные, хотя и менее ярко выраженные, циклы характерны и для других аграрных империй [16]. Второй пример – это смена художественных стилей, например, в европейском искусстве периодические вариации (с периодом около половины века) стилей в музыке и живописи [13; 18].

Эти два примера являют два различных типа циклов. В китайских династических циклах преобладающей формой является уничтожение в течение короткого периода смуты условий, препятствующих эффективному функционированию ранее выбранной институциональной системы, разрушение антиинститутов и альтернативных институциональных систем и повторение прежнего выбора. Повторение прежнего выбора нельзя полностью объяснить восстановлением условий, при которых происходит выбор (ибо выбор в точке бифуркации может зависеть от ничтожно малых факторов, не повторяющихся в точности от цикла к циклу), и даже богатством и разнообразием уцелевших во время периодов упадка и смуты институтов верхнего уровня; важную роль играет немарковский аспект *path dependence* – зависимость выбора от предыдущих состояний и культурных традиций. При смене художественных стилей в начале каждого цикла происходит новый выбор, как правило, отличный от предыдущего – антиинституты, отталкивание от культурных традиций берут верх над притяжением.

При этом и при том и другом типе циклов, хотя и по разным причинам, изменения в большей части случаев мало затрагивают или не затрагивают вовсе низшие уровни иерархии. Тем не менее, следует говорить о препятствиях, а не о полной блокировке возможности перестройки всей системы. С одной стороны, изменения внешних условий и глубина кризиса могут быть столь велики, что изменения лишь верхних уровней иерархии не порождают эффективных стратегий выхода, альтернативой глубоким переменам выступает не эволюция, а распад. С другой стороны, институты (во многом благодаря смягчающему действию антиинститутов) не обладают такой жесткостью как технические стандарты и, тем более, генетический механизм наследования в биологии. Изменения на верхних уровнях в той или иной степени передаются вниз и трансформируют институты

нижних уровней иерархии; да и сама структура иерархии институтов не столь очевидна – можно говорить о консенсусе различных исследователей в отношении существования иерархии институтов, но не в отношении ее конкретной структуры. С известной степенью идеализации реального исторического процесса в качестве примера перестройки путем постепенных сдвигов, передающихся с верхних уровней на нижние, можно привести остернизацию Византии; в других случаях радикальной трансформации (например, в ходе европейской модернизации или остернизации стран Северной Африки) более заметны катастрофические периоды кризисов или насильственного разрушения верхних уровней иерархии институтов.

II. В свете данных рассуждений череду неудавшихся российских реформ и контрреформ можно понимать двумя способами, дополняющими друг друга. С одной стороны, можно полагать, что циклы российской истории занимают промежуточное положение – периоды жесткой централизации и авторитарной власти сменяются периодами относительной демократии, однако первые явно доминируют и при этом демонстрируют разнообразие, более свойственное художественным стилям, чем китайским династиям.

Другое толкование, на наш взгляд, более адекватное, связывает неустойчивость российских институтов и институций с сохранением разнообразия на самых нижних уровнях иерархии. Темы двойственности российской культуры и российского раскола, противостояния западников и славянофилов, локализма и авторитаризма [2], высокой ценности коллективизма (общинности, соборности) и атомизации общества и т. д. от Чаадаева до наших дней занимают умы российских обществоведов и публицистов. Многочисленные формы расколов и противостояний можно толковать как чрезмерное разнообразие на низших уровнях иерархии, препятствующее разнообразию на верхних уровнях иерархии и формированию действенных институтов.

Таким образом, к странам с неустойчивыми институтами на самых нижних иерархических уровнях, с одной стороны, относятся страны, находящиеся на ранних стадиях развития цивилизации (прежде всего, Африка южнее Сахары), а, с другой стороны, развитые пограничные цивилизации (прежде всего, страны Латинской Америки и Россия). Для обозначения оппозиции стран с устоявшимися и неустоявшимися институтами нижних уровней иерархии мы предлагаем ввести понятия "холодных" и "теплых" обществ.

Холодные общества (наиболее близки к этой дефиниции западные страны и страны ЮВА) – это те общества, где договорились об общих правилах игры (неважно, как они называются – законы, обычаи, традиции, сакральные заповеди и т.д.) и более не нуждаются в налаживании личных отношений для разрешения стандартных ситуаций. Теплые общества – это те, где люди, наоборот, не сумели договориться об общих правилах и вынуждены компенсировать отсутствие общих правил личными взаимоотношениями (в том числе коррупционного характера) или временными драконовскими правилами и виртуальной мистической связью каждого с вождем. Отсутствие действенного права вынуждает перманентно обращаться к его первоисточникам, в том числе представлениям о справедливости, поэтому справедливость, часто понимаемая как всеобщее равенство доходов и даже равное бесправие, занимает высокое место в шкале ценностей. И в то же время отсутствие регулятора справедливости (права, обычая и т.д.) очень часто ведет к большей несправедливости и большему имущественному расслоению, чем в теплых обществах. В настоящее время можно даже указать формальный экономический критерий выделения теплых обществ – значение коэффициента Джини $\geq 0,45$ (исключением из данного правила является лишь Гонконг с его специфической экономикой). Если попытаться сравнить эту оппозицию с классической оппозицией Запад vs Восток, то легко заметить, что оппозиция Запад vs Восток характеризует в первую очередь тип институтов, а оппозиция "холодные общества" vs "теплые общества" – скорее количество институтов и их устойчивость.

Из этих рассуждений вытекает, что экономические и политические институты российского общества текучи, неустойчивы, подвержены многочисленным перестройкам. Однако подобный тезис вступает в противоречие с высказанным многими исследователями тезисом о существовании жестких базисных структур российского общества (например, "Русская система" [19], институциональная матрица X [8] и др.). Чаще всего в эти базисные структуры включаются авторитарная система правления, централизованная редиистрибутивная экономика, коллективистские традиции и т. д. Чтобы понять смысл возникшего противоречия, рассмотрим каждую из этих структур более подробно.

1. Авторитарная или тоталитарная патерналистская власть как стержневая структура не только государства, но и всей жизни страны чаще всего называется главным инвариантом российской институ-

циональной системы. Трудно спорить с этим утверждением. И все же попробуем.

Во-первых, легко заметить, что все исторические примеры, на который опирается данный тезис, относятся к сельской и неграмотной России. В городской России (условно, начиная с 50^{ых}-60^{ых} годов XX века) сперва произошло значительное смягчение советской власти и впоследствии ее крах. Сформировавшуюся (или формирующуюся) постсоветскую власть вряд ли можно назвать либерально-демократической, но и от советского тоталитаризма и даже авторитаризма самодержавной монархии она тоже весьма далека. Таким образом, данный тезис имеет как цивилизационную, так и стадиальную составляющие, которые в настоящий момент очень трудно разделить.

Во-вторых, сочетание четырех тесно связанных между собой условий:

- стремление любых властей увеличивать свои полномочия;
- потребность властей увеличивать свои полномочия при неспособности людей самостоятельно договориться между собой (или во всяком большая простота присвоения этих полномочий, чем попыток развить гражданские структуры) ;
- отсутствие институализированного сопротивления присвоению властями тех функций и полномочий, которым могли бы справиться неправительственные структуры, если бы они существовали и эффективно функционировали;
- подспудное или усвоенное на собственном опыте знание людей о своей неспособности договариваться друг с другом без помощи властей приводит к образованию авторитарной власти, независимо от существования прежних авторитарных режимов и их традиций. Таким образом, источниками авторитаризма в России, являются не только (а, может быть, и не столько) зависимость от пройденного пути и культурные традиции, но в значительной степени самостоятельный механизм, порождающий новый авторитаризм, более или менее независимый от предыдущего¹. Подтверждением тому служит уже упоминавшееся разнообразие форм российской авторитарной власти, принципиально отличающее Россию от стран Востока (прежде всего, Китая), в каждом цикле воспроизводящих близкие или даже

¹ Как показывают социологические опросы, наибольшего согласия российские граждане достигают при требовании большего порядка, причем не определенного порядка (представления о правильном порядке принципиально расходятся у разных групп населения), а порядка вообще.

практически те же самые институты авторитарной власти.

2. Нерыночная централизованная экономика. Всеобщей мировой тенденцией последних десятилетий является переход от реди-стрибутивных экономик к рыночным или, по крайней мере, резкое увеличение доли рыночного сектора, даже в странах с давней традицией централизованных экономик. Россия не является исключением из этого правила, даже наблюдающийся в самые последние годы рост государственного вмешательства одновременно сопровождается различными экономическими новациями либерального направления.

На наш взгляд, в этом процессе важную роль играет смена традиционных типов потребления на современный. В самом грубом приближении потребности традиционного общества сводились к ограниченному набору однотипных благ для массового потребления низших сословий и эксклюзивным благам для престижного потребления элиты [27]. Производство и обмен и тех и других благ в традиционных обществах могли обеспечиваться как при рыночной, так и при централизованной экономике. Основным ограничением возможностей централизованного товарообмена стало не столько расширение списка потребляемых товаров или количества ингредиентов и инструментов при их производстве, сколько индивидуализация потребления широких слоев населения и стохастические изменения их вкусов – влияние моды. Точнее, критическим ограничением возможностей реди-стрибутивной экономики стало именно сочетание этих процессов. Непредсказуемые, стохастически меняющиеся вкусы потребителей препятствуют долгосрочному планированию производства и распределения товаров, но не снижают эффективности адаптивного механизма рыночной конкуренции. Напротив, именно при сочетании индивидуальности выбора и моды в наибольшей степени проявляются преимущества рыночной экономики. В самом деле, если бы все люди слепо следовали моде, то самая мощная корпорация (в т. ч. государственная) с наибольшими возможностями рекламирования своих товаров и формирования моды легко вытеснила бы конкурентов. Наоборот, если бы выбор каждого человека был бы строго индивидуален, то существовала бы принципиальная возможность оценить распределение людей по типам предпочтений и планировать выпуск товаров в соответствии с этим распределением. Таким образом, сохраняющейся приверженности значительной части населения России к централизованной государственной экономике противостоит ее не-

эффективность в современном мире.

3. Как неоднократно отмечалось, нынешняя атомизация российского общества, полное отсутствие соседских общин ставит под сомнение традицию считать российское общество коллективистским, соборным и общинным. Нам представляется, между приписываемыми народу общинностью или коллективизмом (и ее высоким местом в иерархии ценностей) и нынешней атомизацией нет глубокого противоречия. При сопоставлении с западными обществами сегодня мы достаточно отчетливо видим три компонента структуры российского общества: первая компонента – личные отношения вместо формальных в стандартных ситуациях, вторая компонента – неумение договариваться между собой для решения более сложных проблем, отсутствие гражданского общества и третья компонента – несамостоятельность, привычка подчиняться и полагаться на власть. Ранее в эпоху жестких авторитарных режимов места для второй компоненты, на котором могла проявиться неспособность общества к самоорганизации, просто не было; первая и третья непосредственно смыкались, даже не в стык, а в нахлест, что создавало иллюзию особого коллективизма. Мне представляется, что легальный коллективизм и противостоящий ему оппозиционный, нелегальный, оба вместе, были во многом порождением полной несвободы, следствием пересечения полей первой и третьей компонент. Когда между ними образовался зазор, обнажилась пустота, и в ней стала явственно видна разобщенность российского общества, дотоле замаскированная как самим тотальным контролем, так и специфическими формами противодействия ему. Вместе с этим отсутствие, как государственной поддержки, так и гражданских структур заставляет людей искать преодолевать изжившие стереотипы; способности людей к самостоятельным действиям (зачастую противозаконным) оказались много выше, чем полагали апологеты коллективистской природы российского общества. Весьма характерно, что при различных опросах люди выбирают для самохарактеристики то образ несамостоятельных, нуждающихся в опеке патерналистов [28], то, наоборот, стремятся предстать Генри Фордами [11; 26].

Поэтому, если искать самые устойчивые инварианты институциональной системы российского общества, сохраняющие силу до настоящего времени, то, на наш взгляд, прежде всего следует обратить внимание на другие черты, связанные с ее разреженностью и

неустойчивостью, и также неоднократно описанные в литературе:

- подмену общих правил игры личными взаимоотношениями;
- массовое неисполнение законов, как подданными, так и властями (в том числе неуважение к понятию собственности и просто воровство);
- дурные законы, часто являющиеся даже не законами, а угрозами и пожеланиями;
- недоверие к любой власти, кроме самой высшей (недоверие к промежуточным инстанциям, усиленное неприятие любой явной власти, отличной от власти центральной [5]);
- коррупция и широкое распространение теневой экономики.

В подтверждение этого перечня можно привести известные слова Салтыкова-Щедрина о том, что "суровость законов российских смягчается необязательностью их исполнения" и не менее известные слова Герцена, что "русский, какого бы звания он ни был, обходит или нарушает закон всюду, где это можно сделать безнаказанно; совершенно так же поступает и правительство".

Поэтому нет оснований утверждать, что российское общество безоговорочно принимало институты авторитарной власти и не сопротивлялось наступлению на свои права – сопротивление постоянно существовало, но оно принимало формы, ведущие не к демократии, а к анархии и хаосу. Иными словами, альтернативой институтам авторитаризма выступали не демократические институты, а различные теневые антиинституты, не только смягчающие практику применения жестоких законов, но и разрушающие самоё функционирование любых общественных и государственных институтов, самые нижние уровни иерархии институциональной системы. Поддержание основных правил игры и выстраивание институтов верхних уровней в этих условиях осуществлялось драконовскими мерами, в том числе изданием жестоких указов, буквальное и неуклонное исполнение которых было в принципе невозможно. Например, в петровских "Воинских артикулах" смертная казнь предусматривалась в 200 случаях, однако, несмотря на жестокость правления Петра I, в большей части случаев "угроза смерти была мнимой угрозой, исполнение которой не предполагалось и самим законодателем в момент издания закона" [14, Т.2, с.26]. Естественно, что издание подобных правил в конечном счете ведет к еще худшему исполнению законов и еще большей коррупции. Кроме того, вполне очевидно, что подобные законодательство и судопроизводство не достигают своей основной цели –

воспитания законопослушности и сокращения уровня преступности; неустойчивость правовых норм, несоразмерно жестокие наказания и произвольные помилования, неизбежные при слишком суровой норме, в равной мере противоречат принципу неотвратимости наказания и не способствуют воспитанию правового сознания.

Частично слабость и разреженность институциональной системы объясняет даже самые "авторитаристские" черты российского общества – несамостоятельность людей и особое почтение к высшей власти. Неэффективность или отсутствие легальных, формализованных средств защиты заставляет людей либо искать обходные пути, предоставляемые антиинститутами, и обращаться в качестве клиентов к тем, кто особо в этом преуспел, либо апеллировать к самому источнику власти, имеющему право отменять законы или выводить конкретных людей из-под их юрисдикции. При этом следует отметить, что младшее поколение, выросшее после советской власти, как правило, демонстрирует большую самостоятельность, чем старшее.

Подводя итоги сказанному, мы склоняемся к выводу, что система институтов, складывающаяся в России, прежде всего:

- умеренно-авторитарная власть;
 - рыночная экономика с обширным, но бессистемным вмешательством государства;
 - отсутствие гражданского общества;
 - широкое распространение теневой экономики и коррупции
- вполне отвечает современному состоянию российского общества, и вряд ли можно ждать существенных продвижений в выращивании новых эффективных институтов в ближайшем будущем. Более того, если под иными, даже самыми демократическими, лозунгами к власти придет новая элита и попытается проводить в жизнь свои реформы, то, по-видимому, через некоторое время восстановится прежняя ситуация.

Разумеется, трудности выращивания эффективных институтов современного общества в России ни в коем случае не являются основанием для прекращения усилий – все общества, даже с самыми устойчивыми институтами, некогда проходили периоды институционального хаоса и становления своих институтов и возвращались в подобное состояние в эпохи институциональных революций. Но при этом следует иметь в виду, что нет оснований рассчитывать на быстрый успех.

Литература

1. Артемова О.Ю. Личность и социальные нормы в ранне-первобытной общине. – М.,1987.
2. Ахиезер А.С. Россия: критика исторического опыта. – Т.1, II. – М.,1991.
3. Бир С. Кибернетика и управление производством. – М.:Наука,1965.
4. Бир С. Мозг фирмы. – М.:Радио и связь, 1993.
5. Блюм А. О политической системе в России после путинских реформ // Неприкосновенный запас. – 2004. – № 6(38).
6. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. – М.:Олимп-Бизнес, 2001. – 272с.
7. Кабо В.Р. Первобытная доземледельческая община. –М., 1986.
8. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск: ИЭиОПП СЭ РАН, 2001. – 308 с.
9. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. – М.:Наука, 2004. – 240с.
10. Коротаев А.В. Объективные социологические законы и субъективный фактор // Альманах "Время мира". – Вып.1. – Новосибирск, 2000.
11. Кутковец Т., Клямкин И. Нормальные люди в ненормальной стране // Московские новости. – №25. – 3 июля 2002.
12. Люри Д.И. Развитие ресурсопользования и экологические кризисы. – М.:Дельта, 1997. – 144с.
13. Маслов С.Ю. Асимметрия познавательных механизмов и ее следствия // Семиотика и информатика. – М.:ВИНИТИ, 1983.
14. Миронов Б.Н. Социальная история России. – Т.1,2. – СПб.: "Дмитрий Буланин", 2003.
15. Назаретян А.П. Цивилизационные кризисы в контексте универсальной истории. – М.:Мир, 2004. – 368 с.
16. Нефедов С.А. О теории демографических циклов // Экономическая история. Обзорение / Под ред. Л.И. Бородкина. – Вып.8. . – М.,2002.
17. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.:Начала, 1997. – 197с.
18. Петров В.М., Гамбурцев А.Г. Стилевая ориентация искус-

ства и социально-политического климата общества / Атлас временных вариаций природных, антропогенных и социальных процессов. – М.: Научный мир, 1998.

19. Пивоваров Ю.С., Фурсов А.И. "Русская система" как попытка понимания русской истории // Полис. – 2001. – № 4.

20. Полтерович В.М. Трансплантация институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – с.24-49.

21. Прусаков Д.Б. Природа и человек в Древнем Египте. – М.: Московский лицей, 1999.

22. Седов Е.А. Информационно-энтропийные свойства социальных систем // ОНС. – 1995. – № 3.

23. Седов Е.А. Информационные критерии упорядоченности и сложности организации структуры систем // Системная концепция информационных процессов. – 1988. – № 3.

24. Сухарев М.В. Социальные антиинституты // Экономическая социология. – 2004. – Т. 5. – № 5. – с.63–73.

25. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты // Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003. – 464с.

26. Цирель С.В. Русские европейцы между "казаться" и "быть" (<http://www.liberal.ru/sitan.asp?Num=299>)

27. Цирель С.В. Рыночная экономика и типы потребления // Экономический вестник Ростовского университета. – 2004. – Т.2. – №1. – с.45–58.

28. Шабанова М. Социология свободы: Трансформирующееся общество / отв. ред. Т.И. Заславская. – МОНФ. - М., 2000.

29. Шемякин Я.Г. Европа и Латинская Америка. Взаимодействие цивилизаций в контексте всемирной истории. – М.: Наука, 2001.

30. Шемякин Я.Г., Шемякина О.Д. Россия–Евразия: специфика формообразования в цивилизационном пограничье. Статья 1 // ОНС. – 2004. – № 4.

31. Эшби У. Введение в кибернетику. – М.: Изд-во иностранной литературы, 1959.

32. Arthur W. B. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. – Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.

33. David P.A. Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. – 1985. – V.75. – № 2.

34. David P.A. Understanding the Economics of QWERTY: The Necessity of History in Economic History and the Modern Economist. Ed.

by William N. Parker. – New York: Basil Blackwell, 1986.

35. David P.A. Path dependence and predictability in dynamic systems with local network externalities: a paradigm for historical economics in *Technology and the Wealth of Nations*. Ed. by D. Foray and C. Freeman. – London: Pinter Publishers, 1993.

36. Dietrich M. *Transaction Cost Economics and Beyond: Towards a New Economics of the Firm*. – London: Routledge, 1994.

37. Lardner J. *Fast Forward*. – New York: W. W. Norton, 1987.

38. Liebowitz S.J. *Rethinking the Network Economy*. – New York: AMACOM, 2002.

39. Margolis S.E., Liebowitz S.J. *Path Dependence / The New Palgrave Dictionary of Economics and Law*. Ed. by P. Newman. – London: Macmillan, 1998.

40. Puffert, D. J. *The Standardization of Track Gauge on North American Railways, 1830-1890 // Journal of Economic History*. – 2000. – V.60.

*О.В. Кочеткова,
Р.М. Нуреев*

КОЛИЧЕСТВО ЗАМЕСТИТЕЛЕЙ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА КАК ИНДИКАТОР СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В 1990-Е ГОДЫ¹

Оборотная сторона слабого кабинета министров

Переход России к демократической системе организации власти кардинально изменил экономическую, социальную и политическую обстановку в стране, что в свою очередь привело к трансформации взаимоотношений между населением страны и институтами власти. В явном виде оформились политические силы, оказывающие влияние на действия органов власти, появились и партии власти.

Слабое государство – постоянно действующий фактор в существовании и функционировании политической и экономической систем России первой половины 1990-х годов. Весь анализ функционирования этой системы и обеспечения её устойчивости должен основываться на признании этого несомненного факта. Именно слабость власти предопределяет резкое усиление в революционном обществе стихийности осуществления социально-экономических процессов.

Наиболее ярко влияние экономики на политику проявляется на выборах в органы государственной власти. Наличие связи между экономикой и политикой в России можно обнаружить и по такому показателю, как количество заместителей Председателя Правительства. Гипотеза о наличии такой связи принадлежит Е.Т. Гайдару.

Важнейшим механизмом согласования интересов различных политических сил в демократическом обществе является образование партийных коалиций. В дополнительной поддержке нуждается и государство, и сами партии. Государство нуждается в поддержке для проведения своей политики, партии стремятся максимизировать свою электоральную поддержку на выборах. В научной литературе теория коалиций гораздо лучше изучена применительно к развитым

Кочеткова Ольга Владимировна, к.э.н., Институт экономики переходного периода.

Нуреев Рустем Махматович, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой институциональной экономики Государственного университета-Высшей школы экономики, г.Москва, Россия.

¹ Статья написана по материалам совместного доклада на ежегодной конференции по теории общественного выбора (Балтимор, март 2004). Авторы выражают благодарность В. Мау за полезные комментарии, высказанные в процессе работы над статьей.

демократическим государствам, нежели к странам с переходной экономикой [1], [3], [4].

В развитых странах такие сделки являются, как правило, долгосрочными. Напротив, процесс становления политической системы в странах с переходной экономикой с постоянным возникновением новых партий, трансформацией и исчезновением старых, сделал такие коалиционные сделки, как правило, краткосрочными. Сделки не могут быть ориентированы на такие задачи, решение которых требует больше времени, чем существуют сами партии. М. Олсон [3] указывает, что партии, не достигнувшие желаемого результата на выборах, либо подвергаются внутреннему реформированию, либо вступают в коалицию с другими политическими силами. Существование краткосрочных коалиций предопределило такой нетипичный для Западной Европы факт, когда количество заместителей Председателей Правительства выступает как индикатор состояния российской экономики.

Коалиции обычно формируются для получения прибыли (выгоды). После достижения поставленной задачи коалиции могут как распаться, так и продолжить свое существование. Наиболее устойчивыми являются коалиции, состоящие из небольшого количества участников, с достаточно близкими политическими платформами, лидеры которых склонны к компромиссу. Применительно к России можно сказать, что большинство коалиций распадаются практически сразу после достижения цели, особенно если целью было выиграть выборы, а политики, принимающие государственные должности, чаще всего выходят из своих родных партий. Применительно к последним выборам в декабре 2003 г. наиболее ярким примером является блок "Родина". Лидеры блока рассорились практически сразу после выборов в Государственную Думу, разногласия касались участия в выборах Президента России. На выборах Президента России в 1996 г. Б.Н. Ельцин, набравший в 1 туре чуть больше голосов, чем лидер оппозиции – Г.А. Зюганов, предложил А.И. Лебедю, занявшему 3 место, государственную должность. Указом Президента №924 от 18/06/1996 Лебедь Александр Иванович был назначен секретарем Совета безопасности Российской Федерации, помощником Президента Российской Федерации по национальной безопасности, а указом №1449 от 17/10/1996 освобожден. От данной коалиции выиграла существующая власть. Используя популярность А.И. Лебеда и выиграв выборы, власть избавилась от него ровно через четыре месяца.

Среди российских политических сил менее всего склонно к об-

разованию коалиций движение "Яблоко", лидером которой является Г.А. Явлинский. Движение всегда воздерживалось от объединения с другими политическими силами. Г.А. Явлинский отказывался войти в кабинет министров, если не будет полностью выполняться предложенная им программа действий. В конце концов, нежелание идти на компромисс в результате привело к тому, что на выборах 2003 г. партия не смогла преодолеть 5% и войти в состав Государственной Думы.

Принцип формирования правительства по итогам выборов обуславливает, что в ряде западных демократических стран партии образуют коалиции, стремясь войти в правительство и реализовать свою программу. Иногда в долгосрочном периоде партии проигрывают от участия в выигравшей коалиции. Так, например, коммунисты Франции полагают, что их партии в свое время не нужно было входить в коалиционное правительство, так как они не смогли реализовать свою программу, но потеряли при этом поддержку своего электората. Вхождение в коалицию с социалистами в конце 70-х годов прошлого века негативно сказалось на электоральной поддержке Французской коммунистической партии.

Некоторые авторы полагают, что на современном российском политическом рынке происходит поглощение мелких партий, также как на определенном этапе развития рынка крупные фирмы начинают поглощать мелкие. Наши собственные исследования указывают на то, что в России сложились идеологические предпочтения избирателей, что неизбежно должно привести к укрупнению партий. К укрупнению должна привести и реализация основных положений закона о политических партиях (Федеральный закон от 11 июля 2001 года №95-ФЗ "О политических партиях")

Как известно, наличие крупных, влиятельных общенациональных партий — одно из условий стабильности демократического режима. Развитие российской партийной системы идет в данном направлении.

Таким образом, избирательная система неизбежно заставляет партии создавать коалиции для участия в выборах, но мотивация объединения тех или иных политических сил зачастую скрыта от общественности. Более открытым для исследователей является привлечение иных политических сил в процессе функционирования правительства. Власть может нуждаться в дополнительной поддержке для проведения законов; в период кризиса (экономического и /или

политического); в других случаях. В этом случае состав правительства может отражать состояние экономики, что является актуальным для стран с переходной экономикой.

Краткая история назначений и отставок Правительства России

В России Правительство (главу кабинета и сам кабинет) формирует Президент. Парламент может лишь утвердить или не утвердить кандидатуру Председателя Правительства, предложенную Президентом. Конечно, существует определенный торг, но открыто влиять на состав правительства парламент не может. Президент может менять как отдельных лиц в кабинете министров, так и само правительство в целом. Последний способ применяется гораздо реже, так как влечет за собой неизбежный кризис, в том числе, и на финансовых рынках. Особенно сильной была реакция на отставку В.С. Черномырдина в 1998 г., российский финансовый рынок лихорадило, что сказалось и на рынке государственных и корпоративных ценных бумаг, и на валютном, и на кредитном.

В 2004 г. реакция финансовых рынков на отставку Председателя Правительства М.М. Касьянова была менее выраженной. Курс доллара вырос, но на фондовом рынке после небольшой корректировки сохранилась положительная тенденция.

Различие в реакции финансовых кризисов на отставки в 1998 и 2004 гг., возможно, заключается в том, что государство в эти периоды обладало совершенно разной силой, разной была экономическая и политическая обстановка в стране. В марте 2004 г. отставка правительства была воспринята как проявление силы президента, не смотря на то, что мотивация его решения была не вполне понятна для общественности. Популярность В.В. Путина была такова, что ему можно не вступать в коалиции с другими политическими силами для победы на выборах Президента России в марте 2004 г.

Отметим, что отставка всего правительства в России – явление не очень частое. Чаще происходит смена отдельных членов кабинета, заместителей и простых министров (см.табл.1).

Дольше всего (почти по 4 года) в 1990-е гг. просуществовали первое правительство В.С. Черномырдина и правительство М.М. Касьянова, меньше всего (менее 4 месяцев) – правительства С.В. Степашина и С.В. Кириенко.

Количество заместителей Председателя Правительства в Российской Федерации определяется указами Президента РФ "О структуре федеральных органов исполнительной власти". В структуре по-

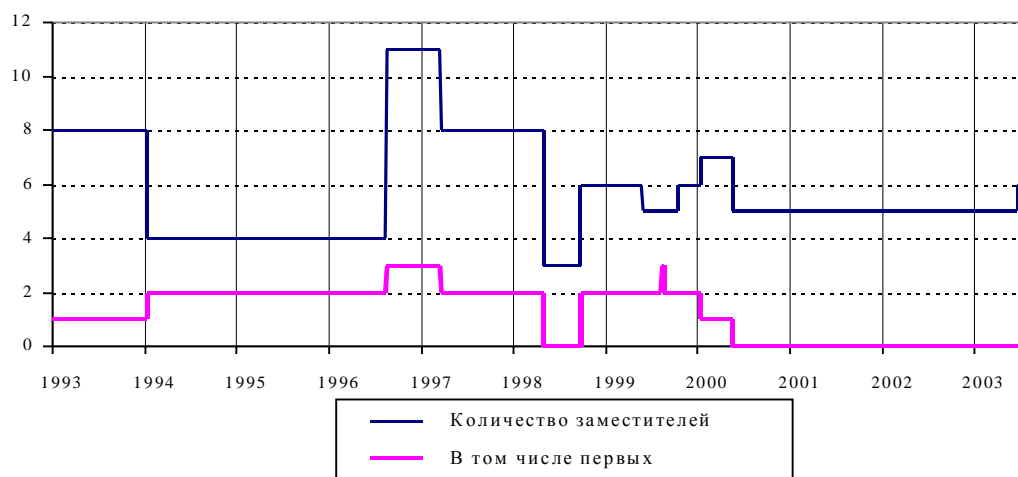
стоянно происходят изменения, меняются (ликвидируются и создаются) министерства и ведомства, но численность заместителей является достаточно устойчивым показателем. Назначения и отставки происходят преимущественно в рамках утвержденной ранее структуры.

Таблица 1
Формирование и отставка Правительства России, 1992-2004 гг.

Дата назначения	Дата отставки	Срок дней	Председатель Правительства	Примечание
23/12/1992	9/08/1996	1325	Черномырдин Виктор Степанович	Отставка в связи с избранием Президента России
14/08/1996	23/03/1998	586	Черномырдин Виктор Степанович	Исполнение обязанностей Председателя Правительства возложено на Президента России
28/04/1998	23/08/1998	117	Кириенко Сергей Владиленович	Отставка после дефолта
11/09/1998	12/5/1999	243	Примаков Евгений Максимович	Кандидатура В.С. Черномырдина не была утверждена парламентом
19/5/1999	9/8/1999	82	Степашин Сергей Вадимович	
16/8/1999	7/05/2000	265	Путин Владимир Владимирович	После отставки Б.Н. Ельцина 31 декабря 1999 г. В. Путин назначен исполняющим обязанности Президента России
17/5/2000	24/2/2004	1378	Касьянов Михаил Михайлович	Исполняющим обязанности после отставки назначен Христенко Виктор Борисович
5/3/2004	Фрадков Михаил Ефимович	После выборов Президента РФ в марте 2004 г. согласно Конституции ушел в отставку и был назначен повторно

За период с 1993 по 2003 гг. количество заместителей Председателя Правительства изменилось с 8 до 6, достигая максимума в правительстве В.С. Черномырдина сразу после выборов Президента

РФ в 1996 г., минимума — в правительстве С.В. Кириенко весной—летом 1998 г. (см. рис.1).



Источник: нормативно-правовые базы "Консультант", "Эталон", "Лабас".

Рис.1. Количество заместителей Председателя Правительства согласно структуре органов исполнительной власти.

Сокращение числа заместителей с 8 до 4 было осуществлено в соответствии с новой Конституцией, принятой 12 декабря 1993 г. Структура, утвержденная Указом Президента РФ (№ 66 от 10 января 1994 г.), гласила, что Председатель Правительства имеет 4 заместителей, в том числе 2 первых. Однако за время действия Указ подвергся 28 изменениям. Наиболее интересным для нас является резкое увеличение числа заместителей Председателя до 11, а числа первых — до 3 в связи с болезнью Президента и ослаблением федерального правительства в 1997 г. Потребность в коалициях с различными партиями, обеспечивающих поддержку правящему режиму, стала очевидна. По мере укрепления правительства В.С. Черномырдина число заместителей было сокращено до 8, в том числе первых — до 2. При С.В. Кириенко должность первых заместителей была ликвидирована, а общее число заместителей премьера было сокращено до 3. Однако дефолт августа 1998 г. привел к резкому увеличению их числа до 6, в том числе первых — до 2. Компромиссная попытка их сокращения С.В. Степашиним до 5 (при увеличении первых до 3) не увенчалась успехом, и при В.В. Путине их число вновь возросло до 6. События в Чечне увеличили их число до 7. Правительство М.М. Касьянова попыталось сократить их до 5, однако в конце 2003 г. число заместителей снова стало равным 6. Лишь с формированием кабинета М.Е. Фрад-

кова произошло, наконец, снижение их числа до 1 (А.Д. Жуков).

Возникают естественные вопросы: отражает ли меняющаяся структура правительства изменения экономической ситуации в стране или является число политическим явлением? Можно ли рассматривать число заместителей Председателей Правительства как индикатор политической (экономической) силы или слабости кабинета? И вообще, является ли изменение числа вице-премьеров инструментом экономической политики правительства? Попытаемся ответить на эти вопросы.

Связь количества заместителей Председателя Правительства и макроэкономических показателей

В 1998 г. группой аналитиков во главе с В. А. Мау было проведено исследование по теме "Проблема устойчивости экономического законодательства", целью которого являлась проверка гипотезы о возможном влиянии политических и/или социально-экономических факторов на устойчивость экономического законодательства Российской Федерации (временем действия принимаемых правительством нормативных актов). В результате проведенного эконометрического анализа в период с 1994 по 1997 гг. была выявлена определенная взаимосвязь между устойчивостью нормотворческой деятельности правительства и такими макроэкономическими показателями, как численность участников забастовок и дефицит консолидированного бюджета. Все остальные рассмотренные показатели оказались статистически незначимыми.

Проведенный анализ показал наличие значимой связи между количеством заместителей Председателя Правительства и следующими социально-экономическими показателями:

1. Отрицательная связь:
 - индекс потребительских цен (в % к предыдущему месяцу).
2. Положительная связь:
 - использование денежных доходов населения на покупку валюты (%);
 - численность участников забастовок (тыс. чел.);
 - общая численность безработных (млн чел.);
 - численность официально зарегистрированных в службе занятости безработных (на конец периода, тыс. чел.);
 - численность официально зарегистрированных в службе занятости безработных, в том числе тех, кому назначено пособие по безработице (на конец периода, тыс. чел.).

Результат корреляционного анализа приведен в табл. 2, а диаграммы динамики наиболее значимых показателей – на рисунках 2-5.

Таблица 2

Корреляция количества заместителей Председателя Правительства и социально-экономических показателей¹

Показатель		1993– 2003 гг.	1994– 2003 гг.	1995– 2003 гг.
<i>АБСОЛЮТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ</i>				
Валовой внутренний продукт	Correlation	–0,21	–0,09	–0,24
	Sig.	0,18	0,59	0,18
Доходы консолидированного бюджета	Correlation	–0,21	–0,10	–0,23
	Sig.	0,18	0,56	0,19
Доходы федерального бюджета	Correlation	–0,22	–0,11	–0,24
	Sig.	0,18	0,50	0,18
Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ	Correlation	–0,20	–0,08	–0,22
	Sig.	0,20	0,65	0,22
Расходы консолидированного бюджета	Correlation	–0,21	–0,09	–0,22
	Sig.	0,19	0,61	0,21
Расходы федерального бюджета	Correlation	–0,21	–0,10	–0,23
	Sig.	0,18	0,55	0,21
Расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ	Correlation	–0,20	–0,07	–0,21
	Sig.	0,22	0,66	0,23
Дефицит консолидированного бюджета	Correlation	–0,11	–0,10	–0,14
	Sig.	0,49	0,57	0,42

¹ Источник: расчеты О. Кочетковой на основе данных Госкомстата России и нормативно-правовых баз «Консультант», «Эталон», «Лабас». Correlation — коэффициент корреляции, Sig. — значимость ошибки. Чаще всего полагают, что связь между показателями значима, если значимость ошибки не превышает 5% или 10%.

Показатель		1993– 2003 гг.	1994– 2003 гг.	1995– 2003 гг.
Дефицит федерального бюджета	Correlation	–0,13	–0,11	–0,17
	Sig.	0,41	0,52	0,33
Дефицит консолидированных бюджетов субъектов РФ	Correlation	0,00	–0,02	0,00
	Sig.	0,98	0,91	0,98
Использование денежных доходов населения на покупку валюты (%)	Correlation	0,33	0,33	0,46
	Sig.	0,04	0,04	0,01
Численность участников забастовок	Correlation	0,31	0,31	0,29
	Sig.	0,06	0,06	0,09
Численность безработных (по методологии МОТ)	Correlation	0,38	0,38	0,29
	Sig.	0,02	0,02	0,10
Численность безработных (по методологии МОТ) как доля экономически активного населения	Correlation	0,04	0,04	0,02
	Sig.	0,82	0,82	0,91
Численность безработных, официально зарегистрированных в службе занятости	Correlation	0,38	0,38	0,33
	Sig.	0,02	0,02	0,05
Численность безработных, официально зарегистрированных в службе занятости, которым назначено пособие по безработице	Correlation	0,41	0,41	0,36
	Sig.	0,01	0,01	0,03
<i>В % К ВВП</i>				
Доходы консолидированного бюджета	Correlation	–0,03	–0,02	–0,05
	Sig.	0,87	0,90	0,76
Доходы федерального бюджета	Correlation	–0,13	–0,08	–0,16
	Sig.	0,41	0,64	0,38

Показатель		1993– 2003 гг.	1994– 2003 гг.	1995– 2003 гг.
Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ	Correlation	0,13	0,04	0,13
	Sig.	0,42	0,82	0,46
Расходы консолидированного бюджета	Correlation	0,04	–0,05	0,06
	Sig.	0,80	0,76	0,74
Расходы федерального бюджета	Correlation	–0,01	–0,16	–0,01
	Sig.	0,93	0,35	0,96
Расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ	Correlation	0,09	0,08	0,13
	Sig.	0,58	0,66	0,46
Дефицит консолидированного бюджета	Correlation	–0,07	0,04	–0,14
	Sig.	0,65	0,80	0,43
Дефицит федерального бюджета	Correlation	–0,09	0,08	–0,15
	Sig.	0,58	0,64	0,41
Дефицит консолидированных бюджетов субъектов РФ	Correlation	0,06	–0,13	–0,07
	Sig.	0,71	0,44	0,69
<i>В % К СООТВЕТСТВУЮЩЕМУ ПЕРИОДУ ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА</i>				
Валовой внутренний продукт	Correlation	–0,09	–0,09	–0,09
	Sig.	0,63	0,63	0,63
Индекс промышленного производства	Correlation	0,15	0,15	–0,10
	Sig.	0,36	0,36	0,59
Реальная начисленная среднемесячная заработная плата одного работника	Correlation	0,21	0,21	0,17
	Sig.	0,20	0,20	0,34
Численность безработных (по методологии МОТ)	Correlation	–0,03	–0,03	0,16
	Sig.	0,84	0,84	0,39

Показатель		1993– 2003 гг.	1994– 2003 гг.	1995– 2003 гг.
<i>В % К ПРЕДЫДУЩЕМУ МЕСЯЦУ</i>				
Индекс промышленного производства	Correlation	0,19	0,19	0,15
	Sig.	0,26	0,26	0,40
Индекс потребительских цен	Correlation	–0,36	–0,36	–0,26
	Sig.	0,03	0,03	0,14
Реальная начисленная среднемесячная заработная плата одного работника	Correlation	0,04	0,04	0,01
	Sig.	0,79	0,79	0,95

Инфляция

В Российской Федерации наблюдается отрицательная связь между инфляцией и количеством заместителей Председателя Правительства. Возможно, что это связано с трансформационным характером российской экономики, начало которого связано с неизбежным ростом цен.

Период с 1994 и 1995 гг., с одной стороны, характеризуется высоким уровнем цен, а с другой – наименьшим количеством заместителей Председателя Правительства. Так, цены выросли в 3,2 и 2,3 раза по сравнению с предыдущим годом, а Председатель Правительства имел 4 заместителей. В 1996 г. цены выросли в 1,2 раза, а количество заместителей Председателя Правительства выросло до наибольшего за рассматриваемый период значения – 11 человек (см. рис. 2).

Здесь следует заметить, что 1996 г. был особенным в истории России. Начало предвыборной кампании Б. Ельцина было связано с низкой популярностью действующего Президента. Политические силы, находящиеся у власти, были вынуждены искать поддержки среди рядовых избирателей, руководителей регионов и партий. Федеральная власть вела не только мобилизацию своих сторонников, но и пыталась привлечь на свою сторону и противников. Лозунг "Голосуй или проиграешь" призывал избирателей принять участие в выборах, ведь для России протестное голосование является более организованным. Так, например, пенсионеры являются наиболее активной социальной группой, принимающей участие в выборах. Также феде-

ральная власть погашала задолженность по заработной плате, перечисляла дополнительные средства в оппозиционные регионы, раздавала льготы и обещала политическим объединениям участие в будущем правительстве. В таких условиях правительство, сформированное после выборов Президента в 1996 г., являлось компромиссом между различными политическими силами.



*Источник: Госкомстат России, нормативно-правовые базы "Консультант", "Эталон", "Лабас". * Левая шкала. ** Правая шкала (в % к предыдущему месяцу).*

Рис. 2. Количество заместителей Председателя Правительства и индекс потребительских цен.

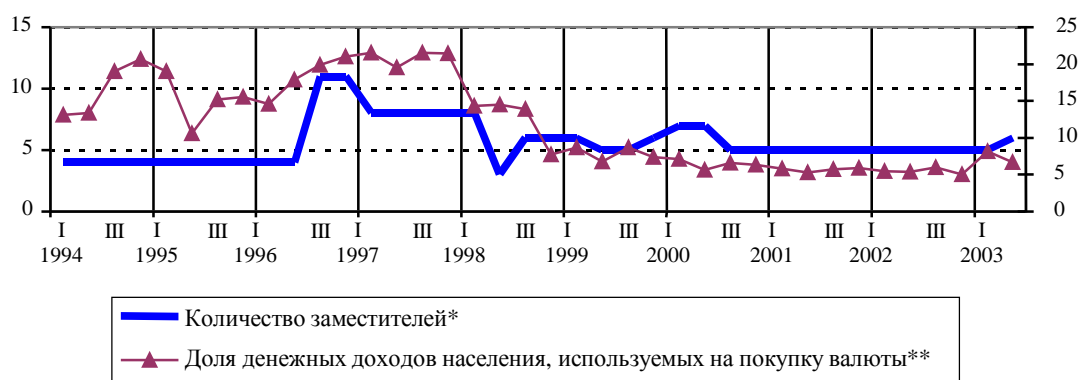
Рис. 2 наглядно показывает, что всплески инфляции не проходили бесследно для кабинета, и после очередного всплеска (правда, с некоторым опозданием) изменялось и количество вице-премьеров. Так было и в 1995-96 гг., и в 1998-2000 гг. Однако следует заметить, что политические изменения происходили с явным опозданием, лишь задним числом отражая ситуацию в стране.

В структуре использования доходов российского населения выделяют несколько групп расходов, в том числе следующие:

- покупка товаров и оплату услуг,
- оплата обязательных платежей и взносов,
- сбережения,
- покупка иностранной валюты.

Использование денежных доходов населения на покупку валюты положительным образом связано с количеством заместителей Председателя Правительства. Наличие и знак этой связи не вызывает сомнений, так как бегство от рубля и перевод сбережений в иностранную валюту происходят в период недоверия к собственной ва-

люте. Не доверяет население и Правительству, которое в таких условиях вынуждено искать поддержки среди иных политических сил. Правительство при В. Путине сильнее, чем при Б. Ельцине, что нашло свое отражение в снижении доли сбережений, которую население использует на покупку валюты. Так, например, в 1996 г. (год избрания Б. Ельцина) население потратило 18,6% своих доходов на покупку валюты, а в 2000 г. (год избрания В. Путина) – 6,4%. Стабилизация российской экономики увеличила доверие к рублю. В результате, россияне стали предпочитать хранить свои сбережения в национальной валюте. На сберегательное поведение россиян оказало влияние и соотношение доллара и евро на международном и российском валютных рынках (см. рис. 3).



*Источник: Госкомстат России, нормативно-правовые базы "Консультант", "Эталон", "Лабас". * Левая шкала. ** Правая шкала (%).*

Рис. 3. Количество заместителей Председателя Правительства и доля денежных доходов населения, используемых на покупку валюты

На рис. 3 показано, что обменный курс доллара рос даже быстрее, чем индекс потребительских цен, и ослабление национальной валюты по отношению к доллару США также рано или поздно приводило к политическим изменениям, хотя и не столь очевидным, как в случае инфляции.

Протестное движение

Не вызывает сомнения и положительная связь между количеством заместителей Председателя Правительства и числом участников забастовок (см. рис. 4). Протестное поведение россиян естественным образом связано с состоянием отечественной экономики и готовностью оппозиционных сил возглавить сопротивление правительству. Усиление государства и рост экономики снизили уровень напряже-

ния среди жителей Российской Федерации. Забастовки, также как и иные акции протеста (митинги и демонстрации), приняли вид ритуальных действий, связанных с особыми датами в истории России. К наиболее значительным датам относятся 7 ноября (годовщина Октябрьской революции 1917 г.) и 1 мая (в советское время называемый как День международной солидарности трудящихся).



*Источник: Госкомстат России, нормативно-правовые базы "Консультант", "Эталон", "Лабас", расчеты О. Кочетковой. * Левая шкала. ** Правая шкала (тыс. чел.).*

Рис. 4. Количество заместителей Председателя Правительства и число участников забастовок

Исследование устойчивости экономического законодательства выявило тесную связь между продолжительностью действия постановлений и распоряжений правительства и забастовками. Данная взаимосвязь объясняется тем, что множественные акции протеста вызывают соответствующую реакцию властей, в большинстве случаев популистскую, иными словами, направленную на сиюминутную стабилизацию, снятие социальной напряженности в данный конкретный момент времени. В случае, когда эта мера приносит желаемый результат, спустя определенное время она перестает быть столь актуальной и отменяется.

Забастовочное движение также являлось важным фактором политических изменений. Однако российские политические партии оказались менее организованными, чем правительство, и их реакция запаздывала, была более инерционна, чем действия власти. Это предопределяет некоторое отставание забастовочного движения.

Безработица

Наиболее важным показателем, определяющим взаимоотношения между населением страны и институтами власти, является уровень безработицы. Данный показатель важен для всех развитых демократических стран. Согласно исследованиям М. Льюс-Бека, в США при росте безработицы правящая партия теряет места в Конгрессе на ближайших выборах. Наши исследования также подтверждают важность уровня безработицы для политических переменных. Так, например, согласно анализу, проведенному с использованием данных социологических опросов и социально-экономической статистики, рост численности безработных влечет за собой снижение оценки деятельности Президента. На интервале 1993-2003 гг. отрицательный коэффициент корреляции между показателями оценки Президента и уровнем безработицы составил 0,7 (см. рис. 5).



*Источник: Госкомстат России, нормативно-правовые базы "Консультант", "Эталон", "Лабас", расчеты О. Кочетковой. * Левая шкала. ** Правая шкала (тыс. чел.).*

Рис. 5. Количество заместителей Председателя Правительства и численность официально зарегистрированных в службе занятости безработных, которым назначено пособие по безработице

Детальный анализ показателей безработицы показал, что наиболее тесную корреляцию имеет не безработица вообще, а именно официально зарегистрированная безработица. Особенно активными оказались те, кто получает пособия по безработице. Рис. 5 показывает и еще одно любопытное обстоятельство. Рост числа зарегистрированных безработных предшествовал увеличению числа вице-премьеров, однако амплитуда колебаний числа вице-премьеров была

больше.

Иные показатели

В ходе исследования нами была проанализирована связь между количеством заместителей Председателя Правительства и такими показателями, как валовый внутренний продукт, доходы, расходы и дефицит (профицит) бюджетов всех уровней (консолидированный, федеральный и бюджеты субъектов Российской Федерации), промышленное производство, доходы и заработная плата. Полученные коэффициенты корреляции имеют низкую значимость и не позволяют корректно сделать выводы о связи между вышеперечисленными показателями и количеством заместителей Председателя Правительства.

Отметим лишь тот факт, что дефицит бюджетов всех уровней отрицательно связан с количеством заместителей, но коэффициент корреляции малозначим. Рост дефицита бюджета не является причиной, а скорее выявляет уже имеющуюся политическую слабость правящего кабинета. Политика государства на протяжении всего периода с 1993 по 2003 гг. носила разнонаправленный характер. Инфляционное накачивание экономики сменилось жесткой бюджетной политикой. Высокие цены на нефть и рост доходов государственного бюджета позволили создать стабилизационный фонд. Именно разность бюджетной политики государства в разные подпериоды и не позволяет сделать вывод об однозначном влиянии дефицита бюджета на количество заместителей Председателя Правительства.

Подводя итоги, можно сказать, что количество заместителей Председателя Правительства в России действительно является индикатором состояния российской экономики. Чем хуже социальное положение россиян и чем больше они готовы к акциям протеста, тем больше правительство нуждается в поддержке. "Платой" за поддержку становится назначение представителей оппозиционных партий на высокие должности. Наиболее ярким примером может служить назначение Председателем Правительства Е.М. Примакова и формирование прокоммунистического правительства в очень тяжелый период после дефолта августа 1998 г. И наоборот, стабилизация экономической и политической ситуации привела к тому, что с марта 2004 г. количество заместителей Председателей Правительства России сокращено до одного.

Литература

1. Browne B., Dreijmanis J. (eds.). Government Coalitions in Western Democracies. – New York. –London. – 1982.
2. Olson M. Party Formation and Party System Consolidation in the New Democracies of Central Europe / Parties and Democracy: Party Structure and Party Performance in Old and New Democracy / Ed. by R.Hofferbert. – Oxford, 1998.
3. Riker W.H. The Theory of Political Coalitions. – New Haven-London, 1962.
4. The Study of Coalition Behavior: Theoretical Perspectives and Cases From Four Continents / Ed. by S.Groennings, E.Kelley, M.Leiserson. – New York, 1970.

В.Л. Тамбовцев

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК КАК МЕХАНИЗМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ*

Введение

Понимание важности институционального аспекта трансформации экономических систем, в частности – реформирования переходных экономик, разделяется все возрастающим числом исследователей и политиков, в том числе и в России. Преобразованию этого понимания в конкретные рекомендации по изменению хода реформ препятствует недостаточное развитие теоретических представлений о процессах институциональных изменений. Задача данной работы – попытаться внести определенный вклад в эти представления, развив понятие институционального рынка и показав плодотворность его применения для объяснения некоторых явлений в переходной российской экономике.

В ее первом разделе институциональный рынок обсуждается на качественном уровне, во втором – приводятся некоторые модели его функционирования, в третьем – обсуждаются подтверждения и возможные приложения развитых положений для объяснения особенностей хода экономических реформ в России.

1. Понятие институционального рынка

В последние годы отечественные исследователи приступили к активному освоению институциональной экономической теории. При этом в ходе данного процесса не всегда проводится четкое разграничение между такими внешне схожими, но по существу глубоко различными направлениями, как традиционный институционализм,

Тамбовцев Виталий Леонидович, д.э.н., профессор, заведующий лабораторией институционального анализа МГУ им.М.В.Ломоносова, г.Москва, Россия.

Автор выражает искреннюю признательность магистрам экономики Е.В.Тамбовцевой и Л.А.Валитовой за проведенные расчеты, д.ф.-м.н., профессору СПбГУ А.В.Бухвалову и д.соц.н., профессору СПбГУ Ю.В.Веселову за высказанные ценные замечания по предварительному тексту данного доклада, а также всем участникам семинара Центра управленческих и институциональных исследований факультета менеджмента СПбГУ (май 2000), 3-й Международной конференции "Проблемы общественного сектора переходной экономики" (Санкт-Петербург, май 2000) и 4-й Международной конференции "Эволюционная экономика" (Пушино-на-Оке, июнь 2000) за то внимание, которое они уделили этому докладу, и участие в его обсуждении.

* Данный текст впервые опубликован в: Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // *Общественные науки и современность*. – 2001. - №5. – С.25-38. Печатается с разрешения автора.

эволюционная экономическая теория и неоинституционализм [2]. Между тем, далеко не все положения, формулируемые в рамках одной из названных теорий, считаются справедливыми и принимаются в рамках других. Прежде всего, это относится к базовому понятию института, неодинаково трактуемому упомянутыми направлениями.

Не останавливаясь на деталях, различающих понимание института, введем в явном виде то его определение, которому мы будем следовать в рамках этой работы, — неоинституциональное определение. В соответствии с ним, институт представляет собой совокупность санкционируемых правил в единстве с социальным механизмом их защиты. Это означает, что в составе института выделяются: (а) правила поведения экономических агентов в определенных ситуациях и (б) правила поведения гарантов выполнения правил (а) в случаях выявления отклонений от них.

Исходя из этого понимания, институциональное изменение можно определить следующим образом: пусть имеется институт I , состоящий из правил I_1 для экономических агентов A и правил I_2 для гарантов института G . Тогда его качественным изменением будет: изменение алгоритма выполнения правил I_1 , либо изменение контингента агентов A , к которым относится правило I_1 , либо изменение правил I_2 , либо изменение контингента гарантов G , либо любое сочетание упомянутых элементарных изменений. Количественным изменением института I будем называть изменение в частоте его использования экономическими агентами в тех ситуациях, где соответствующее правило I_1 должно использоваться.

Практически все существующие подходы к изучению институциональных изменений ограничивают предмет своего анализа действиями государства по формированию новых правил поведения экономических агентов и их внедрению в хозяйственную жизнь посредством легального принуждения. С нашей точки зрения, такой подход не исчерпывает всех важных сторон осуществления институциональных изменений. Ведь наряду с институциональными нововведениями, осуществляемыми через взаимодействие групп специальных интересов на политической арене, — так сказать, централизованно, — в экономической системе непрерывно идет и массовый, децентрализованный процесс выбора экономическими агентами различных форм обменных и иных институтов — норм и правил ведения ими своей хозяйственной деятельности, включая спонтанное придумывание новых алгоритмов действий и осуществление многообразных качест-

венных изменений существующих институтов.

Представления о том, что в своем экономическом поведении индивид постоянно выбирает его конкретные институциональные формы, являются практически общепризнанными (см., например, [4, с.149], [8, р.125], [1, с.8]). Относительно этого выбора можно также сказать, что он представляет собой конкуренцию институтов.

Конкуренция институтов не сводится к политической борьбе в процессе функционирования политического рынка. Ее важной разновидностью является и "обычная" конкуренция экономических агентов на товарных и факторных рынках, в ходе которой продавцы и покупатели пользуются несовпадающими правилами поведения: "то, что мы действительно имеем в виду, говоря о "конкуренции между правилами", – это конкуренция между индивидами и группами, которая осуществляется посредством правил и институтов" [11, р.39].

Иначе говоря, "конкурентная победа" того или иного института означает, что именно он получил массовое распространение в экономическом поведении, систематически используется в схожих экономических ситуациях подавляющим большинством хозяйствующих субъектов. Соответственно, "проигрыш" института в конкурентной борьбе означает, что данное правило перестает применяться вообще или же экономические агенты следуют ему в классе схожих ситуаций притяжения решений лишь изредка. Легко видеть, что распространение того или иного правила в хозяйственной жизни, вытеснение им других и т.п. и составляет содержание упомянутой выше количественной стороны процессов институциональных изменений.

Однако конкуренция, – абитуриентов за право обучаться в престижном университете, спортивных команд за возможность выйти в финал соревнований, научных идей за первенство среди ученых, биологических видов за выживание и т.д., – вовсе не тождественна наличию рынка как особым образом организованной системы обменов между индивидами. Иначе говоря, рынок представляет собой лишь одну из многих сфер в природе и обществе, где существует конкуренция.

Впервые, вероятно, понятие рынка институтов было в явном виде введено в 1994 г. Светозаром Пейовичем [12] и развито в его более поздней статье 1996 г.: "Рынок институтов – это процесс, который позволяет индивидам выбирать правила игры в их сообществе. Посредством своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают уже существующие правила, определяют и проверяют пригод-

ность новых. Важнейшей функцией этого конкурентного рынка выступает, следовательно, поощрение институциональных инноваций и форм адаптивного поведения" [13, p.117].

Как видно из этого определения, четких обоснований того, что характеризуемый в нем процесс представляет собой именно рынок, а не феномен иной природы, в нем не содержится. В этой связи следует подробнее рассмотреть вопрос о том, является ли рынок институтов по Пейовичу рынком в строгом смысле этого слова. Для этого нужно, естественно, сначала охарактеризовать последний.

Понятие рынка, как известно, подобно большому числу других важных научных понятий, не имеет какого-либо единственного общепризнанного определения. Вместе с тем, все множество вариантов такого определения, содержащееся, преимущественно, в учебниках по экономической теории, различается скорее стилистически, а также своей полнотой и подробностью, чем какими-то принципиальными моментами. При всем различии этих дефиниций, нетрудно выделить ряд общих моментов, свойственных определениям рынка:

- наличие нескольких субъектов, располагающих благами, которыми они готовы, в принципе, обменяться;
- установление ими пропорции обмена (цены) в результате заключаемой добровольной сделки;
- учет собственных интересов и доступной информации при заключении сделки.

Из этих признаков вытекает, что любой рынок можно кратко охарактеризовать как географическое либо функциональное пространство (локус коммуникаций), на котором происходят обмены и заключаются взаимовыгодные сделки. Ведь наличие такого пространства есть обязательное условие для получения информации о партнере и обмена ею в ходе переговоров о заключении сделки.

Если сопоставить теперь определение "рынка вообще" с дефиницией институционального рынка С.Пейовича, можно утверждать, что отражаемый ею процесс действительно обладает основными чертами рынка.

На любом рынке продавцы и покупатели заключают сделки. Естественно считать, что на рынке институтов (или институциональном рынке, – мы будем использовать эти термины как синонимы) заключаются институциональные сделки. Это понятие введено Д.Бромли и обозначает "действия, предпринимаемые в соответствии с новыми экономическими условиями с целью установления нового институ-

ционального устройства" [7, p.110]. Если трактовать понятие институционального устройства достаточно широко, то можно утверждать, что массовый выбор для совершения действий определенной институциональной формы (правила) действительно ведет к установлению нового институционального устройства, в то время как, напротив, спорадический, редкий его выбор будет обуславливать сохранение старой институциональной структуры.

Институциональные сделки, как следует из их определения, представляют собой обмены (перераспределения правомочий собственности), объектами которых являются те или иные правомочия собственности. Иначе говоря, это договоренности по поводу перераспределения прав применения правомочий владения, пользования, получения дохода и т.п. относительно некоторых ресурсов и/или потребительских благ.

Вместе с тем, контекст, в котором Д.Бромли использует понятие институциональной сделки, наводит на мысль, что он понимает ее скорее как действие на политическом рынке, нежели чем "второй слой" обычных действий экономических агентов на товарных рынках. Поскольку мы разделяем и противопоставляем здесь политический и институциональный рынки, то применение данного понятия для характеристики сделок на последнем из них может ввести в заблуждение. Другими словами, адекватный термин оказывается "занятым" для выражения иного понятия.

Удобным, хотя, по-видимому, и не самым удачным, выходом из этой ситуации может быть введение некоторых уточнений к понятию институциональной сделки. Будем называть явными институциональными сделками совместные действия индивидов, непосредственно направленные на изменение существующего институционального устройства, а неявными – их совместные действия по выбору того или иного правила, в соответствии с которым осуществляются действия в связи с желанием совершить некоторую товарную сделку. Поскольку в результате таких действий изменяется частота использования релевантных той или иной ситуации правил, меняется и режим функционирования этих правил, а следовательно, в конечном счете, и существующее институциональное устройство.

Примером явной институциональной сделки могут служить действия по установлению новых правил государственной регистрации фирмы или ее товарного знака, нового порядка лицензирования в каком-то регионе занятий определенным видом деятельности, част-

ные договоренности о применении впредь во взаимоотношениях только некоторых фиксированных типов контрактов, установление измененного порядка подчиненности внутри фирмы и т.п. Для явных институциональных сделок существенно, что они определяют новое правило, не указывая и не предопределяя, какие конкретные будущие трансакции будут в соответствии с ним осуществляться, фиксируя только тип таких трансакций. Именно такое задание правила для некоторого типа трансакций составляет цель заключения явной институциональной сделки. Нетрудно убедиться, что все приведенные примеры явных институциональных сделок относятся к трансакциям на политических рынках – национальном, региональном либо локальном, внутрифирменном.

Суть неявных институциональных сделок заключается в том, что вместе (одновременно) с конкретной товарной сделкой осуществляется *ipso facto* и выбор определенной институциональной формы, в которой происходит данная товарная сделка. Ведь никакой обмен, – да и никакая другая трансакция, – невозможен вне определенной формы, порядка или алгоритма действий. При этом выбирается та форма, которая представляется экономическому агенту или агентам наиболее эффективной среди известных и/или доступных им форм, релевантных той ситуации, в которой предпринимается "базовая" товарная трансакция.

Поэтому примерами неявных институциональных сделок будут служить: заключение сделки о поставках товаров с предоплатой; заключение той же сделки в бартерной форме; регистрация предприятия в форме общества с ограниченной ответственностью; нерегистрация предприятия, т.е. фактически заключение договоренности с потенциальными партнерами о том, что предстоящие контракты с ними не будут иметь государственной защиты; устное, а не письменное определение нового порядка взаимодействия работников в организации, и т.п. Здесь выделенные курсивом термины обозначают те институциональные формы, которые выбираются для того, чтобы именно в них совершилась желаемая "предметная" трансакция. При этом выбор той или иной из этих форм не является целью исходной товарной сделки, однако он оказывается результатом "попутно" совершаемой соответствующей неявной институциональной сделки.

Возвращаясь теперь к понятию институционального рынка, можно сказать, что это тот локус, где заключаются неявные институциональные сделки. Этим он отличается от политического рынка как

локуса заключения явных институциональных сделок.

Исходя из сформулированного понимания, нетрудно заметить, что институциональный рынок существует в любой экономической системе. Ведь в каждой из них экономические (хозяйственные) операции неизбежно осуществляются в определенной институциональной форме, причем однозначная связь между содержанием операции и ее формой, как правило, отсутствует, так что практически все экономические действия допускают множественность правил, по которым их можно осуществлять. При этом выбор правил происходит как из множества формальных, так и из множества неформальных институтов, релевантных содержанию намечаемого к выполнению исходного "товарного" действия агентов.

Поскольку сравнительная эффективность таких институтов зависит от конкретных условий выполнения действия, распространенность того или иного института в каждый данный момент или период времени оказывается опосредованной функционированием институционального рынка. Важно подчеркнуть, что такая опосредованность имеется даже в том случае, когда этот институт представляет собой результат ранее совершенной сделки на политическом рынке, т.е. индивиды принуждаются к следованию соответствующему правилу силой государства (или внутриорганизационным контрактом).

Тем самым, если некоторые из игроков политического рынка – группы давления, политические партии и т.п. – заключили между собой сделку об осуществлении той или иной институциональной инновации (например, приняли соответствующий закон), то считать, что в экономике появилось новое правило, вообще говоря, нельзя. Это можно делать только в том случае и после того, как алгоритм действий, входящий в это правило, стал систематически реализовываться (выбираться) экономическими агентами, совершающими сделки на товарных рынках в ситуациях, соответствующих предписываемым таким законом условиям применения вводимого правила. Следовательно, введенное понятие институционального рынка не противоречит, по крайней мере, здравому смыслу, согласно которому принять какой-то закон – вовсе не значит обеспечить его выполнение в жизни.

Характеризуя институты как предметы купли-продажи на рынке, – т.е. как товары, – необходимо, прежде всего, обратить внимание на то, что они представляют собой предметы длительного пользования, т.е. капитальные активы, способные приносить доход в течение

продолжительного (неопределенного) периода времени. Для обеспечения подобного производительного использования института кем-либо индивидом он должен быть в определенном смысле приобретен последним. Такое приобретение по своим характеристикам более всего напоминает аренду – ведь, применив данное правило действия в течение какого-то промежутка времени, индивид "отставляет" его, чтобы вернуться к его использованию в случае возникновения необходимости. Однако у кого экономический агент "арендует" такой актив? В каком смысле и как существует последний в те периоды времени, когда он не используется кем-либо из хозяйствующих индивидов? Ответы на эти вопросы представляются нам весьма важными для понимания институционального рынка, который, в свою очередь, выступает, по нашему мнению, важнейшим звеном (и механизмом) всего процесса институциональных изменений¹.

2. Функционирование институционального рынка

Конкретные действия агента, скрывающиеся за метафорой "приобретение института", сводятся, как следует из проведенного выше рассмотрения, к:

- получению тем или иным способом информации о содержании нормы, алгоритме ее осуществления и последствиях действий по данному правилу;
- поиску контрагента, способного (т.е. обладающего упомянутыми знаниями) и согласного (т.е. считающего это выгодным) взаимодействовать с индивидом именно по соответствующим правилам;
- заключению с ним явной или неявной институциональной сделки;
- осуществлению мониторинга исполнения условий заключенной сделки
- обеспечения согласия и готовности гаранта правила принуждать оппортунистическую сторону к исполнению правила в случае его нарушения².

¹ С учетом сказанного выше можно даже поставить под сомнение характеристику политического и институционального рынков как альтернативных механизмов распространения институциональных изменений: лишь последний является действительным механизмом распространения, в то время как первый — лишь механизмом "вбрасывания" институциональных альтернатив на рынок правил.

² Вопрос о стимулах для гаранта осуществлять свои функции принуждения экономических агентов к исполнению правил представляет чрезвычайно интересный предмет анализа, который, однако, выходит далеко за рамки данной работы.

Отметим, что приведенная последовательность действий относится к разряду правил двусторонних трансакций и соответствующим образом трансформируется, если последние являются одно- или многосторонними.

Из приведенного перечня действий следует, что для более чем односторонних трансакций вне периода (или момента) его практического использования любое конкретное правило существует в форме знания у каждого из его возможных субъектов. Такое знание может иметься как непосредственно в памяти индивидов, так и в виде тех или иных "внешних" знаков – бумажных, электронных и т.п. текстов. Тем самым, продавцом (или "арендодателем") правила для его использования при заключении намечаемой товарной сделки оказывается для каждого из ее возможных участников, во-первых, его потенциальный партнер, а во-вторых, гарант правила.

Подобный "составной" характер продавца отражает тот факт, что правила осуществления трансакций — предмет коллективного пользования, поскольку обмен (по крайней мере, добровольный) не может быть осуществлен без совпадения намерений и взаимодополнения действий обеих его сторон, а также без наличия и действий гаранта исполнения правила¹.

Тем самым, можно утверждать, что каждая товарная сделка на товарном рынке дополняется:

(а) совместным выбором конкретной институциональной формы ее осуществления и

(б) имплицитным или эксплицитным контрактом относительно исполнения каждой из сторон своей части выбранного ими и известного им алгоритма действий по осуществлению товарной сделки в соответствующей институциональной форме, включая субконтракт с гарантом соответствующего правила.

Такой контракт имеет характер плана совместных действий по трансформации системы, состоящей из контрагентов намечаемой товарной сделки, их имущества, гаранта исполнения правила и его имущества (уровня благосостояния), в некоторое новое состояние, характеризующееся другим распределением прав собственности на отдельные элементы упомянутых имущественных комплексов [3].

¹ Тот факт, что среди множества различных сделок (контрактов) существуют и самоосуществляющиеся, не предполагающие реального наличия гаранта как "физической" третьей стороны, не влияет на правильность приведенного рассуждения; специально этот случай будет рассмотрен далее.

Он выступает как имплицитный контракт, если выбранный алгоритм (последовательность) действий известен обеим сторонам и не требует дополнительной разработки, а привлечение к участию гаранта не требует каких-либо специальных действий сторон (например, приобретение товара в магазине). Устный или письменный "товарный" контракт в этом случае фиксирует только действия с имуществом, а не технологию осуществления этих действий. Например, если стороны договорились о закупке одной из них у другой партии товара с оплатой по факту его получения, требуемые действия каждой из них известны. Значит, в письменном или устном контракте, составляемом ими по поводу такой сделки, отражаются только такие моменты, как спецификация товара, сроки поставки и оплаты, ответственность сторон и т.п., но не, скажем, формы бухгалтерской проводки или состав отчетности, предоставляемой налоговым службам.

Напротив, "институциональный" контракт будет иметь эксплицитный характер (неважно, будет ли он заключен в устной или письменной форме), если согласованная товарная трансакция предполагает совершение сторонами некоторых действий нестандартного типа, относительно которых они должны специально договариваться друг с другом и с гарантом. Такие договоренности наиболее типичны для неформальных взаимоотношений, либо прямо нарушающих действующие законы, либо "обходящих" последние, хотя они вполне возможны и в рамках легальных трансакций, где особенности исполнения отдельных действий могут влиять на эффективность товарной сделки. Во всех этих случаях элементы эксплицитного институционального контракта могут как включаться в "базовый" товарный контракт в виде тех или иных особых условий, так и существовать помимо него как отдельный план совместных действий.

Легко видеть, что в рамках этапа (а) ни один из возможных экономических агентов не продает договаривающимся о совершении товарной сделки индивидам права воспользоваться тем или иным алгоритмом осуществления такой сделки, что вполне соответствует природе институтов как своеобразных общественных благ. Более того, можно утверждать, что совместные действия контрагентов по товарной сделке, заключающиеся в осуществлении ее по определенным, согласованно выбранным правилам, представляют собой скорее акт производства (создания, творения) реально функционирующего правила, а не обмен в чистом виде как перераспределением между ними правомочий собственности на то или иное имущество, уже существ-

вующее (созданное ранее) на момент осуществления обмена.

На каком же основании мы характеризуем все упомянутые действия как акты функционирования институционального рынка, а не акты производства институтов? Во-первых, институт в строгом смысле слова, как он был определен выше, здесь отнюдь не производится; если что в очерченной ситуации и производится, так это совместное единичное действие. Во-вторых, в указанных ситуациях все-таки происходит обмен, однако это не перераспределение прав на имущество, а обмен правами на применение отдельных правомочий собственности на те или иные элементы этого имущества, – особенно, если включать в состав последнего и компоненты суверенитета хозяйствующего индивида, т.е. его права самостоятельно принимать решения.

Центральной характеристикой (или особенностью) институционального рынка, как и любого другого рынка, является механизм осуществления институционального выбора, сопоставления выгод и издержек, связанных с таким выбором, иначе говоря, – механизм определения цены "приобретения" института. По мнению С.Пейовича, "с точки зрения индивида, выгоды любого правила заключаются в предсказуемости поведения других людей. Издержки того же самого правила состоят в том удовлетворении, от которого он должен отказаться, не будучи способным заниматься некоторыми специфическими видами деятельности" [13, p.118]. Иными словами, издержки "приобретения" института для индивида, т.е. достижения договоренности с другим индивидом относительно осуществления товарной сделки в конкретной институциональной форме, представляют собой частный случай альтернативных издержек.

Одновременно заключение неявной институциональной сделки требует и определенных прямых (бухгалтерских) издержек. Конкретизировать последние можно, по нашему мнению, следующим образом.

Издержки использования любого правила складываются из двух компонентов:

(1) единовременных стартовых издержек освоения правила, включающих затраты на получение информации о нем и на обучение практике действия;

(2) текущих издержек применения правила, включающих прямые и косвенные затраты.

Прямые издержки применения правила состоят из затрат на вы-

полнение тех действий, которые это правило предполагает (включая оплату услуг гаранта правила). Очевидно, чем чаще применяется правило, тем ниже его приведенные (дисконтированные) издержки, поскольку величина компонента (1) распределяется на большее число актов применения правила. Как отмечает С.Пейович, "по прошествии времени, люди обучаются, как приспособиться к правилам, выявляют предоставляемые ими возможности и эксплуатируют большинство тех из них, которые благоприятны для них" [там же]. Для правила действий, ставшего привычкой, соответствующая доля издержек типа (1) становится практически равной нулю. Освоение нового правила действий предполагает для экономического агента, прежде всего, авансирование средств на приобретение соответствующего блока (1), величина которого выполняет, тем самым, роль своеобразного барьера на пути перехода к использованию нового правила.

Косвенные издержки следования какому-либо правилу заключаются в упущенной выгоде, которая могла бы быть получена индивидом при отказе от такого следования. Очевидно, что, принимая предпосылки ограниченной рациональности индивида и неполноты информации, которой он располагает при принятии любых хозяйственных решений, следует признать, что эта составляющая издержек выбора ("приобретения") правил на институциональном рынке является наиболее неопределенной, существенно зависящей от степени информированности субъекта о возможных (осуществимых) формах трансакций на товарных и факторных рынках и последствиях их использования. Другими словами, реальные – явно учитываемые при принятии соответствующих решений – издержки на институциональном рынке, даже обуславливающие выбор одного и того же правила разными субъектами, могут (и будут) оказываться для них резко различающимися в зависимости от полноты их информированности о разнообразии институциональных "оформлений" товарных сделок.

В любом случае, переход к действиям по новым правилам произойдет тогда, когда ожидаемая будущая выгода от их использования окажется выше, чем фактически осуществляемые затраты видов (1) и (2): ведь при первом использовании нового правила соответствующие издержки должны быть понесены одновременно. Если же речь идет о выборе между уже освоенными альтернативными правилами, в расчет принимается только их компонент (2), с одной стороны, и величины ожидаемых выгод, с другой.

С учетом проведенного обсуждения можно вернуться теперь к вопросу о ценах на рынке институтов. Легко видеть, что, исходя из его особенностей, эта категория имеет здесь преимущественно метафорический характер. В рамках имплицитного либо эксплицитного контракта, формирование и исполнение которого и представляет собой содержание неявных институциональных сделок, предусматривается обмен последовательности определенных действий одного участника исходной товарной сделки на дополняющую ее последовательность действий другого участника. При этом денежная (и иная) ожидаемая выгода от товарной сделки возникает только тогда, когда каждый из участников выполнит именно те индивидуальные управленческие действия, которые укладываются в полную совокупность операций, составляющую намеченную технологию выполнения товарной транзакции.

Характеристика рынка институтов предполагает введения для него понятий спроса и предложения. Исходя из сделанных замечаний, величиной спроса на определенное правило можно назвать число обращений к нему экономических агентов при осуществлении ими релевантных данному правилу товарных сделок в условиях некоторой "цены" его использования (точнее – принимаемых в расчет издержек и выгод от его использования), а функцией спроса на данное правило – зависимость между величиной спроса на него и соответствующей ценой. Очевидно, как и для всех товаров, при условии релевантности правила типу и содержанию товарной сделки, оно будет использоваться для оформления соответствующих товарных транзакций тем чаще, чем ниже его цена, т.е. издержки его применения. Таким образом, сторона спроса на рынке институтов по своим свойствам совпадает со стороной спроса на обычном товарном рынке.

Сохраняется ли такая аналогия для стороны предложения? Как было отмечено выше, при использовании контрагентами того или иного правила взаимодействия, т.е. при "приобретении" ими какого-либо института, нельзя назвать определенного субъекта, который "продавал" бы им это правило. Значит, сторона предложения институционального рынка не может быть описана полностью аналогично стороне предложения товарного рынка. Как представляется, существуют различные альтернативные варианты решения этой проблемы.

Так, например, величиной предложения можно считать его разнообразие, т.е. число различных вариантов правил, по которым мо-

жет быть осуществлена некоторая товарная сделка. В этом случае в качестве производителей правил будут выступать индивиды и организации, создающие упомянутые варианты. При таком подходе, однако, довольно сложно сформулировать параметры функции предложения: ведь темпы изобретения (придумывания, заимствования) новых алгоритмов действий весьма слабо зависят от цен (издержек, которые несут "потребители" или "покупатели" институтов). Дело в том, что эти издержки могут просто "не доходить" в форме дохода до создателей используемых правил: например, если хозяйствующие субъекты используют некоторый вид договора, предлагаемый Гражданским кодексом РФ, издержки, которые они при этом несут, вовсе не оказываются доходами разработчиков ГК.

С нашей точки зрения, наиболее адекватным подходом к структуризации стороны предложения институционального рынка является следующий: поскольку каждое правило состоит, как отмечалось выше, из алгоритма действий агентов и активности гаранта нормы, принуждающей исполнять эти действия, то величиной предложения института можно считать минимум из двух величин: (1) числа товарных трансакций, которые экономические агенты готовы осуществить по данному правилу и (2) числа сделок, которые может "обслужить" соответствующий гарант, т.е. масштабов (или уровень) готовности гаранта осуществлять мониторинг и инфорсмент¹ исполнения соответствующего правила. Иначе говоря, величина (2) представляет собой предлагаемый гарантами объем услуг по обеспечению исполнения выбранного правила действий.

Предлагаемая трактовка позволяет установить вполне естественную зависимость между ценами на институциональном рынке и компонентом (2) предложения какого-либо правила: последний тем больше, чем выше цена. Ведь издержки потребителей институтов в значительной своей части выступают в роли доходов гарантов.

В зависимости от типа избираемого правила меняется и состав конкретных субъектов этого компонента предложения. Для легальных (формальных) правил в роли его "продавцов" выступают различные государственные и негосударственные организации, выполняющие функции контроля и принуждения к исполнению правила,

¹ Мы будем использовать иногда для краткости этот варваризм как обозначение действий по принуждению к исполнению выбранного правила действий. В оправдание введения в данный текст этого термина можно сослаться на тот факт, что он уже использован в ряде публикаций Института экономики переходного периода.

для неформальных норм – только негосударственные (формальные и неформальные) организации и отдельные индивиды, и т.п.

Особо следует подчеркнуть, что для ряда правил гарантами выступают сами субъекты, выбравшие эти правила в качестве институциональных форм реализации совершаемых ими товарных трансакций. Это относится, прежде всего, к неформальным правилам обмена, сам характер которых не предполагает наличия третьей стороны для выполнения условий сделки. Такое совмещение субъектов, выступающих одновременно как на стороне спроса, так и на стороне предложения на рынке институтов, не должно восприниматься как парадокс или противоречие: ведь в каждой из этих ролей упомянутые субъекты выступают в разные моменты времени, на разных этапах осуществления своей хозяйственной деятельности.

Итак, обобщая сказанное о спросе и предложении на институциональном рынке, можно утверждать, что в каждый данный момент времени при осуществлении совокупности товарных трансакций, из которых складывается функционирование экономической системы, каждое из релевантных этим трансакциям правил функционирует в стольких случаях, в скольких его намечают использовать партнеры по товарным сделкам и одновременно готовы "обслужить" гаранты исполнения.

Если правило совместно выбирается контрагентами (на него предъявляется спрос), но потенциальные гаранты не готовы осуществлять его мониторинг и инфорсмент (отсутствует достаточное предложение), цена такого правила (готовность контрагентов нести связанные с его применением трансакционные издержки) растет до тех пор, пока доходы возможного гаранта ("продавца" или "производителя") не сделают для него выгодным оказание требуемой услуги. И наоборот, если потенциальные гаранты реализации некоторого правила конкурируют между собой за оказание услуг мониторинга и инфорсмента его применения, соответствующая цена для контрагентов товарной сделки снижается, ибо они оказываются в состоянии выбрать того гаранта, который "обслужит" их с наименьшими издержками.

Исходя из проведенного обсуждения, можно утверждать, что на рынках институтов, как и на товарных рынках, можно говорить о возможности существования равновесных состояний, или равновесий. В частности, равновесным является состояние некоторого локального рынка институтов, охарактеризованное в начале предыду-

щего абзаца, поскольку в нем величина спроса (количество одновременно реализуемых правил типа R_k) при данной цене равна величине предложения (объему услуг гарантов, которые они готовы предложить для обеспечения исполнения этого правила). Именно такое положение дел можно назвать равновесием на (локальном) институциональном рынке, – рынке одного конкретного правила или нормы.

Сформулированные положения позволяют сделать следующий, вполне очевидный, вывод: для увеличения доли товарных сделок, осуществляемых посредством некоторого правила R^* , необходимо либо:

(1) снизить цену его "приобретения" у гаранта для экономических агентов при неизменной предпочтительности использования правила:

(2) повысить предпочтительность (прямые выгоды) его использования, с тем, чтобы часть сэкономленных (или полученных) средств агенты смогли использовать для привлечения дополнительных гарантов (финансирования расширения мощности по обслуживанию сделок у действующего гаранта).

Рассуждая теоретически, первую стратегию можно реализовать, например, расширив предложение данного правила, т.е. увеличив мощности гарантов правила по оказанию соответствующих услуг. Тем самым, если одно из альтернативных правил представляется государству (или какой-то другой организации, располагающей достаточными ресурсами, желаниями и возможностями влиять на институциональную структуру той или иной экономической системы) более предпочтительным для использования, добиться его преимущественного применения экономическими агентами можно, расширив его предложение и, соответственно, снизив цену. Реализация второй стратегии предполагает изменение сопряженных правил с целью повышения выгоды использования данного правила.

Разумеется, данный вывод справедлив только в том случае, если институциональный рынок является рынком совершенной конкуренции (или близок к нему). Между тем, такая предпосылка вовсе не очевидна. Поэтому выработка рекомендаций по изменению долей отдельных правил, применяемых экономическими агентами при осуществлении тех или иных типов товарных трансакций в рамках первой стратегии, требует предварительного исследования типа институционального рынка.

3. Модели институционального рынка

Как следует из приведенных выше характеристик рынка институтов как локуса осуществления неявных институциональных сделок, он наиболее близок к типу промышленной организации, определяемой как монополистическая конкуренция.

Для обоснования этого утверждения введем понятие бюкененовского товара, который можно определить как пару, состоящую из "обычного" товара и определенной контрактной формы его покупки или продажи (КФП). Такая трактовка исходит из положений, сформулированных Дж.Бьюкененом [Buchanan, 1994], и позволяет рассматривать каждый "обычный" товар как определенную "конкурирующую группу" чемберлиновских товаров, – взаимозаменяемых, выполняющих схожую (или схожие) функцию, но различающихся по каким-то другим качествам, в нашем случае – по сопряженным с ними транзакционным издержкам и системе внешних эффектов, а также, естественно – и по ценам.

Оценка типа рыночной структуры институционального рынка дает основание для поиска его моделей среди разнообразных моделей ценообразования и равновесия на рынках дифференцированных продуктов. Д.Хэй и Д.Моррис выделяют несколько основных типов таких моделей, созданных на базе концепции монополистической конкуренции и позволяющих отчасти преодолеть те неопределенности, которые были свойственны исходной модели Э.Чемберлина [5, гл. 4].

Характерной чертой всех этих моделей является наличие явной зависимости потребительского выбора конкретного дифференцированного товара от двух базовых факторов – предпочтений на множестве таких товаров и величины бюджетного ограничения покупателя. Исходя из этого, можно предложить следующую простую модель поведения потребителя на рынке бюкененовских товаров¹.

Пусть у нас имеются две КФП, и в соответствии со своими предпочтениями относительно них покупатели некоторого товара x приобретают его в пропорции π , т.е. имеются два бюкененовских товара, x_1 и x_2 , причем $x_1 = \pi x_2$. Пусть p_1 и p_2 – цены на товары x_1 и x_2 , устанавливаемые продавцом, причем $p_1 = \alpha p_2$.

Задача, решаемая продавцом, при введенных обозначениях мо-

¹ Автор выражает искреннюю признательность магистру экономики Е.В.Тамбовцевой за ценное обсуждение данной модели.

жет быть записана следующим образом:

$$p_1x_1 + p_2x_2 \rightarrow \max$$
$$x_1 + x_2 = x$$

Поскольку продавец самостоятельно устанавливает цену каждого бюкененовского товара, решение этой задачи заключается в том, что сначала он продает весь товар с большей ценой, в объеме, определяемом спросом на соответствующую КФП со стороны покупателя, а затем продает остаток товара по меньшей цене. Тем самым, при заданных ценах пропорция π фактически определяется покупателем.

При этих предпосылках задача, решаемая покупателем, записывается стандартным образом:

$$U(x_1, x_2) \rightarrow \max$$
$$p_1x_1 + p_2x_2 = M,$$

где M – запас денег, которым располагает потребитель.

Анализ этой модели показывает, что в точке равновесия соотношение долей рассматриваемых товаров в общем объеме продаваемой (дифференцированной по КФП) продукции обратно пропорционально соотношению цен на рассматриваемые товары. Иначе говоря, чем выше цена одного из товаров, тем меньше его доля, что вполне соответствует общим экономическим зависимостям редкости и стоимости товаров.

Для корректной интерпретации этой зависимости необходимо более детально рассмотреть природу соотношения объемов предлагаемых бюкененовских товаров π и факторы, влияющие на этот параметр. Во-первых, как отмечалось в начале обсуждения модели, величина π определяется предпочтениями покупателей и объемы спроса на товары x_1 и x_2 при заданных ценах продавцов зависят от бюджетного ограничения потребителей. Во-вторых, фактором, ограничивающим как предложение товара с определенной КФП, так и спрос на него, является "пропускная способность" гаранта соответствующей контрактной формы, т.е. его мощности по обслуживанию экономических агентов, избравших ее для управления процессом заключения и выполнения сделки. Ведь "чрезмерное" использование какой-либо контрактной формы, превышающее потенциал гаранта по обслуживанию всех своих клиентов, снижает привлекательность данной формы, увеличивая издержки пользователей по компенсации недополученных услуг гаранта.

Таким образом, предложенная модель отражает качественную специфику институционального рынка, обсужденную в предыдущем

разделе. Вместе с тем, корректность ее применения для анализа количественных институциональных изменений требует не только качественной, теоретической, но и количественной, эмпирической проверки.

4. Эмпирические подтверждения

Первый момент, требующий такого подтверждения – это реальность наличия предпочтений на множестве КФП. Очевидно, для таких средств искусственной дифференциации товаров как товарные знаки, знаки обслуживания, места происхождения товаров и т.п., существование соответствующих относительно устойчивых предпочтений в специальных подтверждениях не нуждается: феномен лояльности потребителей к брэндам, готовность переплачивать за приобретение товара с предпочтительным товарным знаком непосредственно наблюдаемо и фиксируется множеством специальных маркетинговых исследований.

По отношению к КФП можно привести по меньшей мере три таких подтверждения. Во-первых, это исследование К.Хэндли с соавторами, посвященное эмпирическому изучению транзакционных стратегий российских промышленных предприятий. Не останавливаясь на содержательных выводах, полученных авторами, отметим лишь один важный для нас момент: полученные ими данные опроса 328 фирм показывают, что, несмотря на использование широкого разнообразия механизмов управления контрактными отношениями, "российские предприятия демонстрируют строгое предпочтение применению прямых переговоров между ними для решения возможных контрактных проблем" [9, р.4]. Иначе говоря, фирмы отдают предпочтение отношенческим контрактам.

Во-вторых, упомянем работу С.Джонсона с соавторами, предметом которой является анализ процессов принуждения к исполнению контрактов в переходных экономиках. Исследование построено на данных опросов менеджеров частных предприятий отраслей обрабатывающей промышленности в России, Украине, Польше, Словакии и Румынии в 1997 г. Одним из основных его результатов явился вывод о взаимозаменяемости внутреннего механизма отношенческой контрактации и внешнего механизма судебного принуждения [10].

В-третьих, прямые подтверждения существования предпочтений отдельных КФП были получены в ходе опроса, проведенного в октябре 2000 г. в рамках проекта Бюро экономического анализа "Влияние централизации принятия решений и состояния финансовой

дисциплины на процессы реструктуризации и конкурентоспособность отечественных производителей", в котором автор принимал непосредственное участие (см. таблицы 1 и 2).

Таблица 1

Предпочтительность различных форм оплаты закупок предприятиями

Уровень предпочтительности формы оплаты (5 – наиболее предпочтительная, 1 – наименее предпочтительная)						
Форма оплаты	Нет от-вета	1	2	3	4	5
Безналичными	11,3	2,3	1,7	5,1	7,9	71,8
Наличными	27,7	23,2	7,9	10,7	14,7	15,8
По бартеру	35,0	22,0	13,6	17,5	4,5	7,3
Векселями	47,5	15,3	6,8	10,7	10,7	9,0
Другими ценными бумагами	63,3	23,7	7,9	3,4	0,6	1,1

Таблица 2

Фактическая частота использования различных форм оплаты закупок

Фактическая частота использования формы оплаты (5 – наиболее часто, 1 – наименее часто)						
Форма оплаты	Нет от-вета	1	2	3	4	5
Безналичными	14,1	4,5	4,5	5,1	11,3	60,5
Наличными	24,3	24,3	10,7	14,1	10,7	15,8
По бартеру	31,6	19,2	13,6	14,7	10,2	10,7
Векселями	49,7	23,7	10,2	9,6	4,0	2,8
Другими ценными бумагами	69,5	27,7	1,7	0,6	0,6	0,0

Сопоставление столбцов 5 таблиц 1 и 2 показывает их совпадение по упорядоченности рассматриваемых контрактных форм, однако наличие различий по соответствующим долям. Иными словами, предприятия применяют контрактные формы в соответствии со своими предпочтениями, однако не полностью в желаемых масштабах.

Таким образом, имеющиеся данные подтверждают возможность интерпретировать рынок бююкененовских товаров как рынок монополистической конкуренции.

Количественная проверка предложенной модели предполагает моделирование динамики различных КФП как функций от бюджетных ограничений покупателей. Кроме того, поскольку выгодность использования КФП зависит от накопленного опыта их использования, в случае, если модель институционального рынка отвечает реальности, в рамках соответствующей динамики должен иметь место эффект социального обучения – зависимость текущего значения переменной от предшествующих ее значений. При этом наиболее точной моделью социального обучения является логистическая кривая [6].

Реформируемая российская экономика предоставляет широкие возможности для количественной проверки сформулированных гипотез. Мы приведем здесь некоторые результаты расчетов, относящиеся только к одной КФП – бартерной форме продаж продукции, произведенной промышленными предприятиями.

Анализ данных опросов Российского Экономического Барометра за период с февраля 1992 г. по январь 2000 г. показал, что динамика бартерных продаж описывается уравнением логистической кривой с хорошими статистическими параметрами ($R^2 = 0,92$, F-статистика 1161,4). Таким образом, можно заключить, что распространению данной КФП действительно обеспечивалось действием механизма социального обучения¹.

Для количественной проверки модели институционального рынка было построено эконометрическое уравнение, объясняющее динамику доли бартера в продажах в промышленности двумя группами факторов: (1) предшествующим значением этой переменной, что призвано учесть эффект социального обучения, и (2) величиной бюджетного ограничения предприятий. Последний фактор отражался такими переменными, как величина собственных средств на счетах предприятий (в силу особенностей отечественной экономики величиной кредитных заимствований предприятий можно пренебречь) и коэффициент чистой ликвидности.

¹ Заметим, что столь же хорошо описывается логистической кривой и динамика доли наличных денег в обращении в РФ за указанный период. Поскольку этот показатель является общепризнанным индикатором масштабов теневой экономики, то и в данной сфере имели, следовательно, место процессы социального обучения.

Полученные уравнения характеризуются очень высоким коэффициентом детерминации, достаточно полно специфицированы и статистически значимы ($R^2 = 0,98$, t -статистика Дарбина равна $-3,6$, что по модулю больше табличного значения для 95% значимости, равного $1,96$, F -статистика $2354,2$).

Аналогичный подход был также реализован и по отношению к некоторым другим явлениям современной российской экономики (задержки заработной платы, просроченная задолженность бюджету и др.). Дело в том, что все они могут интерпретироваться как особые контракты между теми или иными экономическими агентами. В соответствии с развитым подходом, их выбор также осуществляется на институциональном рынке, так что динамика распространенности упомянутых форм также должна описываться эконометрическими уравнениями, имеющими структуру, схожую со структурой уравнения, моделирующего динамику бартера. Уравнения для соответствующих КФП, построенные на основе нашего подхода, также имеют высокие коэффициенты детерминации, статистически значимы на высоком уровне и имеют приемлемую спецификацию.

Таким образом, можно утверждать, что предложенная концепция институционального рынка как механизма осуществления институциональных изменений, может использоваться для объяснения широкого класса явлений и тенденций, наблюдаемых в переходных экономиках. При этом стратегии воздействия на результаты заключаемых неявных институциональных сделок, описанные в конце раздела 2 этой статьи, определяют те рычаги, посредством которых государство может влиять на формирующуюся институциональную структуру трансформируемой экономики.

Литература

1. Менар К. Экономика организаций. – М.:ИНФРА-М, 1996. – 160 с.
2. Нуреев Р., Латов Ю. Плоды просвещения (новая российская экономическая наука на пороге III тысячелетия // Вопросы экономики. – 2001. – № 1. – С.96-116
3. Тамбовцев В.Л. К типологии контрактов // Экономика и математические методы. – 1996. – Т.32. – Вып.3. – С.152-160.
4. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб:Лениздат, 1996. – 702с.
5. Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности.

– СПб: Экономическая школа, 1999.

6. Яблонский А.И. Развитие науки как открытой системы // Системные исследования. Ежегодник. – М.: Наука, 1978. – С.86-109.

7. Bromley, D.W. Economic Interests and Institutions: the conceptual foundations of public policy. – New York: Basic Books, 1989/

8. Buchanan. J. Choosing what to choose // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1994. – V.150. – №1. – pp.123-135.

9. Hendley K., Murrell P., Ryterman R. Law, Relationships, and Private Enforcement: Transitional Strategies of Russian Enterprises. – World Bank: Working paper, 1998.

10. Johnson, S., McMillan, J., Woodruff, Ch. Contract Enforcement in Transition. Paper presented on Fifth Nobel Symposium in Economics "The Economics of Transition", September 10-12, 1999, Stockholm, Sweden, 51 p.

11. Kerber, W. and Vanberg, V. Competition among Institutions: Evolution within Constrains in Gerken, L. ed. Competition among Institutions. – New York, 1995. – pp. 35-64.

12. Pejovich, S. The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat // Kyklos. – 1994. – V.47. – pp.519-528.

13. Pejovich, S., The Market for Institutions Versus the Strong Hand of the State: the Case of Eastern Europe in B.Dallago and L.Mittone (eds.) Economic Institutions, Markets and Competition. – Cheltenham: Edward Elgar, 1996. – pp.111-126.

В.В. Вольчик

НЕЙТРАЛЬНЫЕ РЫНКИ, НЕНЕЙТРАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭВОЛЮЦИЯ*

I

Процесс интеграции отечественной экономической науки в мировую практически завершен. В большинстве российских вузов названия и содержания читаемых курсов соответствуют мировым стандартам. Статьи и монографии отечественных авторов изобилуют современной экономической терминологией и моделями. Соответственно проблемы и основные тенденции развития мировой экономической мысли не обходят российское экономическое научное сообщество стороной. Одной из таких тенденций и посвящена настоящая статья. Эта тенденция - усиление роли неортодоксальных экономических течений в современной экономической теории.

В начале необходимо определить, что понимается под неортодоксальными теориями. Неортодоксальные теории являются альтернативой ортодоксальной неоклассике или экономической теории мейнстрима. Используемая методология в контексте данного исследования является синтетической. Она опирается на идеи трех неортодоксальных школ: во-первых, австрийской (К.Менгер [12], Л.Мизес [11], Ф.Хайек [22]), во-вторых, эволюционной (Р.Нельсон, С.Уинтер [13], Дж.Доси [32], [33]) и неэволюционной экономики (П.Дэвид [28], [29], Б.Артур [25], [26], Р.Коуэн [27], [28]), в-третьих, институциональной экономики в ее конвергентной исторической форме (Д.Норт [14], [43], А.Гриф [34], Дж.Мокир [38]).

Интересно, что тезис о необходимости синтеза последних двух исследовательских подходов: эволюционной и институциональной экономики присутствует в работах Р. Нельсона – одного из родоначальников эволюционной экономики. Действительно, длительное время эволюционная экономика концентрировала свое внимание на роли "физических технологий" и сопутствующих им рутин¹. Институциональная теория в свою очередь - на исследовании институтов и

Вольчик Вячеслав Владимирович, д.э.н., доцент Ростовского государственного университета,

* Данный текст впервые опубликован в: Вольчик В.В. Нейтральные рынки, нейтральные институты и экономическая эволюция // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т.2. №2. Печатается с разрешения автора

¹ Под рутинами Р. Нельсон и С. Уинтер понимают все нормальные и предсказуемые образцы поведения фирм. В эволюционной теории рутины играют ту же роль, что гены в биологической эволюционной теории [13, с.31].

институциональных структур экономики, то есть на качественных параметрах экономического развития. Институты можно считать сходными по своей природе с физическими технологиями и, следовательно могут быть названы социальными технологиями. Как заметил в своей статье Р. Нельсон, современная эволюционная теория требует объединения исследований физических и социальных технологий в рамках одной синтетической теории [41, р.26].

II

Часто в экономической литературе термин "рынок" используется в контексте понятий "эффективный конкурентный рынок", "неэффективный монопольный рынок". Также мы встречаем спорные противопоставления рыночного механизма альтернативным способам координации, например "общество должно делать выбор между рыночной эффективностью и социальной справедливостью". Подобная трактовка важнейшего экономического понятия, "рынок", часто не говорит о его действительной природе, и даже напротив, уводит нас от причин к следствиям функционирования рынка.

Рыночный процесс связан с двумя важными дефинициями – обмена и конкуренции, но в некоторых, особенно неоклассических, моделях последняя, как и сам рынок, фактически сводятся к абстракциям, не имеющим ничего общего с реальными экономическими явлениями. Более того, множество неоклассических моделей вовсе не нуждаются в объяснении рыночного процесса и конкуренции как таковой и поэтому приложимы к описанию как плановой, так и рыночной экономик.

И наконец, само понятие экономической эффективности, которое является господствующим в неоклассике – "Парето эффективность", по нашему мнению, имеет отдаленное отношение к рыночному процессу, являясь по сути эффективностью не процесса, а результата.

В нашем понимании рынок является нейтральным, спонтанным механизмом обмена, координации и отбора. Позитивные или негативные результаты функционирования рынка зависят от институтов, имеющих в данный момент в обществе. Данное положение соотносится с утверждением Дж. Ходжсона, что воздействие институтов и рутин как на предпочтения, так и на поведение людей, вероятно, бывает и позитивным, и негативным. Здесь нет никакого порочного круга: результаты не обязательно носят однозначно определенный характер. Мы лишь хотим высказать мысль, что эффект, оказывае-

мый рутинизированным поведением на предпочтения и деятельность людей, нельзя считать нейтральным [24, с.204]. Напротив, рынки как механизм аллокации ресурсов и отбора представляют собой нейтральный механизм, который может приводить как к расширению обменов, так и к их свертыванию. Направление развития системы, основанной на рыночном обмене и, следовательно, зависящей от функционирования рынков, определяется именно ненейтральными институтами.

III

Концепция эффективности результата не акцентирует свое внимание на обменах. Обмены в той концепции приводят к приращению ценности, но до определенных пределов. В исследовании эффективности рыночного процесса наоборот обмены занимают центральную роль, причем считается, что обмены производительны.

Далее при анализе производительности обмена используется понятие ценности, поэтому кратко поясним, что под ним понимается в данной работе. Мы принимаем фундаментальные принципы теории ценности Австрийской школы¹, сформулированные Мизесом [12, с.331]: во-первых, определение ценности, имеющее своим результатом действие, означает предпочтение и отклонение; оно никогда не означает равенства и безразличия. Во-вторых, не существует других методов сравнения оценок разных индивидов или одних и тех же индивидов в разных ситуациях, кроме как установить, расположены ли рассматриваемые альтернативы в одинаковом порядке предпочтения. Следовательно, определение ценности – это субъективная оценка, отражающая разницу ценности (т.е. предпочтение альтернативы *a* альтернативе *b* обмениваемых благ)[12, с.312].

Экономический обмен происходит только тогда, когда каждый его участник, осуществляя акт мены, получает какое-либо приращение ценности к ценности существующего набора благ. Это доказывает Карл Менгер в работе "Основания политической экономии" [10, с.159], исходя из предположения о существовании двух участников обмена. Первый имеет благо *A*, обладающее ценностью w_1 , а второй – благо *B* с ценностью w_2 . В результате произошедшего между ними обмена ценность благ в распоряжении первого будет

¹ Родоначальник австрийской школы К. Менгер дал ценности следующие определение: ценность есть значение, которое для нас имеют конкретные блага или количества благ вследствие того, что в удовлетворении своих потребностей мы сознаем зависимость от наличия их в нашем распоряжении [10, с.94].

$w'_1 = (w_1 + x)$, а второго $w'_2 = (w_2 + y)$. Из этого можно сделать вывод, что в процессе обмена ценность блага для каждого участника увеличилась на определенную величину. Этот пример показывает, что деятельность, связанная с обменом, есть не напрасная трата времени и ресурсов, а такая же продуктивная деятельность, как производство материальных благ.

Исследуя обмен, нельзя не остановиться на его пределах. Обмен будет происходить до тех пор, пока ценность благ в распоряжении каждого участника обмена будет, по его оценкам, меньше ценности тех благ, которые могут быть получены в результате обмена. Этот тезис верен для всех контрагентов обмена. Пользуясь символикой вышеуказанного примера, обмен происходит, если $w_1 < (w_1 + x)$ для первого и $w_2 < (w_2 + y)$ для второго участника обмена, или если $x > 0$ и $y > 0$.

Следовательно, можно записать уравнение:

$$(w'_1 + w'_2) - (w_1 + w_2) = d \quad (1)$$

где w'_n – оценка ценности после обмена

w_n – оценка ценности до обмена

d – прирост ценности; во всех состоявшихся добровольных обменах $d > 0$.

Уравнение (1) описывает единичный акт обмена. Ключевым здесь является показатель d , характеризующий прирост ценности или ее разность и, следовательно, саму возможность и выгодность обмена.

IV

Для объяснения эффективности рынка с позиций не результата, а процесса необходимо сделать несколько замечаний, которые укладываются в два тезиса.

Первый тезис основан на констатации факта, что симметричный (термин симметричный или асимметричный используется по отношению к информации, которой обладают субъекты обмена) свободный обмен экономических благ приводит к приращению ценности. Иными словами, ценность благ до обмена меньше, чем после обмена.

Обычно не вызывает возражений высказывание, что основной продукт рынка – цена – имеет информационную природу, хотя функции цены не ограничиваются одними информационными сигналами

(дискуссия по этому поводу проводилась в рамках Австрийской школы). Поэтому результаты функционирования рынка как механизма координации и отбора будут зависеть от первоначальных условий распределения информации, а также критериев ее интерпретации экономическими субъектами, участвующими в процессе обмена.

Здесь необходимо важное замечание: рынок производит отбор и формирует сигналы, используемые индивидами при координации своей хозяйственной деятельности в соответствии с отмеченными выше первоначальными условиями распределения информации о параметрах обмена, а также критериев ее интерпретации, которые зависят от познавательных возможностей акторов. Следовательно, при анализе "эффективности" рынка необходимо учитывать именно отмеченные факторы.

Как уже отмечалось, рынок является нейтральным, спонтанным механизмом координации и отбора. Исходя из предпосылки, что рынки нейтральны, можно сформулировать правило: в результате рыночного отбора информационные сигналы приобретают те свойства, которые были заданы начальным распределением информации, и начальные условия зависят от социальных институциональных рамок, а также от познавательных возможностей индивидов. Такой отбор приведет к результатам, не поддающимся точному прогнозу, но в направлении, заданном первоначальными информационно-институциональными рамками¹. Здесь необходимо небольшое замечание. Начальные институциональные условия формируются спонтанно, часто под воздействием незначительных (с точки зрения современников) или даже случайных факторов. Здесь полезным является применение теорий неэволюционной экономики, связанных с зависимостью от предшествующего пути развития (*path dependence*)². Как показал ведущий представитель этого исследовательского направления Б. Артур, незначительные исторические события не могут быть опущены или усреднены в долгосрочном процессе, так как они могут предопределить наступление того или иного последствия [26]. Эти исторические события и есть первоначальные институциональные ограничения, которые вследствие инертности политических, технологических и институциональных структур [38] могут в зависимости от различных факторов, о которых будет сказано ниже, приводить систему к ситуации расширения и свертывания обменов.

¹ Здесь подчеркивается информационная природа институтов.

² Основные положения данной концепции содержатся в работах: [25; 30]

Таким образом, при анализе рынка необходимо определить вектор отбора, который задается начальными институциональными условиями и распределением информации. Коренное отличие этого подхода от неоклассического заключается в том, что мы не можем изменить этот вектор или определить оптимальное начальное распределение информации. Эти процессы являются эволюционными, поэтому решающую роль здесь будет играть обучение и действия единичных экономических акторов, действующих в соответствии со своими эндогенными ценностными критериями, и понимание механизмов и причин таких динамических изменений является залогом возможной корректировки индивидуальных предпочтений и, возможно, даже экономической политики. На основании приведенных рассуждений можно сформулировать второй тезис, объясняющий сущность рыночного процесса.

Согласно второму тезису, асимметричный обмен приводит к неопределенному результату, и, в частности, может снижать совокупную ценность благ. Иными словами, ценность после обмена может быть как больше, так и меньше, чем до него.

Так как асимметричный обмен приводит к неопределенному результату, то одним из следствий такого положения дел будет закрытие рынков и прекращение обменов [2, с.94]. Это не выгодно ни одной из сторон, следовательно, обе стороны заинтересованы (хоть и в разной степени) в снижении информационной асимметрии. Поэтому такая ситуация создает стимулы для поиска путей создания правил, а в дальнейшем институтов, снижающих информационную асимметрию.

Эффективность процесса основывается на следующем предположении: каждый обмен приводит к приращению ценности, с одной стороны, а с другой, приращение ценности, так или иначе, стимулирует новые обмены. Таким образом, мы можем охарактеризовать эффективность процесса в первую очередь способностью системы мультипликативно увеличивать количество обменов, и, во вторую очередь, увеличением величины ценности как агрегированного показателя прироста ценности в индивидуальных сделках (сразу нужно оговориться, что прямой количественный подсчет совокупной ценности может быть произведен только опосредованно, а не точно количественно вследствие неаддитивности индивидуальных полезностей).

Поэтому, формулируя критерий эффективности рыночного

процесса, можно говорить лишь о сравнительных показателях ценности (что и вытекает из ее определения).

Увеличение количества обменов само по себе продуктивно, так как это позволяет аккумулировать большее количество "неявного знания" (о неявном или рассеянном знании [18; 23].), что следует из определений ценности и обменов. Результаты аккумуляции такого знания будут отражаться на качестве институтов, т. е. возможности их снижать трансакционные издержки (издержки обмена).

Исходя из вышесказанного, можно модифицировать уравнение (1):

$$(w'_1 + w'_2) - (w_1 + w_2) = kd \quad (2)$$

где k – информационная составляющая, характеризующая симметричность обменов. Если присутствует асимметрия информации, то $0 < k < 1$. В принципе может быть $k < 0$ в случаях оппортунистического поведения (следования своим интересам любым способом, включая обман, кражу и т.п.), но такие обмены в нашей модели пока не рассматриваются. В случае положительных экстерналий коэффициент k может принимать значения больше единицы.

Коэффициент k в свою очередь является показателем синтетическим. Он зависит от возможностей обучения l , внешних эффектов от осуществления того или иного обмена (с положительным или отрицательным знаком) e , существующих институтов, функция которых состоит в снижении трансакционных издержек i , а также показателя, определяющего степень симметричности распределенной информации между агентами – s . Следовательно, можно записать $k = f(l, (+, -)e, i, s)$.

Таким образом, институты в конечном итоге наряду с начальным распределением ресурсов (которого мы в принципе не знаем, хотя в неоклассических моделях это присутствует в виде "данных") определяют, идет ли система в направлении развертывания или свертывания обменов.

Если мы не можем определить, будет ли являться данное распределение ресурсов эффективным *ex ante*, то какие параметры можно использовать в модели, объясняющей эффективность процесса? Для эффективности процесса важно не конкретное распределение ресурсов и даже не его динамика. Определяющим является тот вопрос, как данное состояние оказывает влияние на будущие обмены, способствует ли их "развертыванию" или увеличению их количества и

объемов во времени или нет? Здесь возможна аналогия с физикой (хотя и не совсем полная) – разветвляющиеся обмены можно сравнить с цепной реакцией. Отличие от физического процесса в том, что нам не дано знать ни пределов такого расширения обменов, ни временных рамок, в которых они будут происходить.

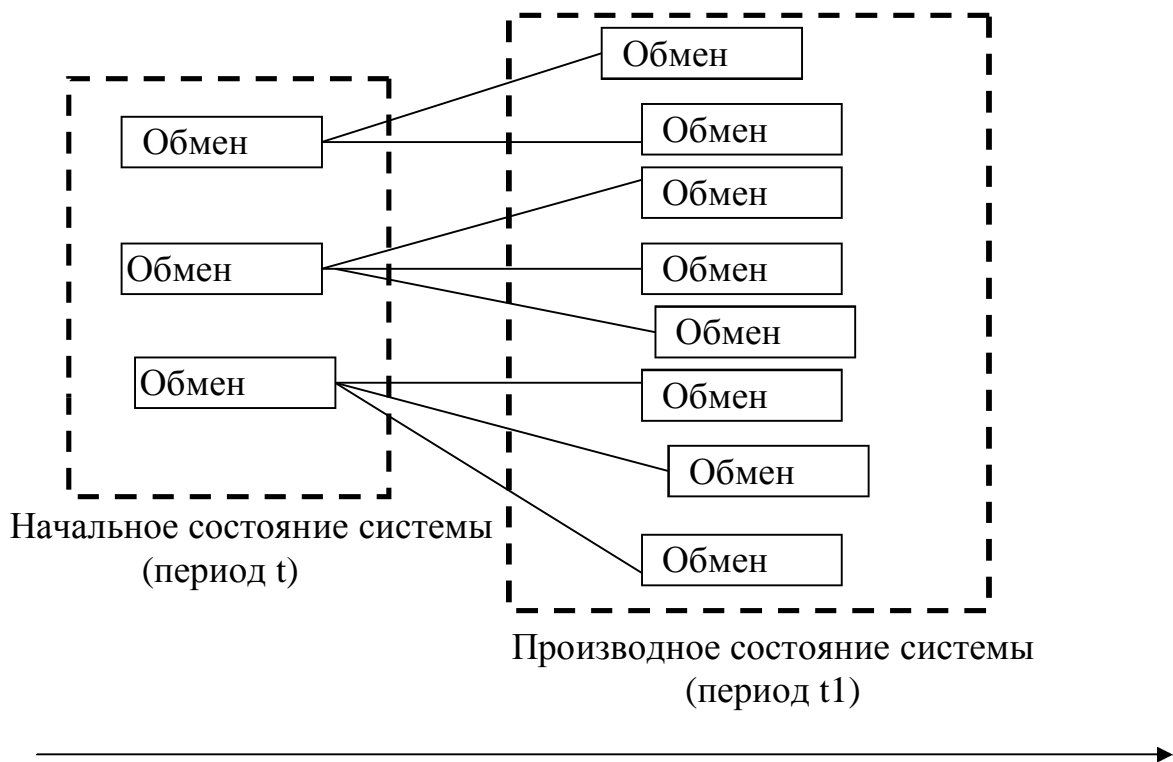


Рис. 1. Эффективный процесс рыночных обменов

Эффективность процесса определяет вектор развития конкурентной системы, а не результат конкурентного взаимодействия и обменов. Если система движется в сторону расширения обменов, мы можем считать ее эффективной (рис.1.); в противном случае, когда происходит относительное сужение обменов, экономическая система замыкается и приходит в упадок.

Важнейшим показателем, определяющим качество данного состояния системы, а также вектор ее развития, является состояние институциональной структуры. Формально это можно определить относительно величины k , характеризующей симметричность обменов. Конкуренция является основным механизмом реализации потенциала того или иного рынка независимо от конкретного соотношения продавцов и покупателей в данный момент времени. Именно благодаря конкуренции будет происходить отбор также и эффектив-

ных институциональных ограничений, составляющих в своей совокупности институциональную структуру того или иного экономического порядка.

V

Использование концепции эффективности рыночного процесса направленно прежде всего на объяснение роли институциональных ограничений в функционировании порядка, основанного на конкуренции и свободном обмене и предпринимательской инициативе. Поэтому все приведенные умозаключения по эффективности рыночного процесса могут быть приложимы только к экономикам, в которых существует рыночный обмен или, в крайнем случае, к взаимодействию между собой нескольких централизованных (плановых, командных, тоталитарных) хозяйств или последних с рыночными порядками.

Несомненно, важным является вопрос, как соотносятся эффективность процесса и равновесие? Как видно из логики определения обменов и эффективности процесса, понятие равновесия в таком контексте является излишним. О равновесии мы можем говорить только для того, чтобы охарактеризовать ситуацию неравновесия, т.е. в нашем случае ситуацию несовпадения в сторону превышения, ценностных оценок. Тем самым становится возможным обмен. Нельзя не согласиться, что каждый обмен будет завершаться кратковременным или долговременным состоянием покоя. Но через некоторый промежуток времени рыночные агенты снова должны будут вступить в обмен, так как с течением времени у них возникают новые мотивы для обмена, которые явно не выражались по окончании предыдущего акта мены. Хотя временной промежуток между ними может принимать разные значения. И для больших временных интервалов концепция эффективности процесса может несколько усложниться без изменения самого принципа разворачивающихся обменов, но это предмет дальнейшего исследования. Равновесное, статичное состояние рынка не является эффективным с позиций эффективности процесса.

Парето эффективное равновесие при совершенной конкуренции иллюстрирует ситуацию, когда достигнут такой уровень цен, что можно заключить бесконечное количество сделок при изначально данном распределении ресурсов. Но уместен вопрос: если каждый акт обмена предполагает увеличение ценности, иначе обмен бессмысленен, то как в равновесной системе при совершенной конку-

ренции, впрочем, и других равновесных рыночных структурах, будет организован накапливающийся объем информации и ценности? Ответ на этот вопрос невозможен без отсылки ко всяческим "объективным показателям" в виде изначально имеющихся ресурсов, которые просто воспроизводятся в статичной равновесной системе. Но тогда здесь нет места субъективным оценкам, без которых, в конечном счете, нет обмена, рынка и конкуренции. Следовательно, все ситуации равновесия не нуждаются в таких "мелочах", как рынок и конкуренция, и поэтому не могут использоваться в концепции эффективности рыночного процесса.

Концепция эффективности процесса позволяет дать объяснения рыночному процессу как нейтральному механизму. Выше уже отмечалось, что рынки имеют нейтральную природу и, следовательно, сами по себе как процесс обмена не гарантируют эффективности ни процесса, ни результата. Кроме того, что рынки являются механизмом обмена, они также выполняют роль механизма отбора. Следовательно, рыночный процесс необходимо рассматривать сквозь призму эволюционной теории.

Долгое время в рамках господствующей неоклассической парадигмы экономические системы рассматривались через призму статической институциональной структуры. Поэтому практически отсутствовали исследования качественных институциональных изменений. И хотя теория динамических (качественных) изменений в экономике присутствует в рамках марксистской политической экономии, в экономике мейнстрима такой теории не существует, и в случае ее создания она должна опираться на модель институциональных изменений [14, с.137]. И хотя в последние десятилетия в рамках неoinституционализма достигнуты значительные результаты по модификации положений "защитного пояса" и даже "жесткого ядра"¹ неоклассической парадигмы [33, р.5], теории институциональных изменений пока находятся на периферии современных институциональных исследований экономики.

В результате рыночной трансформации транзитивных экономик возникают специфические институциональные структуры, не позволяющие использовать преимущества расширенного рыночного порядка как наиболее эффективного способа хозяйственной координации. Рынки, формирование которых рассматривалось как панацея

¹ О концепции "жесткого ядра и защитного пояса" как составляющих научно-исследовательской программы см.: [7, с.79-89].

для постсоциалистических стран, в ходе осуществления радикальных экономических реформ часто показывали свою несостоятельность. И дело здесь не в "провалах рынка" и даже не всегда в "провалах государства". Причины неэффективности рыночных механизмов кроются в упрощенном понимании рыночного процесса и цены, как его основного результата функционирования, а также роли цен в динамических институциональных структурах.

Если цены на рынке образуются благодаря конкуренции, то долгосрочные ориентиры, определяющие сам порядок экономической организации, тоже конкурируют с альтернативными вариантами поведения. Если институциональная структура находится в стадии формирования или изменения, то институты, конституирующие ее, будут возникать и закрепляться в зависимости от сравнительной эффективности альтернативных способов координации хозяйственной деятельности [4, с.15-16].

Рынок как способ хозяйственной координации возник довольно давно. Древние общества использовали рынки для обменов, как локальных, так и межгосударственных. Как форма координации рынок долгое время отнюдь не был связан с ростом благосостояния народов, так или иначе включенных в рыночные отношения. Только формирование соответствующих институциональных структур позволило спонтанному механизму рыночного обмена трансформироваться в "невидимую руку", ведущую общество к росту благосостояния.

Неэффективность одних и эффективность других механизмов координации выявляется в результате институциональной метаконкуренции. Обычно в экономической литературе под метаконкуренцией понимается конкуренция институтов: "если какая-либо форма экономической организации существует, значит, она эффективна, потому что в процессе конкурентной борьбы выживают сильнейшие, т. е. наиболее эффективные институты" [5, с.78.]

Ухудшающий отбор институтов с убывающей предельной отдачей, приводящей к возникновению парадокса неэффективности рынков, который наблюдается при наличии принуждения государства или властных групп, также возникает и при действии спонтанных эволюционных процессов¹.

Для объяснения причин устойчивости парадокса неэффективности рынков мы выдвигаем следующую гипотезу: функционирование

¹ Об ухудшающем отборе институтов см. подробнее: [3, с. 85-94.

механизмов ухудшающего отбора институтов в условиях трансформации экономических порядков приводит к асимметрии информационных потоков и возникновению избирательных стимулов у групп, заинтересованных в закреплении институтов с убывающей предельной отдачей. Эти процессы позволяют группам с избирательными стимулами получать институциональную ренту и проводить политику, направленную на консервацию существующих неэффективных институциональных структур.

Таким образом, если анализировать ситуацию "парадокса неэффективности" с позиций предложенной концепции эффективности процесса, можно сделать ряд очень важных замечаний. Во-первых, обмены с неэффективными институциональными ограничениями, т.е. когда $k < 1$ в уравнении (2), могут быть эффективными по Парето, но в то же время вести к свертыванию открытых рынков. Во-вторых, стабильность таких хозяйственных порядков может быть достигнута путем внеэкономического принуждения к обмену. В-третьих, при отсутствии или ослаблении внеэкономического принуждения система будет стремиться к точке свертывания рыночных обменов, следовательно, она будет неэффективна с позиций эффективности процесса.

Одной из иллюстраций парадокса неэффективности рынков, но от обратного, может служить так называемый эффект "экономики QWERTY" (QWERTY – название наиболее распространенной раскладки английской клавиатуры на пишущих машинках и компьютерах) [29]. Суть "экономики QWERTY" состоит в том, что путем рыночного отбора могут существовать ситуации внедрения неэффективных технологий (существуют более экономичные раскладки клавиатуры, например, клавиатура Дворака) с позиций Парето эффективности. Дж. Мокир [40] объясняет такую ситуацию тем, что внедрение технологии "QWERTY" было сопряжено со значительными положительными внешними эффектами. Используя символику данной статьи, можно сказать, что величина k превышала единицу, поэтому это привело к расширению обменов, связанных с использованием данной технологии. Следовательно, такая технология является эффективной с позиций эффективности процесса, что обусловлено существующей институциональной структурой.

VI

Рассмотренный с помощью концепции нейтральных рынков случай экономических обменов показывает, что в зависимости от институциональных условий система может двигаться как в сторону

расширения, так и свертывания обменов. Этот процесс зависит не столько от статичного состояния институциональной структуры, которая в модели характеризуется коэффициентом k , сколько динамическим процессом институциональной трансформации.

Важным для понимания процесса институциональной трансформации является тот факт, что не обязательно приводит к образованию эффективных институциональных структур. Более того, институциональные изменения могут привести к замене сравнительно эффективных институтов неэффективными. Этот тезис прекрасно иллюстрируют примеры из экономической истории.

Ярким примером может служить упадок экономик Китая и Японии в XV-XIX веках. Особо это заметно, если рассмотреть динамику, вернее, взлет и падение темпов внедрения технологических инноваций в китайской промышленности и торговле. К началу XV века Китай был самой развитой технологической цивилизацией мира [38]. Ключевые изобретения разрабатывались в Китае на столетия и даже на полтора тысячелетия ранее, чем в Европе, как в случае с доменными печами, позволившими Китаю освоить металлургию к 200 г. до Рождества Христова [6, с.32].

Упадок экономики Китая начался с политики сознательного изоляционизма или, иными словами, следования неэффективным институциональным ограничениям. Это также существенно отразилось и на уровне используемых технологий. По мнению Мокира [39], определяющим фактором технологического консерватизма в Китае был страх правителей перед потенциально разрушительным воздействием технологических изменений на социальную стабильность. В Китае, как и в других обществах, распространению технологии препятствовали многочисленные силы, особенно в городских гильдиях. Бюрократы, довольные сложившимся статус-кво, боялись возникновения социальных конфликтов [6, с.32]. Пример технологического и, следовательно, экономического застоя в Китае легко объяснить с помощью предложенной концепции эффективности рыночного процесса. В данном случае неэффективные институциональные ограничения создали мультипликативный эффект свертывания обменов. Хотя в примере с Китаем, видимо, отсутствовала явная асимметрия обменов, что значительно упрощает выводы.

Мы не всегда можем дать правильную характеристику институтам относительно того, препятствуют ли они в конкретных исторических условиях обмену или нет. Примером такого института могут

служить гильдии средневековья. Гильдии не всегда способствовали росту распределительных коалиций и снижению конкуренции и эффективности. На определенном этапе экономического развития гильдии были единственным способом институциональной адаптации. Историческое доказательство, предложенное А. Грифом, указывает на то, что в период Коммерческой революции такой институт как купеческая гильдия поддерживал расширение торговли. Купеческая гильдия была условием расширения торговли, ее появление не было вызвано новыми прибылями от торговли. Более того, выбор времени возникновения гильдии и, следовательно, расширения торговли было определено социальными и политическими факторами [34].

Культура и система традиционных институтов, имеющих в обществе, часто используются как объяснение успешного (неуспешного) экономического развития. Хотя не всегда можно принимать такое объяснение как достаточное для построения теорий качественной динамики социальных систем. Многие объяснения японского роста приписывают его главным образом особому характеру японской культуры или самих японцев. Однако, особенный характер японской культуры и менталитета долгое время не позволял достигать японской экономике каких-либо значительных успехов, консервируя архаическое производство и вопиющую бедность. Западных путешественников в середине XIX века часто поражала крайняя бедность народа и то, сколько семей нищета толкала на детоубийство. Хотя уровень грамотности был достаточно высоким (по стандартам бедных обществ того времени) и общество в определенных отношениях прогрессировало, оно было поразительно слабым как в технологическом, так и в военном отношении [15, с.230].

Концепция зависимости от предшествующего пути развития (path dependence) также объясняет, почему в некоторых обществах с повторяющейся настойчивостью элиты (в первую очередь политические) выбирают из возможных альтернатив экономической политики наихудшие. Исторические примеры такого положения дел можно найти у большинства современных экономических историков, в частности у нобелевского лауреата Д. Норта [42, р.366], где рассматриваются случаи выбора неэффективной политики на протяжении почти четырех столетий в Испании.

Процесс институциональной трансформации, безусловно, является как эволюционным, так и исторически обусловленным. В экономике роль генов выполняют институты. Это соответствует тради-

ционному эволюционному подходу в экономической теории, хотя чаще рассматриваются в этой роли не институты, а рутины. Под рутинami Р. Нельсон и С. Уинтер понимают все нормальные и предсказуемые образцы поведения фирм. В эволюционной теории рутины играют ту же роль, что гены – в биологической эволюционной теории [13, с.31]. Если допустить широкую трактовку "образов поведения фирм" как правил, структурирующих повторяющиеся взаимодействия, то вывод относительно генов и рутин можно спроецировать и на институты.

Если под экономической эволюцией понимать процесс роста многообразия, сложности и продуктивности экономики за счет периодически происходящей смены технологий, продуктов, организаций и институтов [8, с.9], то модель бутылочного горлышка дает релевантное объяснение процесса институциональной трансформации.

Важность последовательности исторических событий может быть объяснена с использованием моделей "эффекта бутылочного горлышка" (bottleneck effect) и "эффекта основателя" (founder effect). В биологии эффект бутылочного горлышка и эффект основателя используются как частные случаи более общей проблемы "дрейфа генов"¹. Если провести аналогию между "дрейфом генов" в биологии и процессами в социальной и экономической жизни, то аналогом будут масштабные институциональные изменения. Согласно эффекту "бутылочного горлышка" (то есть очень маленькой популяции) можно наиболее вероятно говорить о возникновении нового вида, когда мутация закрепляется с течением в поколениях. Малые популяции – гораздо большие кандидаты на микроэволюцию и видообразование, чем большие, потому что в больших популяциях редко какая мутация просто так закрепляется. Иными словами – если вид процветает, имеет много особей и размножается хорошо – то ему, чтобы "эволюционировать", нужно гораздо больше времени (миллионы поколений), чем виду, которого мало и плохо живется (гораздо меньше поколений требуется) [1, с.128]. Те признаки, которые были присущи малой популяции (в момент прохождения точки "бутылочного горлышка", с большей вероятностью будут мультиплицированы в последующем развитии популяции. Следовательно, возникающие многочисленные популяции воспроизводят генетическую структуру их

¹ Я благодарен П.М.Бородину (Новосибирский государственный университет) за консультацию относительно разработки данного вопроса в современной биологии.

основателей. Это явление американский зоолог Эрнст Майр, один из основоположников синтетической теории эволюции, назвал эффектом основателя [9; 37]. На рисунке 2 "эффект бутылочного горлышка" изображен применительно к социальным изменениям, следовательно, ось ординат отображает n количество групп интересов, включенных в действие того или иного института, а ось абсцисс t – время.

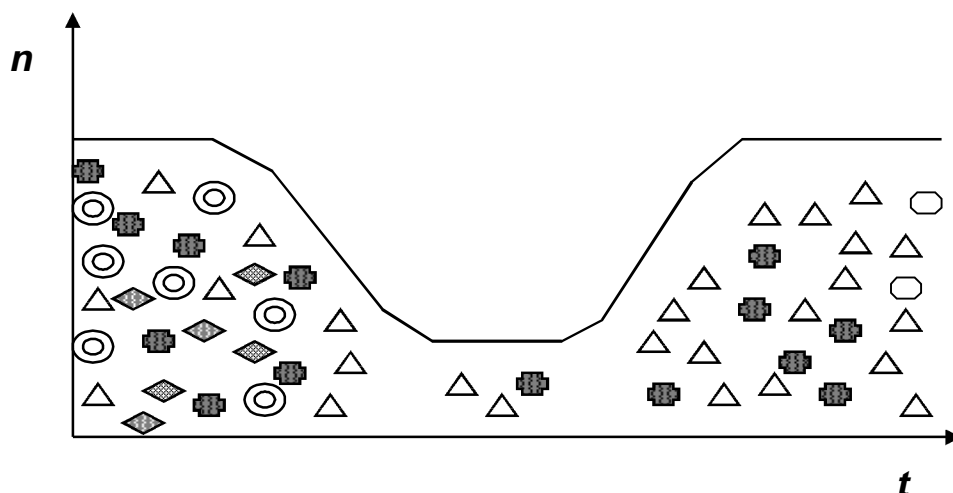


Рис.2. Эффект бутылочного горлышка

Момент радикальной трансформации того или иного экономического порядка приводит к так называемому трансформационному кризису [19]. Во время этого кризиса резко сокращается количество обменов в экономике и происходит так называемая деинституционализация. Следовательно, момент перехода от одного экономического порядка к другому аналогичен эффекту бутылочного горлышка в биологии и, следовательно, может быть назван таким же эффектом при описании экономических процессов. Институты, которые остаются от старого порядка и первыми создаются для нового, т.е. существуют в начальный момент развития новой экономической системы и приобретают особое значение для дальнейшего развития этой системы. Здесь вступает в действие эффект основателя. Следовательно, очень трудно изменить вектор экономического развития системы, только что прошедшей через бутылочное горлышко. Если набор институтов вследствие случайных или незначительных¹ исторических событий оказался сравнительно неэффективным (в смысле эффективности рыночного процесса), то система будет воспроизводить эти

¹ Артур определяет незначительные исторические события, как события, которые обычно не берутся наблюдателем в расчёт, т.е. не включаются в стандартный анализ как условия обладающие способностью влиять на что-либо, [26, р. 117].

неэффективные состояния, пока не возникнет новая ситуация, которая может быть отнесена к эффекту бутылочного горлышка.

VI

Примером отбора неэффективных рыночных институтов служат экономики большинства латиноамериканских стран, которые всей своей историей в XX веке показали, что может произойти в результате "неблагоприятного отбора" институтов¹ и действия групп специальных интересов, которые ведут, по выражению М. Олсона, к социальному склерозу [17]. В этой связи особый интерес представляют исследования Э. де Сото, посвященные такому феномену, как современный меркантилизм [20; 21].

Информационная асимметрия, создаваемая государством, группой специальных интересов или иным "дестабилизирующим фактором", приводит к неблагоприятному изменению вектора отбора. Поэтому при формировании программ реформирования различных отраслей экономики необходимо учитывать факт нейтральности рынка. В условиях асимметрии распределения стимулов и информации рынок будет мультипликативно воспроизводить неэффективные ситуации (т.е. внедрение рыночных механизмов при соответствующих неэффективных институциональных ограничениях приведет либо к консервации неэффективных обменов при наличии принуждения со стороны групп специальных интересов, либо – при отсутствии принуждения – к свертыванию обменов и закрытию рынков), которые могут быть преодолены в процессе эволюции общества и в процессе обучения (не путать с образованием) акторов, которые являются представителями того самого населения, для блага которого и задуманы все реформы.

Согласно М. Олсону, лучшее, что может сделать общество для повышения своего благосостояния, – приобрести больше знаний. Это, в свою очередь, означает, что действительно очень важно, чтобы экономисты внутри и вне правительства правильно понимали реальное положение вещей. Когда мы ошибаемся, мы приносим много вреда. Когда мы правы и вносим ясность, необходимую для противостояния особым интересам и шарлатанам, мы делаем важный вклад в устранение бедности и прогресс человечества [16, с.132]. Поэтому открытое обсуждение идей, нескладываемых в рамки господствующей ортодоксии, несет благодетельную функцию – приобретения зна-

¹ О неблагоприятном отборе институтов упоминается в нашей работе [4].

ний для правильного понимания реального положения вещей.

Литература

1. Айала Ф., Кайгер Дж. Современная Генетика. – М.: "Мир", 1988. – Т. 3.
2. Акерлоф Дж. Рынок "лимонов": неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. – 1994.
3. Белокрылова О.С., Вольчик В.В., Мурадов А.А. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. – Ростов-на-Дону: Изд-во Рост. ун-та, 2000.
4. Вольчик В.В. Индивидуализация собственности: институциональные условия и модели становления в аграрной сфере: Автореф.канд.дис. – Ростов-на-Дону, 1997.
5. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М., 1990.
6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика общество и культура. – М., 2000.
7. Лакатос И. Фальсификация и методология научно – исследовательских программ.– М, 1995.
8. Маевский В.И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Вестник молодых ученых. Серия: экономические науки. – 2001. – №2.
9. Майр Э. Зоологический вид и эволюция. – М.: Мир, 1968.
10. Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: – К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. – М., 1992.
11. Мизес Л. Социализм. – М., 1994.
12. Мизес Л., Мизес Л Человеческая деятельность. – М., 2000.
13. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М., 2000.
14. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
15. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. – Новосибирск: Экор, 1998.
16. Олсон М. Крупные банкноты остаются лежать на дороге: почему одни страны богаты, а другие бедны // Эковест. 2001. – Вып. 2. – №4.
17. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переход-

ный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // Экономика и математические методы. – 1995. – Вып.4.

18. Полани М. Личностное знание. – М., 1982.

19. Полтерович В.М. Институциональная динамика и теория реформ // Эволюционная экономика и "мэйнстрим". – М.: Наука, 2000.

20. Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. – М., 2001.

21. Сото Э. Иной путь. – М., 1995.

22. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. – М., 2000.

23. Хайек Ф.А. Использование знания в обществе / Индивидуализм и экономический порядок. – М., 2000.

24. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003.

25. Arthur W. B. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. – Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.

26. Arthur, W. B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. – Vol. 99. – No. 394. (Mar., 1989).– pp. 116-131.

27. Cowan R. Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock-in // The Journal of Economic History.– Vol. 50.– №3 (Sep., 1990).– pp.541-567.

28. Cowan R. Tortoises and Hares: Choice Among Technologies of Unknown Merit // The Economic Journal. – Vol. 101. – №407 (Jul., 1991).– pp. 801-814.

29. David P. A. Clio and the Economics of QWERTY // The American Economic Review. – Vol.75.– №2.– pp.332-337.

30. David P. A. Path Dependence, its critics, and the quest for 'historical economics. – Stanford, CA: Economics Department. – Working Paper №00-011, 2000.

31. Dosi G. Opportunities, Incentives and the Collective Patterns of Technological Change // The Economic Journal. – Vol. 107.– №444 (Sep., 1997).– pp.1530-1547.

32. Dosi G. Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation // Journal of Economic Literature.– Vol. 26 – №3 (Sep., 1988).– pp.1120-1171.

33. Eggertsson T. Economic behavior and institutions. – Cambridge, 1990.

34. Greif A. Institutions and International Trade: Lessons from the Commercial Revolution // *The American Economic Review*. – Vol.82.– №2.– 1992.– pp.128-133.

35. Greif A. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // *The Journal of Political Economy*.– Vol. 102.– №5 (Oct., 1994) – pp.912-950.

36. Greif A. Historical and Comparative Institutional Analysis // *The American Economic Review*.– Vol.88.– №2.– Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1998).– pp.80-84.

37. Mayr E. *Toward a New Philosophy of Biology; Observations of an Evolutionist*.– Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass, 1988.

38. Mokyr J. *The lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress*. – New York: Oxford University Press.– 1990.– pp.209-238.

39. Mokyr J. Technological Inertia in Economic History // *The Journal of Economic History*.– Vol.52.– №2 (Jun., 1992).– pp.325-338.

40. Mokyr J. Punctuated Equilibria and Technological Progress // *The American Economic Review*. – Vol.80. – №2. – Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1990). – pp.350-354.

41. Nelson R.R. Bringing institutions into evolutionary growth theory // *Journal of Evolutionary Economics*. – 2002. – Vol.12. – №1.

42. North D.C. Economic Performance Through Time // *The American Economic Review*. – Vol.84. – №3 (Jun., 1994). – pp.359-368.

М.В. Белоусенко

ТРАНСАКЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ: ПРОБЛЕМА ОБЪЕДИНЕНИЯ

Явная оторванность от жизни неоклассической парадигмы привела экономистов, в том числе отечественных, к интенсивному поиску альтернатив существующей ортодоксии. Одной из наиболее популярных исследовательских программ-альтернатив становится в последние годы новая институциональная экономическая теория (НИЭТ). Но в процессе роста, а для нас – и освоения неоинституциональной теории, выявляются серьезные недостатки, которые отмечаются не только оппонентами НИЭТ, но и самим ее адептами [8], [14], [25], [35], [50]. Пока однако критические замечания в адрес НИЭТ не сложились в цельную, интегрированную теорию институционального развития, которая лучше и точнее отвечала бы на те же вопросы, что поставила критикуемая система взглядов¹. Данная работа представляет собой попытку "сыграть" на проблемном поле неоинституциональной теории, точнее неоинституциональной теории фирмы (НИТФ) и решить один из ее главных вопросов, вызывающий наиболее ожесточенную критику оппонентов, а именно: проблему учета в деятельности фирмы (хозяйственной организации) технологических процессов и издержек.

Но почему теория фирмы? С формальной точки зрения весь неоинституционализм "вырос" из теории фирмы, то есть статьи Р.Коуза "Природа фирмы" [13], поэтому доработку теории и начинать надо именно с этой части НИЭТ. С точки же зрения понимания сущности современной рыночной экономики, проблематика теории фирмы или хозяйственной организации имеет важнейшее значение в силу следующего обстоятельства. Рыночная экономика – это прежде всего экономика индустриальная, а ее родовым признаком, согласно английскому историку-экономисту Д.Мокиру, является отделение производства или производственной единицы (хозяйства) от домохозяй-

Белоусенко Максим Владимирович, к.э.н., докторант кафедры экономической теории Донецкого национального технического университета, г.Донецк, Украина.

¹ "Мягкий" оппонент НИЭТ, К.Пителис писал: "...одна из главных причин успеха теории транзакционных издержек заключается в том, что ее критика в основном имеет ad hoc-характер, то есть не вытекает из цельной, интегрированной теоретической концепции" [45, p.8]

ства [43]. Со времен Промышленной революции основное "богатство" общества – ВВП – создается не в домашней обстановке, не в семье и не семьей, как было много тысячелетий до этого, а в специализированной и обособленной, прежде всего от семейного хозяйства, производящей единице. Эта единица, как правило – "команда", то есть состоит из *нескольких* кооперирующихся субъектов и именно такие командные специализированные производственные единицы создают материальное богатство общества, и в них концентрируется основная хозяйственная деятельность. Поэтому структура отношений между субъектами хозяйственных организаций должна отражаться заметным образом на всей социальной структуре индустриального общества и тогда изучение закономерностей, определяющих эволюцию экономических организаций, должно быть первостепенным для определения долгосрочных трендов индустриальной экономики [6].

Существующая обзорная литература на русском языке вполне достаточна, чтобы составить себе представление о проблематике и логическом аппарате НИТФ, а также главном ее тезисе: издержки, порождаемые использованием технологии, материальных факторов производства – средств производства, труда и природных ресурсов – не влияют на выбор формы и структуры экономических организаций, эксплуатирующих технологии [11], [18], [26], [27], [29]. Наиболее бескомпромиссно развивает и отстаивает это положение на протяжении уже тридцати лет О.Уильямсон, поэтому наша критика направлена как раз на его вариант теории фирмы как наиболее значимого и основательного ее адепта, для чего на его взглядах необходимо остановиться более детально.

В целом они таковы. Взаимодействия между экономическими агентами являются трансакциями, которые представляют собой отношения в момент перемещения продукта (полуфабриката) между технологическими фазами производства [23, с.27]. Трансакциями управляют разные механизмы управления. Механизмы управления – это структурированные системы контрактов между агентами, вступающими во взаимодействие, которые определяют субъектов принятия основных экономических решений и соподчиненность индивидов в рамках осуществляемых хозяйственных процессов.

В пределе механизмы управления представлены рынками и внутрифирменными иерархиями или просто "фирмами". Рынки – это кластеры краткосрочных полных контрактов обмена, а фирмы – пучки долгосрочных неполных контрактов, в рамках которых одни аген-

ты – собственники-менеджеры – получают право ради достижения высокой производительности распределять рабочую силу других агентов – наемных рабочих – по своему усмотрению, что равносильно использованию власти (authority relations) или отношениям найма. Между фирмами и рынками расположены промежуточные или так называемые гибридные формы организаций, к которым относятся сети фирм, стратегические альянсы, франчайзинг и т.д. [23, с.50], [54, р.108-109, 117].

Структура и эволюция механизмов управления, согласно О.Уильямсону, определяется не технологиями и связанными с ними издержками (производственными, технологическими или в терминологии НИЭТ трансформационными [ТФИ]), а транзакционными факторами и издержками [ТАИ]:

"...выбор между альтернативными способами внутренней организации последовательных стадий производства определяется в основном транзакционными, а не технологическими соображениями...[это однако не] подразумевает, что выбор технологии и внутренней организации независимы. Наоборот, технологические изменения могут делать некоторые формы организаций неосуществимыми. Но различия в эффективности функционирования между возможными формами организации (которых, как правило, несколько), должны быть объяснены в основном как проблема транзакционных издержек [55, р.8]... Конечно, единственный пункт, на котором я бы настаивал – это то, что экономия на транзакционных издержках сейчас и всегда была центральной проблемой организации труда" [53, р.59]

Если перевести все на марксистскую терминологию, то по О.Уильямсону переход от ремесленной мастерской к мануфактуре, фабрике и крупной корпорации осуществляется потому, что мануфактуре соответствовали меньшие ТАИ, чем мелкому ремеслу, фабрике – меньшие, чем мануфактуре, корпорации – меньшие, чем фабрике¹. Сами же издержки порождены триадой транзакционных факторов или проблем: ограниченной рациональностью, оппортунизмом агентов и специфичностью активов [23, с.91-121]. Все это хорошо известно, но очень плохо виден внутренний механизм действия этих транзакционных факторов или динамика организационной эволю-

¹ Хотя такой прямой линии у О.Уильямсона нет, фактически его логика подразумевает именно это.

ции, в ходе которой формируется тот или иной механизм управления. Вопрос этот первостепенной важности, ведь "триада Уильямсона" призвана объяснить причины возникновения и такой формы организации транзакций, как наемный труд, являющийся архетипом социальной структуры современного общества, чему посвящена солидная часть переломной для НИТФ книги "Рынки и иерархии" [52, р.57-105]. Попытаемся поэтому проследить действие внутреннего транзакционного механизма, формирующего механизмы управления.

Когда НИТФ утверждает, что возникновение капиталистической фирмы или любого другого механизма управления определяется только транзакционными факторами и издержками, то она под словом "определяется" имеет ввиду то, что конечная (результатирующая) эффективность каждой формы организации транзакций задается не технологическими факторами. И эта эффективность – это вторая базовая логическая линия О.Уильямсона – выявляется в ходе организационной конкуренции. Что она собой представляет?

По О.Уильямсону любая технология предполагает, что ее эксплуатация может осуществляться в нескольких возможных формах организации отношений между агентами (управляется разными механизмами управления)¹. И хотя часть этих способов технология изначально делает "неоперациональными", в целом в нормальном состоянии их несколько. Если предположить – а это стоит сделать по ряду причин, – что технология является постоянной (неизменной), то выбор между формами организации отношений (механизмами управления) как раз и будет определяться сугубо свойствами самой организации, то есть транзакционными факторами² [23,с.52], [53, р.58], [55, р.8,12].

"Зафиксировав" технологию, О.Уильямсон оценивает этот вы-

¹ Таким образом О.Уильямсон возрождает ту область экономической теории, которая активно дискутировалась в конце XIX – нач. XX вв. – "теорию эволюции форм хозяйства" или форм организации труда, - но которая напрочь забыта сегодня и в которой участвовали такие известные исследователи как К.Бюхер, Г.Шмоллер, В.Зомбарт, А.Гельд, русские экономисты Корсак, М.Туган-Барановский, М.Ковалевский, И.М.Кулишер (Достаточно подробный обзор дискуссии можно найти у Зомбарта [9], [10]. Собственно и К.Маркс может считаться участником этой дискуссии, так как он предложил известную концепцию эволюции этих форм "простая кооперация-мануфактура-фабрика". Правда по утверждению В.Зомбарта, эта эволюция у Маркса – всего лишь краткий очерк, а не цельная теория [9, с.220].

² Если переводить на марксистский язык, то это значит, что производственные отношения (отношения кооперирующихся субъектов в рамках организации) определяются...самими производственными отношениями.

бор так. Он вводит логически 11 критериев, по которым оценивает эффективность механизма управления: три критерия – в категории "характеристики производственного потока", три – в категории "контрактные характеристики" и пять – в категории "характеристики стимулов", то есть 70% критериев имеют непроизводственный характер [23, с.363], [55, р.24]. Затем он перечисляет собственно шесть возможных механизмов управления: федеративный, коммунальный, "система выкладки сырья" (putting-out system), внутренняя контрактация (inside contracting), "группа равных" (peer group) и "отношения административного подчинения" (authority relations), то есть капиталистическая фирма, основанная на наемном труде [23, с.343-357].

Сравнивая логически эти шесть механизмов управления (форм организации труда) по выставленным одиннадцати критериям, О.Уильямсон приходит к выводу, что самым эффективным будет капиталистическая фирма или иерархия [с.369]. Поэтому как ни располагай механизмы управления (О.Уильямсон классифицирует их по двум параметрам: по распределению прав собственности и по форме контрактных отношений [с.345-355]), тенденция однозначна: от более коллективистских и менее иерархичных организаций к менее коллективистским и более иерархичным (в пределе – к наемному труду) [23, с.362-371].

Сам же процесс отбора может выглядеть так (его приходится за О.Уильямсона додумывать). В книге "Рынки и иерархии" он оценивает функционирование особого механизма управления – "группы равных" (peer group). По всей видимости, это производственный кооператив, в котором работники являются и собственниками, то есть ответственными за принятие основных хозяйственных решений, в том числе в плане распоряжения средствами производства. В процессе деятельности этой формы организации становятся осознанными ее организационные провалы (organizational failure): так как в ней все общаются со всеми и число каналов информации очень велико, то по мере роста масштабов организации эти каналы перегружаются, что ведет к потере управляемости (control loss), а также к проблеме "безбилетника" (оппортунизма). Члены группы, которые слабо контролируют друг друга в общей массе коллектива, имеют возможности снижать трудовые усилия, претендуя при этом на получение той же доли в конечном результате деятельности организации ("организационной квазиrente" по терминологии М.Аоки [1, с.210] или "совместной рен-

те" по А.Алчиану и Х.Демсецу [30, p.782].

Все это подталкивает к тому, чтобы через ряд производственных циклов члены "группы равных" избрали некоего "центрального агента", который бы осуществлял сбор необходимой рыночной и производственной информации и принимал на этой основе ряд хозяйственных решений и осуществлял мониторинг деятельности остальных членов группы с целью недопущения оппортунизма, находясь, поэтому, в "центре" информационных потоков и хозяйственных отношений. Тем самым снималась бы частично перегрузка каналов информации. Избрание этого координатора осуществляется сначала на очень непродолжительный срок, затем срок этот увеличивается, центральный агент становится уже не одним из равных, а "первым среди равных", а затем и вовсе превращается в менеджера, единолично принимающего основные хозяйственные решения и даже нанимающего и увольняющего рабочих [52, p.45-56]. От этой трансформации организация становится намного эффективнее в транзакционном смысле, превращаясь в "простую иерархию" (simple hierarchy). Выявление необходимости такой специализации и передача прав принятия решений в руки "центрального агента" – результат процесса проб и ошибок в "группе равных".

Отсюда можно сделать тот вывод, что в реальной истории субъекты хозяйственной деятельности методом проб и ошибок создают разные механизмы управления, то есть формы организации труда или, что то же самое, формы экономических организаций, наподобие "группы равных" и "простой иерархии". В процессе конкуренции за рынок у них выявляется разный уровень транзакционной эффективности (разный уровень ТАИ), и, следовательно, больше выживает тех экономических организаций, у которых уровень ТАИ близок к минимально возможному в данных условиях: либо "группы равных" трансформируются в менеджерские фирмы, либо становятся банкротами, уступая последним основные сектора экономической деятельности [52, p.95-100]. Каковы же плюсы и минусы этой логики?

Первое. У О.Уильямсона вся организационная конкуренция происходит в некоем теоретическом абстрактном времени, точнее, она уже произошла и все преимущества различных форм организации транзакций уже выявлены, то есть он получает раз и навсегда данное решение проблемы (once-and-for-all decision) [50, p.70-71]. Никакой привязки к реальной эволюции организации нет и даже в книге "Экономические институты капитализма", в которой ожида-

лось увидеть хотя бы небольшой исторический очерк реальной эволюции и конкуренции этих самых институтов; его нет, если не считать кратких упоминаний современной "внутренней контракции" в строительстве, да еще пожалуй разбора отличий централизованной (U-фирмы) и децентрализованной (M-фирмы) форм корпораций [23, с.350, 438-472].

Второе. Эволюция хозяйственных организаций не сводится только к выявлению высокой или низкой производительности. Повышение эффективности той или иной организации и различия в ее структуре не являются нейтральными по отношению к социальному статусу субъектов, вступающих в отношения (осуществляющих трансакции) в рамках организации. Прежде всего речь идет о правах собственности на средства производства, рабочую силу и долгосрочных интересах субъектов "команды": О.Уильямсон попросту не различает отношения "менеджер-исполнитель" и "собственник – наемный рабочий". Так в "Рынках и иерархиях" он обрывает себя на том, что один из субъектов "группы равных" становится менеджером и от этого организация функционирует более эффективно, но как и почему менеджер становится еще и собственником средств производства остается тайной¹. И хотя в "Экономических институтах капитализма" одна из форм классификации механизмов управления связана с распределением прав собственности, но переход от одного распределения к другому остается невыясненным. На самом же деле рост эффективности крупных "командных" организаций индустриальной экономики (выявляющийся в ходе организационной конкуренции) одновременно является процессом становления социальной структуры (стратификации) капиталистического типа – появлением собственников-менеджеров ("капиталистов") и наемных рабочих [3], [5].

Однако нельзя упустить из виду и положительные стороны логических построений О.Уильямсона. Во-первых, он, по словам А.Шаститко, "вскрывает черный ящик" фирмы [28, с.32], который неоклассика редуцировала к производственной функции, улавливая в

¹ Хотя в книге есть глава, посвященная отношениям найма, О.Уильямсон фактически ведет анализ, отталкиваясь от "управленческого" их определения, данного Г.Саймоном [52, р.71]. Это верно: в основе деятельности собственника лежат функции менеджера, и в своей работе [2] мы постарались обосновать идею о том, что права частной собственности на средства производства и рабочую силу – лишь оболочка, скрывающая или, точнее, покрывающая отношения управления между менеджерами и непосредственными производителями, порожденными разделением труда. Однако, вероятно, это отражает лишь часть истинного положения вещей.

понятии "механизм управления" структуру реальных отношений агентов в рамках организации. Во-вторых, понятие организационной конкуренции, приложенное к истории по крайней мере индустриальной экономики, дает более реалистичную картину смены организационных форм: эволюция форм организации труда не укладывается в простую детерминистскую формулу К.Маркса "простая кооперация (мелкое ремесленное производство) – мануфактура – фабрика". Социальная жизнь не шествовала, как гегелевский Абсолютный дух от одной формы организации к другой, наоборот, она состояла и состоит из бурлящего котла конкурирующих хозяйственных структур, при этом на победу одних и поражение других в этой борьбе за большую эффективность влияет бесчисленное множество факторов и никакой линейности здесь нет.

Так, еще в начале XX в. выдающийся представитель русской историко-экономической школы И.М.Кулишер, затравленный в 30-е гг. сталинскими идеологами, автор знаменитой "Истории хозяйственного быта Западной Европы", показал, что никакой эпохи мануфактур в истории (а значит, в последовательности эволюционных стадий индустриального капитализма) не было [15, с.67-108, 206-235]. К тому же выводу давно пришли и западные историки-экономисты: не мануфактуры господствовали в Англии и Европе с XVI по XVIII вв., как считал Маркс, а кустарная или "domestic system", получившая название "putting-out system", то есть система "выкладывания сырья". При ней формально самостоятельные ремесленники у себя дома в основном своими орудиями труда и при помощи небольшого количества помощников производили из сырья купца продукцию, купцу же сбываемую¹ [16, с.60; 37], [42, р.501-502], [46, р.20-60], [48, р.424-426]. Эта система существовала значительно дольше, чем две сотни лет, и давала массу организационных разновидностей и именно из этого бульона механизмов управления стартовал индустриальный капитализм с его фабриками и крупными менеджерскими корпорациями. Но этот бульон не был каким-то "рудиментом феодализма" или "мелкотоварного производства". Это была та социальная субстанция, которая состояла из совокупности конкурирующих организационных форм, причем с иерархией капитали-

¹ Советские историки и экономисты, ощущая неладное в теории "мануфактурной стадии капитализма", успокоили свою научную совесть введением вместо кустарной или putting-out system категории "раздаточная" или "рассеянная мануфактура", что является противоречием по определению [19, с.357-364], [20, с.144-149].

стической фабрики конкурировали различные формы независимого ремесла, "putting-out system", и даже кооперативы независимых производителей наподобие Мондрагоны¹.

Причем Промышленная революция хотя и запустила механизм организационной конкуренции в направлении капиталистической фабрики-иерархии, в целом не сделала его слишком радикальным, о чем говорит сохранение всех перечисленных организационных форм на протяжении как минимум целого XIX в. в Англии, как ярко обрисовала английский историк М.Берг [33]. И хотя большинство этих форм уступили "главную дорогу" капиталистической фабрике и корпорации, тем не менее не исчезли с исторической сцены, о чем говорит упорное создание производственных кооперативов наемными рабочими и сохранение "внутренней контракции" [12], [39]. У них есть свои ниши в индустриальной экономике и они не являются какими-то "рудиментами". Этот факт наличного экономического бытия надо принять всем экономистам, продолжающими считать себя марксистами.

Но вот определяется ли итог этой организационной конкурен-

¹ К.Маркс, по утверждению Д.Лендса, не обладал достаточной информацией о "domestic system" [37, p.601]. Вероятно поэтому его представления об организационной конкуренции эпохи Промышленной революции были достаточно несовершенны. Свидетельством тому является краткое упоминание в 1-м томе "Капитала" о существовании странных "фабрик-коттеджей" в Ковентри, попавших в один из парламентских отчетов в 1865 г. "Фабрики" эти выглядели следующим образом: ремесленники-ткачи арендовали паровую машину, ставили ее между своими коттеджами, распределяли движущий момент с помощью специальных передаточных устройств и производили продукцию в этих зданиях [17, с.465]. Никакой "капиталистической иерархии" тут не было, как нет ее в системе кооперативов "Мондрагона". И К.Маркс делает совершенно абсурдный вывод о том, что эти "фабрики" – "возрождение ремесла на базисе машины" [там же]. На самом деле в Ковентри – как и во многих других регионах индустриализирующейся Англии – в XIX в. существовала система конкурирующих с капиталистической фабрикой организационных форм, которые по праву можно назвать рабочими кооперативами, что хорошо видно из книги Д.Преста [47]. Такого рода "механизмов управления" существовало очень много и в других отраслях. Так, Х.Фонг отмечает, что в ножевой промышленности Шеффилда в 1841 г. существовало как минимум 50 "арендных фабрик" (tenement factories), внутренняя организация которых мало чем отличалась от описанной К.Марксом и Д.Престом в Ковентри [34, p.161-163]. Особенно близко к ней стояла организация труда шлифовальщиков [p.162]. И то, что эти "фабрики" исчезли и более не возродились, говорит о том, что они проиграли организационную конкуренцию капиталистической фабрике, что, собственно, там же в "Капитале" подтвердил сам Маркс: "Борьба между фабрикой-коттеджем и собственно фабрикой продолжалась более 12 лет. Она окончилась полным разорением 300 фабрик-коттеджей" [17, с.466]. Также П.Хадсон показала, что в Вест Райдинг многие капиталистические ткацкие фабрики выросли из кооперативов, созданных ремесленниками ("компанейских фабрик" [company mills]) [36, p.71-81]. Есть упоминания о подобных организациях и в ряде других источников [46, p.51-56], [31, p.152], [41, p.44-45], [44, pp.411-448].

ции только трансакционными факторами? У О.Уильямсона все действия субъектов в рамках организации направлены, скажем так, на саму организацию, на саму структуру отношений между ними и издержки, ею порождаемые. Выходит, что они совсем не берут во внимание, может ли их организация экономить еще какие-либо издержки. Попробуем показать, что это не так.

Для того, чтобы сделать это, зададим себе следующий вопрос: сохраняется ли для разных механизмов управления одинаковый уровень трансформационных издержек или все же разные формы организации трансакций могут по-разному изменять уровни производственных издержек? Попросту говоря, не может ли достигаемая в процессе организационной конкуренции трансакционная эффективность быть связанной с эффективностью производственной?

Попробуем ответить на этот вопрос, оценив ряд внутриорганизационных параметров двух конкурирующих механизмов управления, как это делает Уильямсон. Сама жизнь подсказывает нам с чего начать: так как на заре индустриального капитализма, то есть с началом Промышленной революции, как мы отметили выше, в конкуренцию вступили найденные путем проб и ошибок организационные формы, близкие к производственным кооперативам и капиталистические иерархии, возьмем в качестве примера "группу равных" и "простую иерархию", или, что точнее, "менеджерскую фирму" (в которой менеджер может менять масштабы организации за счет увольнения/найма рабочих). Только в основе наших рассуждений, вопреки Уильямсону, будет лежать представление классиков политической экономии А.Смита и К.Маркса о важнейшем значении для формирования современной промышленной организации разделения (специализации) труда, которое О.Уильямсон сознательно нивелирует [23, с.333-338]. Классики выявили ряд выигрышей в производительности, которые получает хозяйственная организация, как только она начинает последовательно проводить среди своих рабочих детальную специализацию (в советской политэкономии она получила название пооперационного разделения труда), наподобие булавочной мануфактуры А.Смита [7; 21, с.10-16]. И хотя К.Маркс указывал на определенные противодействующие получению выигрыша силы, в целом рост производительности при его углублении зафиксирован и не вызывает сомнения. Однако за последние двести пятьдесят лет никто, кроме пожалуй Ч.Бейбеджа [32], почему-то не дал хоть какую-то количественную (математическую) интер-

претацию разделению труда¹. И только в 1986 г. американский экономист А.Лейонхуфвуд попытался оценить количественно выигрыши от этого явления, но и он ограничился интерпретацией одного частного случая [40]. Поэтому все дальнейшие расчеты принадлежат нам.

Итак, у нас есть две "команды" или организации, одна из которых представляет собой кооператив, а другая – иерархическую менеджерскую фирму. Пусть они образовались недавно из массы самостоятельных и обособленных ремесленников для производства потребительского блага, например, булавок, и оборудование у нее – "станки". Каждая пусть включает четыре стадии технологической обработки полуфабриката a_1 , a_2 , a_3 , a_4 . Рабочие, прежде бывшие самостоятельными ремесленниками, теперь выполняют все операции под одной крышей, в единой команде. Только в "группе равных" они являются кооператорами, свободно и на равных участвующих в принятии хозяйственных решений, а в "менеджерской фирме" они почти равны по статусу наемным рабочим, хотя юридически могут быть собственниками каких-либо хозяйственных активов.

Каждый рабочий, как до объединения, так и после него, обслуживает одну единицу технологического оборудования, то есть специализирован на выполнении одной из четырех технологических фаз производства. Пусть длительность фазы a_1 – 2 ч, a_2 – 3 ч, a_3 – 6 ч и a_4 – 4 ч. Издержки по планированию самого процесса производства мы пока не рассматриваем. Тогда весь производственный цикл осуществляется за 15 ч. Так как работники, будь они самостоятельны или объединены в "команду", могут выполнять все операции одновременно, а не последовательно, как делал бы один неспециализированный ремесленник, если бы производил булавки сам, то в целом технологический цикл сокращается в 2,5 раза, как показано на графике 1 рис.1 (такие примеры можно во множестве найти в любом советском учебнике по "организации производства").

Это сокращение времени технологического цикла назовем экономией от совмещения времени технологических операций. На нее указывал К.Маркс в "Капитале" [17, с.332-352] и она уже дает при прочих равных условиях рост объемов производства в единицу времени, однако только по сравнению с ситуацией, когда булавки про-

¹ Под ним мы понимаем процесс закрепление отдельных субъектов за отдельными видами трудовой деятельности, а также закрепление видов труда за отдельными субъектами и порождаемые этим закреплением профессиональные знания.

изводятся полностью одним работником.

Пусть все операции в организации выполняются на разнотипном (непереналаживаемом) оборудовании, кроме того, которое используется для осуществления операций a_1 и a_2 . Так как длительность технологического цикла определяется самой продолжительной операцией, в данном случае a_3 , то пока происходит обработка полуфабриката на этой стадии, оборудование на стадиях a_1 и a_2 простаивает в течение четырех и трех часов соответственно. Поэтому обе эти операции можно объединить на одном комплекте оборудования, скажем a_2 перенести на a_1 . Тогда, не смотря на некоторое увеличение времени цикла из-за необходимости переналадки станка, мы получаем экономию от того, что можем сократить один комплект оборудования и, самое главное, отказаться от одного специализированного работника. В этом случае время технологического цикла не изменится, зато сократится количество оборудования (капитальных активов). Эту экономию можно назвать экономией от совмещения использования оборудования, хотя нельзя забывать, что она будет частично компенсироваться ростом износа станка a_1 из-за возросшей интенсивности его эксплуатации. Этот вид экономии иллюстрируется графиком 2 рис.1

Однако в динамике мы имеем возможность получить дополнительные выгоды от разделения труда. Пусть рынок булавок значительно больше, чем производственные возможности наших организаций или является интенсивно расширяющимся и, значит, увеличение объема производства не влияет до определенного момента на цены, что в общем было характерно для эпохи Промышленной революции.

Мы сказали, что один рабочий обслуживает один комплект оборудования на каждой стадии производства. Но представим, что время занятости одного рабочего на стадии a_3 меньше длительности самой стадии, в течение которой работает станок (например, 3 и 6 часов соответственно). Тогда можно так комбинировать специализированное оборудование и работников, чтобы в течение каждых свободных трех часов автономного машинного времени работник стадии a_3 выполнял свою работу, соответствующую трем часам человеко-машинного времени, но на втором комплекте оборудования, то есть втором станке a_3 . Какой в этом смысл? Мы можем организовать выпуск булавок в удвоенном количестве, привлекая к работе не четырех, а только трех дополнительных рабочих: у нас будет под одной крышей две

производственные линии, но с меньшим на одного количеством рабочих (если количество булавок обозначить Q , то тогда $2Q$ мы получим за счет меньшего, а не двукратного прироста затрат физических факторов, в данном случае 4 ед. капитала и только 3 ед. рабочей силы). То есть мы получаем еще один вид внутренней экономии, который можно назвать экономией от совмещения использования человеческого капитала.

Если же мы при удвоении объемов производства булавок используем еще и экономию от совмещения использования оборудования, то отставание прироста факторов от прироста выпуска будет еще больше (в пределе $2Q$ мы получим путем использования 6 станков и 5 рабочих, см. график 3 рис.1).

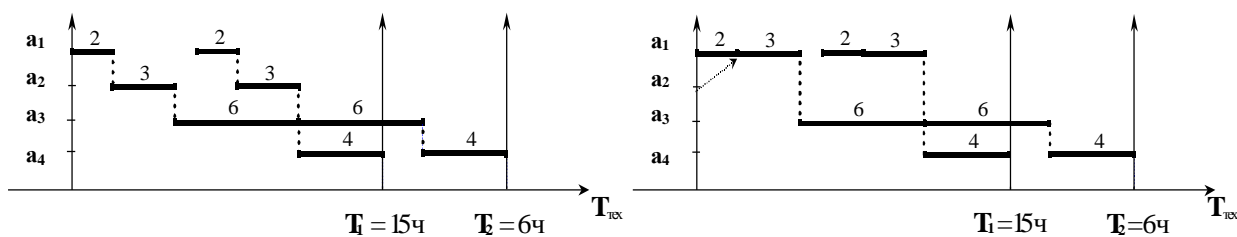
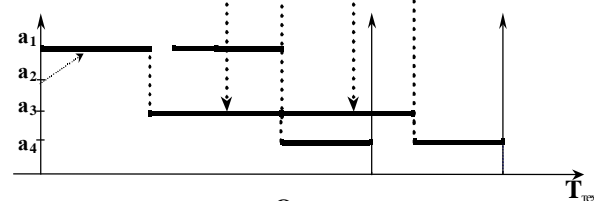
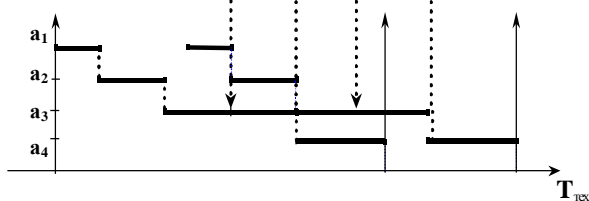
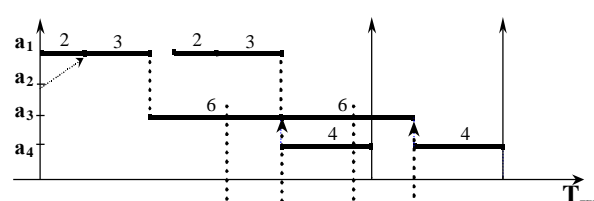
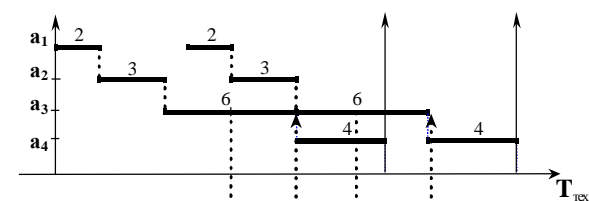


График 1

График 2



$2 * Q$

$2 * Q$

График 3

График 4

Рис.1. Возможные варианты выигрышей от разделения труда в хозяйственной организации.

Итак, если не забывать о росте износа оборудования и психофизиологической нагрузке на рабочих из-за выросшей интенсивности их использования, то рекомбинация специализированных техни-

ческих единиц (оборудования) и специализированных рабочих может дать ряд выигрышей, которые являются выигрышами в затратах физических факторов производства. Этот пример для нас нужен по следующей причине: с неоклассической точки зрения организация мгновенно должна будет выбрать оптимальный вариант сочетания рабочей силы и оборудования, соответствующий графику 4, но в реальности само нахождение этой комбинации будет зависеть от внутренней структуры отношений в организации, то есть механизма управления транзакциями. Тогда это приводит к переформулированию нашего вопроса в вопрос о том, какой механизм управления и в какой степени может выявить и обеспечить использование (утилизацию) выгод от рекомбинации специализированных ресурсов (разделения труда)? Вернемся снова к "группе равных" и "менеджерской фирме". Какая из них сможет лучше выявить и утилизировать перечисленные выше выгоды от рекомбинации специализированных ресурсов?

Экономия от совмещения времени технологических операций. Безусловно, и кооператоры и наемные рабочие под управлением менеджера смогут при таком простом технологическом процессе распределить его так, чтобы получить этот вид экономии. Однако отличие в скорости выявления его, а значит, и скорость реакции организации на изменения рыночной конъюнктуры (адаптация) по мере роста масштабов производства начнут постепенно отличаться: в "группе равных" все работники участвуют в процессе производства на рабочих местах на равных и поэтому они обладают информацией в основном о технологических процессах на своих стадиях производства, но меньше в целом по всему предприятию. Для того же, чтобы эффективно выявлять этот вид экономии, необходимо специализироваться (а) на сборе информации о свойствах специализированных технологий и рабочих и (б) приобрести опыт в этом процессе реальным делом (*learning-by-doing*). То есть при росте масштабов организации возможен недоучет этого выигрыша от разделения труда из-за отсутствия специализации членов "группы равных" на его выявлении.

Если же кооператив пойдет на то, чтобы его члены останавливали производство и вели переговоры по поводу оптимального распределения своих работ, то это будет оборачиваться недовыпущенным продуктом, а значит – ростом издержек. Такого нет даже в "Мондрагоне". И еще неизвестно, перевесят ли выгоды работы демо-

кратического рабочего собрания указанные потери.

Экономия от совмещения использования оборудования и человеческого капитала. Эти виды экономии "группе равных" будет получить еще труднее. Во-первых, их еще труднее выявить, ведь это выявление – фактически уже результат специализированных инженерно-экономических расчетов, которые неспециализированный рабочий практически не в состоянии осуществить, во-вторых, если сократить по решению общего собрания количество единиц оборудования еще можно, то сократить работника невозможно, ведь он – один из собственников и имеет точно такое же право на участие в производстве и, следовательно, в получении доходов, как и остальные.

В случае же увеличения объема производства в два раза и в зависимости от глубины выявления выгод от рекомбинации специализированных ресурсов привлекать можно отдельно рабочих и отдельно оборудование, так как теперь нет, из-за рекомбинации, точного соответствия между количеством оборудования и количеством рабочих. Это означает появление возможности привлекать в качестве рабочих не-собственников, в массе которых со временем может раствориться коллектив отцов-основателей кооператива.

Фактически, "группа равных" может очень плохо выявлять и утилизировать выгоды от разделения труда, и либо вынуждена трансформироваться в организацию, использующую в большей степени наемный труд, либо отойти на периферию экономики, освободив поле для иерархии¹. А что же "менеджерская фирма"? Она, во-первых, выделяет ряд субъектов, специализирующихся на мониторинге рыночной конъюнктуры, отслеживании изменений в специализированных технологиях и планировании распределения работ. Во-вторых, менеджеры данного типа организации могут увеличивать и сокращать как количество единиц оборудования, так и количество работников, в чем и состоит источник высокой производительности такого "механизма управления", ведь в течение нескольких производственных циклов "менеджерская фирма" будет быстрее реагировать

¹ Задолго до Уильямсона прекрасный анализ экономических "провалов" производственных кооперативов дал М.И.Туган-Барановский [22, с.231-271]. Один из вариантов эволюции кооператива (артели) он описывал так: "Рабочий персонал распадается таким образом на два класса – хозяев-артельщиков и наемных рабочих. Чем лучше идут дела артели, тем многочисленнее становится группа наемных рабочих. Процесс этот завершается тем, что члены артели, первоначально участвовавшие в работе наряду со всем остальным рабочим персоналом, перестают сами работать и становятся пайщиками предприятиями. От артели не остается ничего – вместо нее вырастает капиталистическое предприятие на паях" [с.249]

на изменения рыночной конъюнктуры, легко сокращая или увеличивая количество единиц основного капитала и рабочей силы, поэтому реализовывать продукт с меньшими издержками, и следовательно, более высокой прибылью. Впоследствии, когда рынок будет насыщен, "менеджерская фирма" сможет еще улучшить свое положение относительно "группы равных", снижая цену, но не теряя прибыль за счет опережающего роста объемов реализации (а значит, и производства).

Что же, прав тогда О.Уильямсон? Зачем мы еще раз обосновывали то, о чем он писал, начиная еще с "Рынков и иерархий"? А пишем мы это затем, чтобы показать: Уильямсон прав и не прав одновременно – наши рассуждения показывают, что структура "механизма управления" или "форма организации труда" влияет на уровень трансформационных издержек. Более того, все функционирование механизма управления можно трактовать как направленное на то, чтобы с минимальными внутриорганизационными (=транзакционными=менеджерскими) издержками получить максимальный выигрыш от сочетания факторов производства, прежде всего физических (технологий)¹! То есть получить минимум трансформационных издержек!

При увеличении масштабов производства и соответственно масштабов фирмы даже такие специализированные ресурсы, как взятые в качестве примера "простые" станки, каждый из которых может быть обслуживаем одним индивидом, могут давать выигрыш от рекомбинации с рабочей силой производителей. Выигрыш этот выражается в экономии физических факторов производства, хотя эта экономия частично компенсируется интенсификацией использования оставшегося оборудования и рабочей силы. Рекомбинация специализированных ресурсов, возможность которой порождена разделением труда, стало быть, приводит к тому, что прирост объемов производства, обеспечиваемый этими ресурсами, может в реальности обгонять количественный прирост самих ресурсов. Это равнозначно тому, что при росте масштабов производства (количества оборудования и рабочих сил, занятых в данной организации) прирост общей суммы производственных издержек будет отставать, при прочих рав-

¹ Технология, с нашей точки зрения, включает: а) элементы технических систем (то, что понимается под "оборудованием", "машинами" или "средствами производства"); б) способы их применения; в) профессии, необходимые для их применения (свойства рабочей силы, включая объективно-необходимые знания)

ных условиях, от прироста стоимости общей массы продукта. Вот только выявление и утилизация этой экономии (выигрыша) на издержках, как показывают наше сравнение "группы равных" и "менеджерской фирмы", сильно зависит от формы организации труда или, что то же, механизма управления по О.Уильямсону, у которого одно и другое совершенно рассогласованы: в долгосрочном периоде разные организации обеспечивают разные минимальные уровни ТФИ, и поэтому их нельзя сравнивать только по сумме ТАИ, как делает НИТФ. У разных механизмов управления разные полные суммы издержек, в которых минимизируются не только ТАИ, но и ТФИ.

Если бы не это взаимодействие ТАИ и ТФИ, а фактически организационной структуры и технологического ядра фирмы, то в реальной эволюции индустриальной экономики все организации могли бы длительное время функционировать на некоем одинаковом (пусть даже и не минимальном) уровне ТФИ, и тогда результаты конкуренции между ними определялись бы только уровнем ТАИ. Тогда это был бы мир О.Уильямсона. Но такого не бывает: организации, как иерархически организованные капиталистические фирмы, так и неиерархии, стремятся не только снизить издержки, возникающие из отношений между их субъектами, но и издержки трансформационные, а структура трансакций выступает одним из факторов, влияющих на общую величину издержек через размер ТАИ¹.

Фирмы, их собственники и менеджеры не соревнуются только в снижении ТАИ, а стараются снизить всю сумму издержек насколько это возможно. Если бы представители НИТФ были последовательными, они бы уже давно пришли к этому выводу, ведь если, как О.Уильямсон, сначала "зафиксировать" технологию и анализировать издержки механизмов управления, то затем надо "зафиксировать" уже механизмы управления и сравнить затраты материальных ресурсов, порождаемых каждым из них (О.Уильямсон как будто это делает – вспомним три первых из одиннадцати критериев эффективности организации, - но потом напрочь об этом забывает). И тогда сразу же стало бы видно, что при равных ТАИ разные механизмы управления дают разные ТФИ, то есть разные механизмы управления по разному экономят факторные издержки, что уже требует для сравнения их эффективности вводить всю сумму затрат на производ-

¹ По большому счету, трансакционные факторы ("триада Уильямсона"), изменяют расход тех же капитала, труда и земли, что дает еще один аргумент не разделять четко сумму издержек на ТАИ и ТФИ [49, p.332]

ство благ [4, с.26-29]. Если же мы остаемся на точке зрения НИТФ, то надо признать, что мы жестко разделяем организационную и экономическую конкуренции и концентрируемся только на первой, и более того, отказываемся признать реальность того, что происходит за окном нашей исследовательской лаборатории. А там – в реальной индустриально-рыночной экономике – цена благ является центром, в котором сфокусированы все издержки организации, и собственнику-менеджеру все равно, какая из ее составляющих даст ему тот или иной вид экономии: узко-производственная (трансформационная) или организационная. Цена, с точки зрения производителя, как зеркало издержек, отражает все затраты: на трансформацию полуфабриката в продукт, на организацию труда в рамках этой трансформации, на организацию поиска контрагентов и осуществление сделок. Поэтому цена – это феномен не только организационный (институциональный), сколько технологически-организационный. И когда какая-либо организация терпит банкротство, то это значит, что потерпела неудачу не только организационная форма (механизм управления) как таковая, но организационная форма, не обеспечившая с минимальными организационными затратами получение минимальных трансформационных, а следовательно, минимальных полных издержек.

Можно поэтому сделать вывод, что при использовании рекомбинации специализированных ресурсов или выгод от разделения труда, хозяйственные технологии как бы "склеиваются" с выигрышами трансакционного (организационного) характера и разъединить их на две самостоятельные категории можно только в теоретической абстракции, на что указывают наши расчеты¹.

Подведем итоги нашим рассуждениям. НИТФ права в том, что конкуренция хозяйственных организаций является не только узко-

¹ Толчком к возникновению централизованных форм организации труда фабричного типа стала Промышленная революция прежде всего как революция технологическая, что многие историки отметили задолго до появления НИТФ и с чем ее представители постоянно спорят. Объясняется это тем, что согласно Д.Хиксу, в ходе этой революции в целом общество перешло к расширенному использованию капитальных благ [24, с.182]. Понятно, что коль скоро последние не функционируют без специализированной рабочей силы, то и выигрыши от их рекомбинации стало возможным получать в сколько-нибудь заметном масштабе только после начала технологического переворота. До этого практически нечего было рекомбинировать, хотя если такие варианты были, выигрыши от них можно было извлекать и без централизации производства из-за малого масштаба применяемых средств производства [43]. Только на новом технологическом базисе могло начаться организационное экспериментирование и конкуренция, приведшие к появлению капиталистической фирмы.

экономической (неоклассической) конкуренцией за рынок путем комбинации наиболее дешевых сочетаний факторов производства, но и одновременно транзакционной конкуренцией механизмов управления, обеспечивающих наилучшее выявление и использование необходимых сочетаний специализированных ресурсов. Однако этот процесс не разложим только на экономическую (неоклассическую) и только на транзакционную конкуренции, и организации в этом процессе стараются минимизировать не одну какую-то составляющую общей суммы издержек, а все. Поэтому организации (механизмы управления) не разложимы на технологии и социальные структуры, и в тенденции организационная конкуренция как часть общей конкуренции фирм индустриальной экономики движется принципом "минимум трансформационных издержек минимумом транзакционных". Тогда встает задача построения объединенной теории организационных издержек и общей теории взаимодействия организаций (то есть индивидов, их составляющих) и технологий¹.

Литература

1. Аоки М. Фирма в японской экономике. – СПб.: Лениздат, 1995. – 431 с.
2. Белоусенко М.В. Влияние разделения труда на социально-экономическую структуру. – Дисс...канд. экон. наук: 08.01.01. – Донецк, 2000. – 176 с.
3. Белоусенко М.В. Иерархическая структура хозяйственной организации: происхождение отношений найма // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 183: В 3 т. Том I. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – с.112-128.
4. Белоусенко М.В. Теория транзакционных издержек и проблема возникновения фирмы: "формула Демсеца" // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. – Вып.70. – Донецк, ДонНТУ, 2004. – с.23-29.
5. Белоусенко М.В., Дементьев В.В. Иерархия экономической организации: генезис "центрального контрактного агента" // Пробле-

¹ "До сих пор мы видели большой прогресс в теории транзакционных издержек, но вот наше представление о производственных издержках – по крайней мере до нынешнего дня – оставалось застывшим во времени. Настало время для того, чтобы наша теория организации прояснила и расширила свое понимание производственных издержек, то есть сделала бы его таким же развитым и таким же институциональным, как наше понимание транзакционных издержек" [38, p.14]

ми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.11. – Суми: ВВП "Мрія-1" ЛТД, УАБС, 2004. – с.163-172.

6. Белоусенко М.В., Дементьев В.В. Хозяйственная организация как фактор социального структурирования индустриального капитализма // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі. – Серія "Економічні науки". – 2003. – №3(19). – с.11-20.

7. Дементьев В.В., Белоусенко М.В. Хозяйственная организация индустриального общества: разделение труда и "совместная рента" // Менеджер (Вестник Донецкой государственной академии управления). – 2003. – №4(26). – с.166-173.

8. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы / Природа фирмы: Пер. с англ., под ред. О.Уильямсона и Дж.Уинтера. – М.: Дело, 2001. – с.237-267.

9. Зомбарт В. Организация труда и трудящихся. – СПб., Издание Б.Н.Звонарева, 1901. – 457 с.

10. Зомбарт В. Промышленный труд и его организация. – СПб., "Пушкинская Скоропечатная", 1906. – 116 с.

11. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. – М., 1990. – 90с.

12. Колганов А.И. Коллективная собственность и коллективное предпринимательство. Опыт развитых капиталистических государств. – М.: Экономическая демократия, 1993. – 155 с.

13. Коуз Р. Природа фирмы / Природа фирмы: Пер. с англ., под ред. О.Уильямсона и С.Уинтера. – М.: Дело, 2001. – с.33-52.

14. Коуз Р. "Природа фирмы": влияние / Природа фирмы: Пер. с англ., под ред. О.Уильямсона и С.Уинтера. – М.: Дело, 2001. – с.92-111.

15. Кулишер И.М. Промышленность и рабочий класс в Западной Европе в XV – XVIII ст. – Типография Брокгауз и Ефрон, 1922. – 266 с.

16. Манту П. Промышленная революция XVIII. – М., Соцэкгиз, 1937. – 440 с.

17. Маркс К. Капитал. – Т.1. – М.: Госполитиздат, 1953. – 794 с.

18. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

19. Полянский Ф. Экономика мануфактурной промышленно-

сти в России XVIII в. – М., МГУ, ИНИОН, 1978. – 845 с.

20. Полянский Ф. Экономический строй мануфактуры в России XVIII века. – М.: АН СССР, 1956. – 454 с.

21. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга первая. – М.: Ось-89. – 256 с.

22. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. – М.: Московский университет им. А.Л.Шанявского, 1916.

23. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация. – СПб: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

24. Хикс Д. Теория экономической истории. – М.: НП "Журнал Вопросы экономики", 2004. – 224 с.

25. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 464 с.

26. Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. – М.: ТЕИС, 1996. – 134 с.

27. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.

28. Шаститко А.Е. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. – 2003. – №1. – с.24-41.

29. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001. – 408 с.

30. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization // American Economic Review. – 1972. – 62. – pp.777-795.

31. Allen G. The Industrial Development in Birmingham and the Black Country, 1860-1927. – London, George Allen and Unwin, 1929.

32. Babbage C. On the Division of Labour (On the Economy of Machinery and Manufacturers) / Classics of Organization Theory / Shafirtz J., Ott S. – Brooks/Cole Publishing Company, California, 1997. – pp.36-46.

33. Berg M. Factories, Workshops and Industrial Organisation in The Economic History of Britain / Ed. by R.Floud and D.McCloskey. – V.1: 1700 - 1860. – Cambridge, Cambridge University Press, 1994. – 484 p.

34. Fong H. Triumph of Factory System in England. – Tientsin, Chihli Press, 1930. – 310 p.

35. Fourie F.C.V.N. In the Beginning There Were Markets? in *Transaction Costs, Markets and Hierarchies* / Ed. by Ch.Pitelis. Blackwell, Oxford, 1993. – p.41-65.

36. Hudson P. *The Genesis of Industrial Capital. A Study of the West Riding Wool Textile Industry: 1750-1850.* – Cambridge, Cambridge University Press, 1986. – 345 p.

37. Landes D. What Do Bosses Really Do? // *The Journal of Economic History.* – V.XLVI. – №3. – September 1986. – pp.585-623.

38. Langlois R. *Transaction Costs, Production Costs, and the Passage of Time.* – *Coasean Economics: Law and Economics and the New Institutional Economics* / Ed. by S.Medema. – Kluwer Academic Publishers, Boston, 1997. – pp.1-22.

39. Lazonick W. *Competitive Advantage on the Shop Floor.* – Harvard University Press, London, 1990. – 419 p.

40. Leijonhufvud A. *Capitalism and the Factory System / Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics* / Ed.by R.N.Langlois. - Cambridge: Cambridge University Press, 1986. – pp.203-233.

41. Lloyd G. *The Cutlery Trades.* – London, Longmans, Green and Co, 1913.

42. Mathias P., Postan M. (ed.) *The Cambridge Economic History of Europe.* – Vol.VII. *The Industrial Economies: Capital, Labour, and Enterprise.* – Part I. – Cambridge, Cambridge University Press, 1978. – 780 p.

43. Mokyr J. *The Rise and Fall of the Factory System: Technology, Firms, and Households since the Industrial Revolution* / (<http://faculty.econ.northwestern.edu/faculty/mokyr/pittsburgh.pdf>).

44. Nef J. *The Rise of the British Coal Industry.* – V.I. – George Routledge&Sons, London, 1932.

45. Pitelis Ch. *Markets and Non-Market Hierarchies: Theory of Institutional Failure.* – Blackwell, 1991. – 254 p.

46. Pollard S. *The Genesis of Modern Management. A Study of the Industrial Revolution in Great Britain.* – London, Edward Arnold Ltd., 1965. – 328 p.

47. Prest J.R. *The Industrial Revolution in Coventry.* – London, 1960.

48. Rich E., Willson C. (ed.) *The Cambridge Economic History of Europe.* – Vol.V. *The Economic Organization of Early Modern Europe.* – Cambridge, Cambridge University Press, 1977. – 749 p.

49. Robertson P., Alston L. Technological Change and the Organization of Work in Capitalist Firms // *The Economic History Review*. – New Series. – V.45. – №2. – May 1992. – pp.330-349.

50. Slater G., Spencer D. The Uncertain Foundations of Transaction Cost Economics // *Journal of Economic Issues*. – V.XXXIV. – №1. – March 2000. – pp.61-87.

51. Stigler G. 1976 The Successes and Failures of Professor Smith // *Journal of Political Economy* – №84. – pp.1199-1213.

52. Williamson O. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. – Free Press: New York, 1975. – 286 p.

53. Williamson O. Technology and Organization of Work: A Reply to Jones // *Journal of Economic Behavior and Organization*. – 1983. – №4. – pp.57-62

54. Williamson O. *The Mechanisms of Governance*. – Oxford University Press, 1996. – 429 p.

55. Williamson O. The Organization of Work // *Journal of Economic Behavior and Organization*. – 1980. – №1. – pp.6-31.

И.В.Розмаинский

ПОСТКЕЙНСИАНСТВО + ТРАДИЦИОННЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ = ЦЕЛОСТНАЯ РЕАЛИСТИЧНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ XXI ВЕКА *

1. Введение

Ни для кого не секрет, что кризис современной экономической науки связан с доминированием в ней неоклассической парадигмы. Нереалистичность предпосылок, лежащих в основе неоклассического подхода, – вот где следует искать фундаментальные причины неадекватности многих моделей и рекомендаций в области экономической политики.

Однако при всех своих недостатках неоклассический подход обладает, по меньшей мере, одним очень важным преимуществом – целостностью. Неоклассическая теория представляет собой целостный, универсальный подход для исследования не только подавляющего большинства экономических проблем, но также и ряда вопросов, выходящих за рамки "хозяйства", таких, как заключение брака и рождение детей, "преступления и наказания", а также посещение церквей, участие в политической деятельности, совершение самоубийств и т. д..

Альтернативные же теории, при всей реалистичности предпосылок, лежащих в их основе, не способны дать такого целостного взгляда не то что на окружающий человека мир, но даже на "хозяйство". В этом состоит одна из важнейших причин того, почему разнообразные марксисты, кейнсианцы, институционалисты, эволюционисты и тому подобные "маргиналы" научного мира не смогли "сбросить с пьедестала" неоклассическое учение.

Цель данной работы заключается в очерчивании контуров теории, которая была бы одновременно и целостной, и реалистичной альтернативой неоклассическому подходу. Для этого в статье предлагается синтезировать подходы двух, на наш взгляд, наиболее перспективных "еретических" направлений экономической мысли ушед-

Розмаинский Иван Владимирович, к.э.н., доцент Санкт-Петербургского филиала Государственного университета–Высшей школы экономики, Россия.

* Данный текст впервые опубликован в: *Розмаинский И.В.* Посткейнсианство+ традиционный институционализм = целостная реалистичная экономическая теория XXI века // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – №3. – С. 28-35. Печатается с разрешения автора

шего века – традиционного институционализма и посткейнсианства. Мы покажем, что по фундаментальным методологическим и теоретическим вопросам взгляды как традиционных институционалистов, так и посткейнсианцев, в значительной мере совпадают (и противоречат неоклассикам)¹. Но не это главное. Главное заключается в том, что их подходы отлично дополняют друг друга. И именно благодаря такому взаимному дополнению возникает шанс создания целостной реалистичной экономической теории – теории XXI века. При этом мы вовсе не утверждаем, что традиционный институционализм и посткейнсианство, взятые в отдельности, "неполноценны". Однако, возможно, чрезмерная замкнутость на своих идеях помешала представителям этих школ "раскрутиться" (да простят читатели использование этого словечка из мира шоу-бизнеса!) настолько, чтобы стать мощной альтернативой неоклассической парадигме.

Начнем мы нашу попытку "творческого синтеза", естественно, с рассмотрения самых фундаментальных вопросов.

2. Трактовка природы мира и природы человека

Каков мир, т. е. окружающая среда, с которой "имеют дело" экономические субъекты? Каковы сами эти субъекты? На наш взгляд, ответы на эти фундаментальные методологические вопросы служат едва ли не главным критерием, по которому расходятся между собой разнообразные экономические теории. Более того, отвечая на указанные вопросы, мы во многом определяем "характер" нашей экономической теории, т. е. взаимосвязи между интересующими нас переменными и делаемые выводы.

С одной стороны, неоклассики указывают, что человек обладает неограниченными познавательными способностями и, соответственно, в состоянии обрабатывать безграничное количество информации. С другой стороны, мир характеризуется эргодичностью. Это означает, что его прошлое, настоящее и будущее могут быть описаны одной и той же функцией вероятностных распределений². По сути, время сводится к пространству, в том смысле, что возможны движения из одного состояния времени (места пространства) в другое в любых

¹ Идея о схожести подходов традиционных институционалистов и посткейнсианцев высказывалась уже многократно [3], [11], [13], [22], [23], [26], [28]. Иногда можно встретить утверждение о том, что посткейнсианство представляет собой применение институционального подхода в макроэкономической и финансовой сферах. В определенной мере это, по видимому, действительно так. А Дж. Кротти [16, p.129] отмечал, что "макротеория Кейнса базируется на институционалистской методологии".

² Об этом неоднократно писал П.Дэвидсон [17], [18], [19].

направлениях. Отсюда следует, в частности, что, во-первых, прошлое не сковывает людей тяжкими оковами необратимости. Во-вторых, люди могут предсказывать будущее либо "напрямую", либо используя методы теории вероятности. При этом, естественно, если люди могут легко обработать безграничное количество данных, с доступностью (и сложностью) которых проблем не возникает, то, скорее всего, они будут этим заниматься для того, чтобы принимать наиболее выгодные для них решения. А это означает, что люди всегда ведут себя полностью рационально, т. е. оптимизирующим образом.

Ничего удивительного нет в том, что неоклассики приходят к идее равновесия на всех уровнях анализа, и, в частности, к идее о том, что свободная рыночная экономика склонна самостоятельно обеспечивать полную занятость без инфляции и с устойчивым сбалансированным экономическим ростом. Было бы странно ожидать чего-либо иного от экономики, в которой люди-"оптимизаторы" в состоянии обработать сколь угодно много информации, касающейся мира, в котором прошлое, настоящее и будущее онтологически не отличаются друг от друга (подобно тому, как не отличаются друг от друга, допустим, Москва, Санкт-Петербург и Воронеж). Именно здесь, в этих предпосылках, следует искать причины того, почему И.Фишер и Д.Робертсон, М.Фридман и Р.Э.Лукас приходили к таким оптимистичным выводам относительно способности рыночной экономики к "стабильному процветанию".

С другой стороны, и традиционных институционалистов, и посткейнсианцев, характеризует и объединяет трактовка природы мира и природы человека как "несовершенных", хотя это "несовершенство" понималось ими несколько по-разному.

Для традиционных институционалистов характерно, прежде всего, категорическое несогласие с тем, что человек – это "калькулятор, мгновенно вычисляющий удовольствие и боль"¹. Люди обладают ограниченными познавательными способностями, и даже если информация достается им без затрат, существуют особые психологические издержки принятия решений².

Но это "даже если" не работает: поиск информации также требует издержек (позднее это признали и сами неоклассики, но они решили данную проблему естественным для них "оптимизирующим"

¹ Эта крылатая фраза основоположника традиционного институционализма Т.Веблена содержится в его пионерной статье [33, р. 389]

² Об этом первым написал, по-видимому, Дж..М.Кларк [30].

образом¹). Ведь часто происходит так, что информация либо труднодоступна, либо, наоборот, ее слишком много. А нередко она чрезмерно сложна. Во всех подобных случаях возникают информационные издержки.

Сочетание всех этих аспектов приводит к тому, что люди не в состоянии использовать всю имеющуюся информацию для принятия оптимальных решений. Полностью рациональное поведение оказывается невозможным (здесь еще надо учитывать, что сама рациональность является нормой поведения, формирующейся эволюционным путем, см. 4-й раздел). Поэтому на первый план выходят такие принципы поведения, как ориентация на удовлетворительный результат и следование привычкам (а также рутинам)². Естественно, применяя такие поведенческие принципы, люди приходят к результатам, совершенно отличным от тех, к которым приходят "оптимизаторы".

Для посткейнсианцев центральную роль играет акцент на фундаментальной неопределенности будущего. Будущее не только неопределенно, но и непознаваемо, поскольку значительная часть информации, касающейся этого-самого будущего, еще не создана³. Отсюда следует, что, в ходе принятия решений, в которых важную роль играют предположения по поводу будущего, люди онтологически не могут получить необходимую информацию. Соответственно, они никоим образом не могут вести себя как "оптимизаторы". На первый план выходят эмоции. Важнейшим поведенческим принципом для выбора в условиях фундаментальной неопределенности будущего оказывается "жизнерадостность" [animal spirits], т. е. "спонтанный оптимизм", "природное желание действовать"⁴. Другой принцип – ориентация на среднее мнение, смысл которой – в том, что массовое поведение оказывается заменителем знаний⁵.

¹ Имеется в виду теория поиска информации, предложенная Дж. Стиглером, и раскритикованная С. Уинтером и другими "альтернативными" экономистами.

² О следовании привычкам писали и Т.Веблен, и У.К.Митчелл, и Дж.М.Кларк, об "ограниченно рациональном" поведении, ориентированном на удовлетворительный результат, писали двое последних из названных экономистов [1; 30].

³ См. работы Дж.М.Кейнса [4; 5], Дж.Шэкла [31; 32], П.Дэвидсона [17], [18], [19], Д.Дэжуэча [20], [21]. В целом посткейнсианцы говорят об историческом времени, в котором возможно только движение из прошлого в будущее: т. е. прошлое необратимо, а будущее неопределенно. Здесь между прошлым, настоящим и будущим существуют онтологические различия [13].

⁴ Подробнее см. гл. 12 из opus magnum Дж.М.Кейнса [4].

⁵ После Дж.М.Кейнса эти идеи развивали Э.Лоусон [24] и Дж.Кротти [16]. См. также [9].

Естественно, человек, который, к примеру, принимает решения по поводу инвестиций в основной капитал на основании "спонтанного оптимизма" или поведения прочих хозяйствующих субъектов, не придет к результатам, полученным тем, кто сопоставлял предельную производительность капитала со ставкой процента, перебрав при этом всю массу возможных вариантов вложения средств.

Очевидно, что при всем различии акцентов институционалистов и посткейнсианцев (первые фокусируют внимание на масштабности и сложности информации, вторые – на неопределенности будущего, первые подчеркивают роль привычек, вторые – роль эмоций) их объединяет неприятие неоклассического нереалистического видения человека как бесстрастной счетной машины и мира как информационной среды без недостатка, избытка или сложности данных. Иными словами, традиционные институционалисты и посткейнсианцы трактуют природу мира и природу человека реалистично (хозяйствующие субъекты, сталкиваясь со сложным миром, допускают ошибки и принимают неверные решения, и, естественно, вследствие этого сам мир проще не становится). Но также очевидно, что объединение их подходов позволит дать более богатое описание реального поведения людей в реальном мире и сделать "ответ неоклассикам" более целостным.

3. Методологический индивидуализм против методологического холизма

Что важнее: часть или целое? Это тоже фундаментальный вопрос, хотя ответ на него отчасти связан с тем, как были решены проблемы, поставленные выше.

Как известно, неоклассики исходят из методологического индивидуализма: зная, как "ведет себя" часть, мы понимаем, как "ведет себя" целое. Закономерности поведения отдельного хозяйствующего субъекта распространяются на поведение всей экономической системы. Такой тезис отчасти обусловлен представлением о людях как об "оптимизаторах". Если два полностью рациональных индивида смогли, к примеру, выбрать такую точку на контрактной кривой, которая полностью устраивает их обоих, то почему этого не сделают все остальные, раз проблем со сбором и обработкой информации не возникает? Ведь у людей имеются безграничные познавательные способности!

Традиционные институционалисты и посткейнсианцы исходят из методологического холизма: "целое больше, чем сумма его час-

тей" (и здесь они даже более едины, чем в предыдущем пункте). Этот тезис во многом обусловлен пессимистичной трактовкой природы человека и природы мира (естественно, эта "пессимистичность" имеет место лишь по сравнению с неоклассическим подходом!). Дело в том, что для преодоления несовершенства природы мира и человеческой природы приходится формировать определенные социальные нормы и институты. Из-за этого каждый отдельно взятый человек не является автономным индивидом, действующим независимо от остальных индивидов и системы в целом. И на цели человека, и на средства их достижения оказывают влияние нормы и поведения других людей и общества в целом¹.

В принципе, один из примеров уже был нами рассмотрен. Этот пример – ориентация на среднее мнение. Делаемый инвестором выбор варианта вложения средств оказывается побочным продуктом массового поведения. Глубинная причина этого – фундаментальная неопределенность будущего и невозможность вести себя оптимизирующим образом в таких условиях.

Но возможны и другие примеры. Вообще говоря, человек, имеющий ограниченные познавательные способности, и живущий в мире, характеризующемся необратимостью прошлого и неопределенностью будущего, не может не чувствовать себя беззащитным, если функционирует "сам по себе". Поэтому люди стремятся быть частью отдельных социальных групп и общества в целом. Но для этого приходится подчиняться нормам этих "коллективов". Отсюда следует большая значимость группового и массового поведения. Напрашивающийся пример – поведение в соответствии с эффектом Веблена и прочими эффектами, предполагающими "внешние воздействия на полезность"².

Кроме того, последствия принятия решения одного человека могут сказаться не только на нем, но и на прочих субъектах и системе в целом. При этом влияния действий данного индивида на его благосостоянии и на благосостоянии общества могут оказаться со-

¹ Еще Б.Гильдебранд писал о том, что "человек как существо общественное, есть прежде всего продукт цивилизации и истории, и... его потребности, его образование и его отношения к вещественным ценностям, равно как и к людям, никогда не остаются одни и те же, и географически и исторически непрерывно изменяются и развиваются вместе со всей образованностью человечества" [2, с.19]. Как известно, немецкая историческая школа, представителем которой, в частности, был Б.Гильдебранд, сильно повлияла на традиционных институционалистов.

² См. классическую работу Х.Лейбенштейна [6], а также *opus magnum* самого Т.Веблена [1].

вершено разными. Здесь хрестоматийным примером является описанный Дж.М.Кейнсом парадокс бережливости. Впрочем, этот аспект является не следствием вышеописанной "неортодоксальной" трактовки природы мира и природы человека, а просто продуктом реализма (хотя тот же самый реализм как раз и приводит к "еретическому" пониманию мира и человека).

В целом же, отказ от идеи оптимизирующего поведения и отказ от методологического индивидуализма идут "рука об руку". И то, и другое необходимо для получения реалистичной экономической теории.

4. Роль денег

Являются ли деньги примером одного из важнейших социальных институтов? Или они, всего лишь, средство обращения, "техническое удобство", используемое для облегчения обменных операций? И вообще, различаются ли чем-либо принципы функционирования денежной и неденежной экономик?

Ответы на эти вопросы служат еще одним критерием для разграничения между экономическими теориями. И по этому аспекты традиционные институционалисты и посткейнсианцы выступают против неоклассиков, причем, опять-таки, если и не единым фронтом, то фронтом, "поддающимся объединению".

Неоклассики дают утвердительный ответ на второй из вопросов, поставленных в этом разделе, и отрицательный ответ на третий вопрос. Традиция такой трактовки идет еще от классиков, в частности от Дж.С.Милля.¹ Дело в том, что если деньги – всего лишь средство обращения, то они не будут влиять на поведение людей. А значит, нет оснований рассчитывать на различия между денежной и неденежной экономикой. В любой экономике люди ведут себя полностью рационально и достигают равновесных, т. е. оптимальных для себя, результатов.²

Традиционные институционалисты и посткейнсианцы, как уже нетрудно догадаться, дают противоположную неоклассикам трактовку. Денежная и неденежная экономики функционируют по-разному, поскольку существование денег оказывает огромное влияние на че-

¹ Дж.С.Милль писал: "Короче говоря, вряд ли можно отыскать в общественном хозяйстве вещь более незначительную по своей важности, чем деньги, если не касаться при этом способа, которым экономятся время и труд" [7, с. 234].

² В неоклассических моделях генезиса денег появление последних выводится из логики оптимизирующего поведения хозяйствующих субъектов [11], [14], [27].

ловеческое поведение.

Прежде всего, с институциональной точки зрения, появление и распространение денежных форм расчета побуждает людей быть более расчетливыми, т. е. рациональными. Рациональность – это не имманентная характеристика человека, а, в значительной мере, продукт экономической и институциональной эволюции, и, в частности, формирования системы денежного обращения¹. Кроме того, денежные расчеты приводят к тому, что мотив получения прибыли оказывается ведущим принципом производственной деятельности. В результате имеют место колебания прибыли, связанные с тем, что огромное количество факторов разнообразно и непредсказуемо влияют на этот показатель. А отсюда – основания для делового цикла, т. е. для макроэкономической нестабильности, присущей денежным экономикам в отличие от неденежных².

К связи нестабильности и денег можно прийти и через посткейнсианский путь рассуждений. Посткейнсианцы уделяют гораздо более глубокое внимание причинам появления денег. Деньги возникают в экономике для снижения степени неопределенности будущего, оказываясь средством урегулирования форвардных контрактных обязательств. Без денег не может существовать контрактная система, которая призвана упорядочить отношения между людьми в мире фундаментальной неопределенности. Поэтому посткейнсианцы определяют денежную экономику как экономику, основанную на использовании форвардных контрактов³. Однако создание денег не влечет за собой увеличения реального ВВП и занятости. Поэтому, когда хозяйствующие субъекты изменяют структуру вложений своих средств, сокращая спрос на основной капитал и увеличивая спрос на деньги, и наоборот, то происходит деловой цикл (его амплитуда может увеличиться, если применяется внешнее финансирование инвестиций⁴). Вот почему в денежной экономике могут возникнуть такие серьезные проблемы с нестабильностью, которые не представить применительно к неденежному хозяйству.

В целом из вышеприведенных рассуждений следует, что пост-

¹ Об этом впервые написал У.К.Митчелл [30]. Мы однажды попытались создать нечто вроде "общей теории нерациональности поведения", выделив факторы, влияющие на степень рациональности [12].

² Эта идея также была выдвинута У.К.Митчеллом [8].

³ См. работу Ф.Карвальо [15].

⁴ См. "гипотезу финансовой хрупкости" [10; 25].

кейнсианский и институциональный подход к деньгам удачно дополняют друг друга и позволяют приобрести более полноценный "альтернативный" взгляд на этот социальный феномен.

5. Роль государства

Отношение к роли государства рассматриваемых здесь школ экономической мысли общеизвестно. Неоклассики – "против" государства, а точнее, против его вмешательства в экономику (естественно, с огромным количеством оговорок насчет регулирования внешних эффектов, производства общественных благ и т.д.), а их противники – "за". Но здесь важно понять, с чем связаны такие различия. Думается, что вышеприведенный анализ позволяет четко это объяснить.

Разве нужно государство в мире, в котором прошлое обратимо, будущее познаваемо, а люди имеют неограниченные познавательные способности? Такой мир и без государства придет к устойчивому равновесию с полной занятостью, без инфляции, и т. д.

С другой стороны, разве можно обойтись без государства в мире с необратимым прошлым и непознаваемым будущим, в мире, в котором "правят бал" несовершенные социальные нормы и действуют несовершенные люди, руководствующиеся привычками, спонтанным оптимизмом/пессимизмом и массовым поведением?

6. Заключение

Главная идея, выдвигаемая в настоящей статье, состоит в том, что у экономистов, недовольных неоклассическим подходом, есть возможности создания целостной альтернативной теории, базирующейся на реалистичных предпосылках. Для этого нужно синтезировать подходы традиционных институционалистов и посткейнсианцев, подходы, которые в значительной мере дополняют друг друга. Мы попытались показать, что представители этих двух школ экономической мысли дают примерно одинаковые ответы на фундаментальные экономические вопросы, но при этом делают акценты на разных частных аспектах. Из-за этого, на наш взгляд, многие экономисты неадекватно воспринимают указанные школы экономической мысли. Так, традиционных институционалистов часто трактуют просто как критиков идеи оптимизирующего поведения, не сумевших предложить какой-либо адекватной теории функционирования экономики и ее динамики; тогда как посткейнсианцев упрекают за невнимание к поведенческим проблемам и чрезмерную сосредоточенность на взаимодействиях нескольких агрегированных переменных.

На самом деле все это – стереотипы, приводящие к заблуждениям. С одной стороны, у Т.Веблена, У.К.Митчелла и Дж.М.Кларка были довольно продуманные теории экономической динамики [8], [29], [30]. С другой стороны, Дж.М.Кейнс, а позднее П.Дэвидсон и некоторые другие посткейнсианцы уделяли большое внимание анализу принципов человеческого поведения [4], [5], [15], [19].

Но, в принципе, отчасти верен тезис, согласно которому посткейнсианцы делают больший акцент на аспектах макроэкономической и финансовой нестабильности, а традиционные институционалисты – на привычках и прочих аспектах ограниченно рационального и нерационального поведения хозяйствующих субъектов. Что ж, вполне логично соединить эти подходы. В общем, мы полагаем, что перспективы создания целостной экономической теории, альтернативной неоклассическому подходу, вполне реальны¹.

Литература

1. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.:Издательство "Прогресс", 1984.
2. Гильдебранд Б. Политическая экономия настоящего и будущего. – СПб.:1860.
3. Гурова И. П. Конкурирующие экономические теории. – Ульяновск: УлГУ, 1998. –178с.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Издательство "Прогресс". 1978. –352с.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости // Истоки. – Вып. 3. – 1998. – С.280 - 292.
6. Лейбенстайн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Вехи экономической мысли. – Том 1. Теория потребительского поведения и спроса. – С.304 – 325.
7. Милль Дж. С. Основы политической экономии. – Том 2. – М.:Издательство "Прогресс", 1981. – 448с.
8. Митчелл У. К. Экономические циклы: проблема и ее постановка. – М-Л., 1930.
9. Розмаинский И.В. "Конвенциональная теория ожиданий":

¹ Уже упоминавшаяся выше "общая теория нерациональности поведения" [12] была сформулирована нами как исследование в духе синтеза традиционного институционализма и посткейнсианства.

её вызов теории рациональных ожиданий // Вестник СпбГУ. – Сер. 5 (Экон.). – 1996. – Вып.2 (№12). – С.114-118.

10. Розмаинский И.В. Хаймен Филип Мински (1919-1996): вклад в экономическую теорию // Семинар молодых экономистов. – Вып. 2. – Ноябрь 1997. – С.50-61.

11. Розмаинский И.В. Соотношение между денежной и бартерной экономикой: институционалисты и посткейнсианцы против неоклассиков // Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р. М. Нуреева. – М.:МОНФ, 2001. – С.427 – 446.

12. Розмаинский И.В. На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Том 1 (№1). – С.86-99.

13. Скоробогатов А. С. Экономические институты и деловой цикл: посткейнсианский подход // Автореф. дисс. – СПб, 2002.

14. Brunner K., Meltzer A. The Uses of Money: Money in the Theory of An Exchange Economy // American Economic Review. – December 1971. – pp.787 - 799.

15. Carvalho F. J. C. Mr.Keynes and Post Keynesians. Principles of Macroeconomics for A Monetary Production Economy. – Aldershot: Edward Elgar, 1992.

16. Crotty J. Are Keynesian Uncertainty and Macrotheory Compatible? Conventional Decision Making, Institutional Structures, and Conditional Stability in Keynesian Macromodels / New Perspectives in Monetary Macroeconomics. Explorations in the Traditions of Hyman Minsky / Ed. by G. Dymski, R. Pollin. – Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994. – pp.105-142.

17. Davidson P. A Post-Keynesian View of Theories and Causes for High Real Interest Rates / Post-Keynesian Monetary Economics: New Approaches to Financial Modelling / Ed. by P. Arestis. – Aldershot: Edward Elgar, 1988. – pp.152-182.

18. Davidson P. Post Keynesian Macroeconomic Theory. – London:Edward Elgar, 1994.

19. Davidson P. Reality and Economic Theory // Journal of Post Keynesian Economics. – 1996. – Vol. 18 (4). – pp. 479-508.

20. Dequech D. Asset Choice, Liquidity Preference and Rationality under Uncertainty // Journal of Economic Issues. – 2000. – Vol. 34 (1). – pp.159-176.

21. Dequech D. Fundamental Uncertainty and Ambiguity // *Eastern Economic Journal*. – 2000. – Vol. 26 (1). – pp.41-60.
22. Dillard D. A Monetary Theory of Production: Keynes and Institutionalists // *Journal of Economic Issues*. – 1980. – June. – pp.255 – 273.
23. Hodhson G. Post-Keynesianism and Institutionalism: the Missing Link / *New Directions in Post-Keynesian Economics* / Ed. by J. Pheby. – Aldershot:Edward Elgar, 1989. – pp.94-123.
24. Lawson T. Uncertainty and Economic Analysis // *Economic Journal*. – 1985. – Vol. 95, December. – pp.909 – 927.
25. Minsky H. P. *Stabilizing An Unstable Economy*. – London: Yale University Press, 1986.
26. Mouhammed A.H. Veblen and Keynes: on the Economic Theory of the Capitalist Economy // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 1999. – Vol. 155. – pp.594 – 609.
27. Niehans J. Money and Barter in General Equilibrium with Transaction Costs // *American Economic Review*. – 1971. – December. – pp.773-783.
28. Peterson W. Institutionalism, Keynes and the Real World // *Journal of Economic Issues*. – 1977. – June. – pp.201 – 221.
29. Raines J. P., Leathers C. G. *Economists and the Stock Market: Speculative Theories of Stock Market Fluctuations*. – Cheltenham:Edward Elgar, 2000.
30. Rutherford M. *Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism*. – Cambridge: Cambridge University Press. – 1995.
31. Shackle G. L. S. Expectations and Employment // *Economic Journal*. – 1939. – Vol. 49. – September. – pp. 442-452.
32. Shackle G. L. S. *Keynesian Kaleidics. The Evolution of A General Political Economy*. – Edinburgh:Edinburgh University Press, 1974.
33. Veblen T. Why Is Economics Not An Evolutionary Science? // *Quarterly Journal of Economics*. – 1988. – July. – pp.373 – 397.

Часть 2. Институциональная система постсоветских государств

Г.П. Литвинцева

КРИЗИС ИНВЕСТИЦИЙ КАК РЕЗУЛЬТАТ НЕСООТВЕТСТВИЯ СТРУКТУРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЭКОНОМИКИ ЕЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМУ УСТРОЙСТВУ

В условиях оживления экономики в 1999-2002 гг. обозначился глубокий разрыв между потребностями России в инвестициях и способностью ее институтов трансформировать сбережения в конкретные программы по модернизации и развитию отраслей. Хлынувший в Россию поток "сырьевых" долларов привел не к инвестиционному буму, а к переизбытку ликвидности, что выразилось в крупных остатках свободных средств на счетах кредитных организаций в Центральном банке России (ЦБ), которые не "работали" в экономике даже в качестве оборотной кассы [10]. На начало 2003 г. сумма таких остатков составила 120 млрд. руб. Основную часть своих доходов банки получали за счет операций с валютой. Доля банковских кредитов в инвестициях в основной капитал реального сектора не превышала 5%, а объем средств, привлекаемых банками на депозиты и расчетные счета, был значительно выше суммы ссуд, выдаваемых отечественным товаропроизводителям. Подавляющая часть этих ссуд (свыше 95%) шла на пополнение оборотного капитала предприятий. Доля кредитов реальному сектору в 2002 г. в активах банков составила 40% (по сравнению, например, с 70% в американских или 80% в китайских банках). Из денежных средств банков 60% размещались в иностранных активах, долговых обязательствах правительства РФ и в самой банковской системе.

Размещение средств в иностранные активы позволяет отвлекать "избыточный" капитал из страны. Однако его объемы таковы, что значительная часть средств все-таки омертвляется на счетах банковской системы. На начало апреля 2002 г. доля таких неработающих ликвидных активов (рублевых и валютных) составляла в различных

Литвинцева Галина Павловна, д.э.н., зав. кафедрой экономической теории Новосибирского государственного университета.

банках от 25% до 31 % [5].

Правительство и ЦБ, обеспокоенные стабильной перенасыщенностью банковской системы деньгами, целенаправленно осуществляют комплекс мер по стерилизации "излишних" денег. ЦБ абсорбирует монетарную массу путем, во-первых, привлечения денег на открываемые депозитные счета, а во-вторых, увеличения нормативов их обязательного резервирования. Коммерческие банки, разместившие деньги на депозитных счетах, получают их через некоторое время обратно, возросшими на величину установленного ЦБ процента. Последний представляет собой, по существу, плату за неиспользование денег, поскольку на протяжении указанного в договоре срока эти деньги лежат на депозитах ЦБ без движения. В этом и состоит суть их стерилизации. По такой же схеме, только без уплаты процентов, стерилизуются деньги и на счетах правительства в ЦБ, что позволяет поддерживать высокий профицит бюджета и подавлять тем самым монетарную инфляцию.

Иностранные валютные поступления в Россию стерилизуются в два этапа: вначале валюта, затем – эмитированные для ее покупки рубли. В 2002 г. в результате рекордно высоких цен на нефть поток в страну иностранной валюты резко возрос. Ее стерилизация привела к увеличению золотовалютных резервов на 13,6 млрд. долл., и к концу года они достигли 47,8 млрд. долл. Для покупки валюты (в пределах 50-процентной нормы обязательной продажи экспортерами валютной выручки) ЦБ эмитировал около 450 млрд. руб. (для сравнения: годом ранее – всего 316 млрд. руб.). Такой значительный масштаб эмиссии потребовал существенного расширения стерилизации рублевой монетарной массы: 10% путем связывания средств банков на срочных депозитах в ЦБ, 13% – накопления неиспользуемых денег на счетах правительства в ЦБ [12]. В фонде обязательного резервирования (ФОР) было стерилизовано 200 млрд. руб.

Другими способами стерилизации "излишних" денег являются: ускорение выплаты внешних долгов, снижение объемов обязательной продажи Центробанку валютной выручки и снятие ограничений на вывоз капитала. Кроме того, применяется опробованный на этапе макроэкономической стабилизации способ размещения денег в долговые обязательства Минфина РФ (ГКО и ОФЗ). Обсуждается также вопрос о создании стабилизационного фонда, в котором можно было бы стерилизовать на много лет большие суммы иностранной валюты. Основным же способом пока остается отток капитала, который со второй по-

ловины 90-х годов устойчиво составляет примерно 30% валютной выручки от экспорта [11]. В 2002 г. отток равнялся 23,7 млрд. долл., в том числе 19,3 млрд. долл. – вывоз капитала, т. е. основной его части в годы реформ [16].

Почти половина поступающего в Россию иностранного капитала – кредиты, их доля в 2002 г. составила 45,3%. По данным Минэкономразвития РФ, накопленные за период реформ прямые иностранные инвестиции в экономику России на конец сентября 2002 г., достигшие 19,38 млрд. долл. [13], не покрывают даже одного годового объема оттока капитала из России и значительно ниже прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны. Не удивительно, что инвестиции не направляются в Россию – в ней и так наблюдается переизбыток денежных капиталов и в иностранной, и в отечественной валюте. Институциональные же механизмы их трансформации в производительную форму отсутствуют. Это окончательно стало ясно при переходе к накопительной пенсионной системе.

С января 2002 г. на счета пенсионного фонда в ЦБ начали поступать первые накопительные страховые взносы. К началу апреля 2003 г. они составили 3,2 млрд. руб. потенциально "инвестиционных" пенсионных денег. Накопительные пенсионные деньги были "размещены" через Центробанк в государственные бумаги под 17,28% годовых. Всего Пенсионный фонд разместил в бумаги Минфина РФ в 2002 г. 45 млрд. руб. пенсионных вкладов. И это только начало. По постановлению правительства, средства накопительной пенсионной системы будут держаться во Внешэкономбанке. В ближайшем будущем размер этих средств достигнет сотен миллиардов рублей. Для управления ими создан совет из представителей Минфина РФ, Пенсионного фонда, Минэкономразвития РФ и ЦБ, который должен подготовить план вложения средств будущих пенсионеров. Однако выгодных вариантов вложения этих денег сегодня в России нет [8], скорее всего, они и далее будут размещаться в долговые обязательства Минфина РФ. А на накопительных счетах будущих пенсионеров будут записываться суммы фиктивно начисляемых процентов за неиспользование денег.

В 2002 г. 58% опрошенных предприятий испытывали острый дефицит оборотных средств, 85% – инвестиционных ресурсов [15]. По оценке Минэкономразвития РФ, инвестиционные потребности России до 2025 г. составят 2,5 трлн. долл. [4]. При отсутствии инвестиций износ основных фондов и, прежде всего их активной части, продолжает нарастать (табл. 1).

Таблица 1

**Средний возраст оборудования в промышленности и
коэффициенты обновления ее основных фондов**

Показатель	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	г.	г.	г.	г.	г.	г.	г.	г.	г.	г.	г.	г.
Средний возраст, лет	10,8	11,3	12,0	12,7	13,4	14,1	15,0	15,9	16,1	17,9	18,7	19,4
Коэффициент обновления, %	6,9	5,3	3,0	2,0	1,8	1,7	1,4	1,1	1,2	1,1	1,5	1,7

Особенно тяжелое положение сложилось в жилищно-коммунальном хозяйстве (ЖКХ) и электроэнергетике – важнейших базовых отраслях жизнеобеспечения. "Сегодняшнее состояние системы теплоснабжения в стране можно определить как критическое, постепенно переходящее к уровню национального бедствия" – такая оценка содержится в докладе "Теплоснабжение Российской Федерации. Пути выхода из кризиса", подготовленном в 2002 г. группой российских специалистов в рамках проекта, реализуемого Правительством РФ и Программой развития ООН в РФ при поддержке Глобального экологического фонда. По данным Госстроя РФ, в аварийном состоянии сегодня находится около 30 тыс. км. тепловых сетей. Не лучше положение дел и в электроэнергетике, перед которой неотвратимо стоит проблема ускоренной замены изношенного энергетического оборудования. Уже в 2003 г., по оценке специалистов, выработают ресурс более половины действующих на ГЭС гидроагрегатов [14]. К концу десятилетия объем генерирующих мощностей, выработавших проектный ресурс, достигнет 108-113 млн. кВт, что составляет 51-53% уровня мощностей 2000 г.[1].

Степень инвестиционной привлекательности предприятий по мере нарастания износа основных фондов снижается. Нежелание инвесторов вкладывать деньги в предприятия, функционирующие в режиме проедания капитала, более чем понятно. Спрос этих предприятий на деньги лежит правее точки равновесия в модели рынка, и рыночными механизмами не может быть удовлетворен. А таких предприятий сегодня около 70%. Причем, по данным Минэкономразвития РФ, в январе-ноябре 2002 г., удельный вес убыточных предприятий превысил аналогичный показатель 2001 г. на 4,8 проц. п. и составил 41,2% общего их количества, в том числе в промыш-

ленности – 44,3, на транспорте – 46,1, в сельском хозяйстве – около 60%. По итогам II кв. 2002 г. убыточными стали легкая промышленность и электроэнергетика, а в июне – и машиностроение. Наряду с ростом убыточных предприятий в 2002 г. резко возрос размер убытков от их деятельности. В промышленности он вырос в 2,2 раза, в том числе в топливной промышленности – в 4,7 раза, на транспорте в 1,5 раза, в строительстве – в 2,1 раза [13]. Убытки от деятельности сельскохозяйственных предприятий в 2002 г. оказались настолько высокими, что пришлось принять решение о списании с них пени и штрафов по накопленной кредиторской задолженности, составляющей 185 млрд. руб., а погашение основного долга отсрочить на 10 лет.

Предложения сначала обанкротить, а затем распродать убыточные предприятия по символическим ценам с целью привлечения инвестиций на их модернизацию в качестве выхода из сложившейся ситуации представляются сомнительными. Дело в том, что в отсутствие возможности установления равновесных цен, обеспечивающих во всех отраслях нормальные воспроизводственные процессы [7], не обеспечиваются гарантии не только получения прибыли, но и возврата своих инвестиций в форме амортизационных отчислений.

Проанализируем причины бездействия институтов рынка в преодолении инвестиционного кризиса, опираясь на концепцию акад. Ю.В. Яременко о структурно-технологической неоднородности экономики.

Структурно-технологическая неоднородность экономики. Она проявляется, во-первых, в разнокачественности используемых технологий и ресурсов, во-вторых – в специфике общесистемных экономических функций, реализуемых отдельными отраслевыми комплексами [19]. Известно, что длинноволновые циклы Н.Д. Кондратьева косвенно свидетельствуют о замене в экономике доминирующего уклада¹ новым, более эффективным, который со временем сам становится доминирующим. В переходах от уклада к укладу, сопровождающихся ростом масштабов производства, производительности труда, усложнением хозяйственных связей и отношений и заключается процесс экономической эволюции на макроуровне [9].

Каждый технологический уклад является основой, на которой

¹ По определению С.Ю. Глазьева, технологический уклад – это макроэкономический воспроизводственный контур, охватывающий все стадии переработки ресурсов и соответствующий тип непроизводственного потребления [3].

происходит формирование следующего уклада. Тем самым сформированный уклад ограничивает возможные варианты дальнейшей технологической модернизации экономики: во-первых, при любых научно-технических открытиях модернизировать производство придется с помощью средств самого этого производства; во-вторых, технологические новшества будут ориентированы на модернизацию производства верхнего, а не нижних технологических укладов.

Однако для модернизации производства требуются определенные ресурсы, причем для каждого очередного технологического уклада все более качественные. Недостаток качественных ресурсов приводит к тому, что технологический уклад обновляется лишь частично. Это влечет технологическую неоднородность экономики – в ней одновременно присутствует множество разнокачественных технологических укладов (TU_1, TU_2, TU_3) (рис.1).

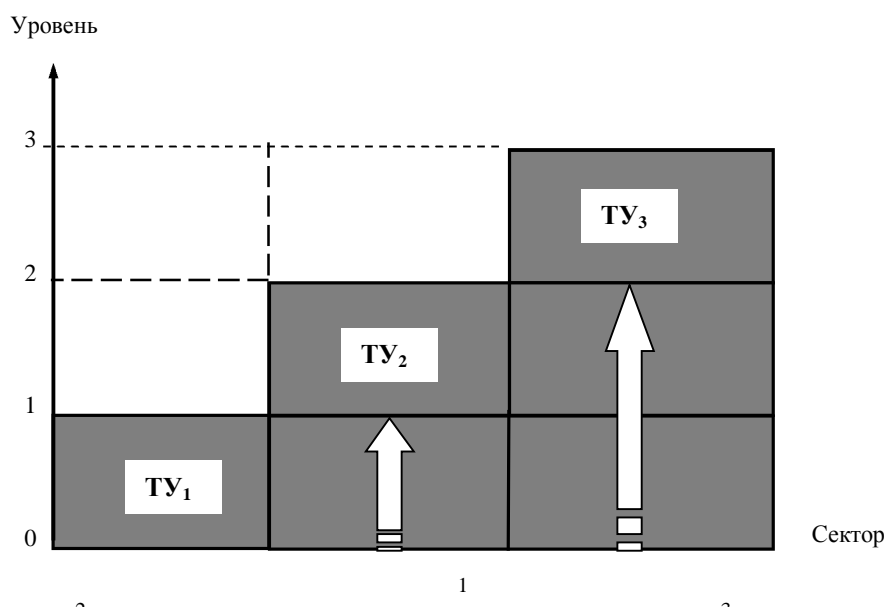


Рис. 1. Схема формирования неоднородной материально-технологической среды

Ограниченность качественных ресурсов приводит к их концентрации в узких сегментах экономики. Состав этих сегментов зависит от используемого в экономике институционального механизма распределения ресурсов. Этим обусловлено формирование, по определению Ю.В. Яременко, многоуровневой экономики [18]. Согласно его концепции, в нормально функционирующей экономике сохраняющиеся технологические уклады нижнего уровня принимают на себя компенсационную нагрузку, обусловленную дефицитом качест-

венных ресурсов, и поддерживают экономику в технологическом равновесии. Технологические уклады верхних уровней реализуют функцию замещения массовых ресурсов качественными, обеспечивая тем самым переход отстающих секторов на более высокий уровень, и следовательно, – к новому более высокому технологическому укладу. "Таким образом, – пишет Ю.В.Яременко, – в экономике возникают некие замещающие потоки, которые способствуют сдвигу всей системы вверх по иерархии уровней технологического развития. Образно говоря, экономика сама себя тянет за волосы. К тому же этот "мотор" служит поддержанию технологического равновесия" [19, с.102-103].

С точки зрения общесистемных функций в экономике следует выделить также комплекс отраслей, деятельность которых не сводится к производству товаров и услуг, а состоит в обеспечении необходимых базовых технологических условий для устойчивого движения всей экономики. В России это – топливно-энергетический комплекс (ТЭК), грузовой транспорт и ЖКХ. От функционирования этих отраслей зависит развитие практически всех экономических субъектов. Создавая необходимые базовые условия, эти отрасли жизнеобеспечения поддерживают экономику в технологическом равновесии.

Отмеченное позволяет сформулировать два важных требования к институциональному устройству экономики. Оно должно обеспечивать: приоритетное направление ресурсов на функционирование систем жизнеобеспечения общества и их модернизацию в направлении повышения экономичности; использование остальных ресурсов для устойчивого роста экономики.

Необходимость приоритетного направления ресурсов на поддержание систем жизнеобеспечения является главным препятствием в переводе этих систем на рыночные принципы хозяйствования, подразумевающие полную свободу действий экономических субъектов. Причем, чем больший объем ресурсов требуется безальтернативно направлять на цели жизнеобеспечения, тем объективно меньше область свободы маневрирования ресурсами, и следовательно, уже область внедрения рыночных институтов¹.

Устойчивый экономический рост, согласно концепции Ю.В. Яременко, включает две фазы: подъем отдельных секторов экономи-

¹ Данный тезис вполне соответствует известному историческому факту: объективной основой становления и развития товарно-денежных отношений явилась возможность производства продуктов сверх жизненно необходимого минимума. Продукты в объеме этого минимума

ки на более высокий технологический уровень; подтягивание секторов, отставших в развитии.

Первая – фаза экономического роста, вторая – фаза "застоя". Вторая фаза, связанная с подтягиванием всех необходимых "тылов", в первую очередь систем жизнеобеспечения, наиболее сложная, поскольку отставшие в развитии сектора с позиций верхнего технологического уклада всегда выглядят как инвестиционно непривлекательные или даже убыточные. Однако они необходимы для поддержания экономики в технологическом равновесии. Это второе препятствие для применения рыночных институтов. Если без подтягивания отставших секторов какие-либо лидирующие отрасли попытаются продвинуться выше, произойдет экономический спад. Во-первых, нижние "этажи" не смогут поддерживать технологическое равновесие при столь значительном отрыве лидера, т.е. не смогут оказать ему ресурсную поддержку в развертывании его мощностей или их функционировании. Во-вторых, продвинувшийся лидер может оказаться без рынка сбыта своей продукции в силу технологической отсталости других секторов экономики. Именно поэтому, на наш взгляд, рыночная экономика имеет циклический характер. Институты рынка не обеспечивают подтягивания отставших в развитии секторов, и в условиях спада приходится выправлять ситуацию рыночными методами. Этим же обуславливается и образование огромных денежных капиталов, не находящих выгодных ниш для вложения. В этих условиях важнейшей задачей экономической политики государства должно являться выравнивание технологической структуры экономики, т. е. подъем отставших в развитии секторов на более высокий технологический уровень.

Необходимость выравнивания материально-технологической среды диктуется и неэкономическими обстоятельствами. Множественность одновременно существующих разнокачественных технологических укладов препятствует их единому институциональному оформлению. Институты нижних технологических укладов, сохраняемые как рудименты, сопрягаются и переплетаются с институтами верхних укладов, что приводит к неоднородности институциональной среды и слабой предсказуемости действий субъектов. Из этого можно заключить: чем выше степень технологической неоднородности экономики, тем менее предсказуемы действия экономических субъектов и тем ниже уровень доверия в обществе. Последние два компонента являются, как известно, важнейшими характеристиками

институциональной среды с точки зрения ее пригодности для ведения бизнеса.

В целом из концепции Ю.В. Яременко следует, что главное препятствие применения рыночных методов в развитой экономике – ее структурно-технологическая неоднородность. Во-первых, в ней имеется комплекс отраслей жизнеобеспечения, от функционирования которых зависит деятельность большого числа (или даже всех) хозяйствующих субъектов. Во-вторых, в развитой экономике всегда имеются технологически отстающие секторы, которые не могут быть привлекательными для инвесторов и в условиях рынка обречены на исчезновение, даже если жизненно необходимы. Если применительно к технологически неоднородной экономике справедлива гипотеза об отсутствии в ней единой системы равновесных цен, то рыночные институты, осуществляющие координацию действий экономических агентов по ценовым сигналам, работать не будут. Такие институты могут применяться только в "плоской", одноуровневой экономике, основанной на едином технологическом укладе. По оценке М.Н. Узякова, к технологически однородным экономикам сегодня относятся только экономики высокоразвитых стран, все остальные – неоднородны [17]. Можно добавить, что "плоскими" являлись экономики всех стран в доиндустриальную эпоху, когда господствовал мелкотоварный уклад.

Н.Д. Кондратьев писал, что "народнохозяйственный процесс в целом представляется необратимым процессом перехода с одной ступени или стадии на другую" [6, с.58]. В долгосрочном периоде, вероятно, так оно и есть. Однако в краткосрочном периоде внедрение в технологически неоднородную экономику институтов нижних технологических укладов (например, мелкотоварного уклада) может вызвать выравнивание ее структуры путем перехода не на верхние "этажи", а на нижние, вплоть до полной деиндустриализации отдельных секторов и свертывания систем жизнеобеспечения.

Проанализируем влияние институциональных факторов на производственные процессы в экономике России.

Институциональные факторы. Главной причиной инфляции и инвестиционного кризиса является несоответствие материально-технологических характеристик экономики ее институциональному устройству. Отсутствие механизма перераспределения требует включения в цены недопустимо высокой для низкопродуктивной экономики воспроизводственной компоненты. Открытость экономики требует приведения пропорций цен внутреннего рынка к неприемлемым

для нее пропорциям цен внешнего рынка. Наконец, тотальное внедрение в низкопродуктивную экономику рыночных институтов порождает недопустимо высокий для нее уровень торговых наценок, превращающих ее в непродуктивную, а внутренний рынок – в квазирынок (рис. 2).

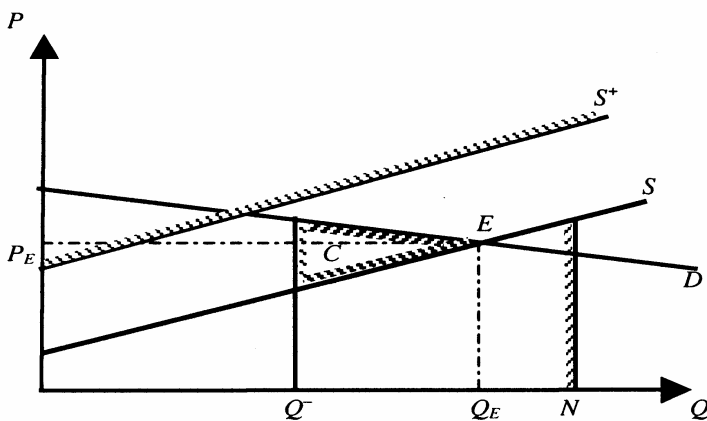


Рис. 2. Превращение рынка в квазирынок на основе высоких наценок посредничества

Под воздействием недопустимо высоких для низкопродуктивного рынка наценок линия предложения товара S сдвигается в S^+ , и жизненно необходимый покупателям объем покупок товара Q^- оказывается недостижимым. При этом чем уже область допустимых вариаций цен спроса и предложения, тем при меньших наценках это произойдет. В России же по вышеотмеченным обстоятельствам эта область весьма узка, а доля торговли в удельных затратах на производство ВВП в 2 раза выше, чем в США (рис. 3).

Россия, 1999 г.

США, 1997 г.

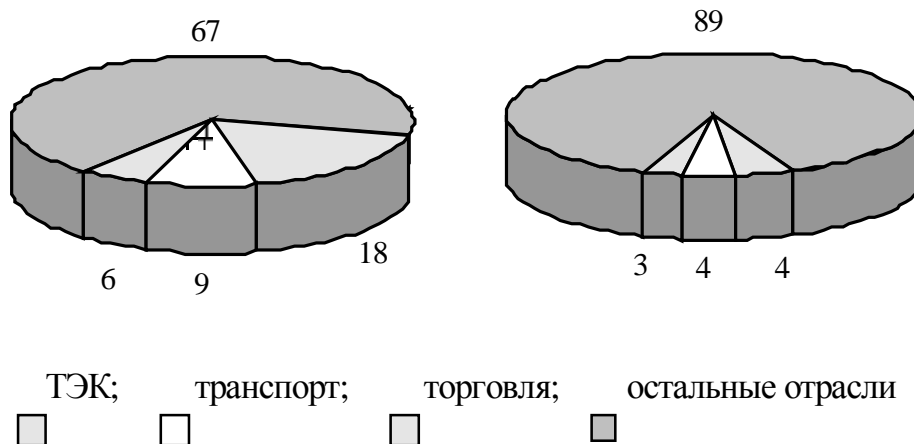


Рис. 3. Структура удельных затрат на производство ВВП, %

Анализ показывает, что значительные торговые наценки в России включаются, прежде всего, в цены на энергоресурсы, т. е. в цены тех самых ресурсов, уровень потребления которых в стране на единицу производимой продукции наиболее высок (табл. 2).

Таблица 2

Соотношение цен приобретения и цен производителей на основные виды энергоресурсов (на конец года, раз)*

Энергоресурс	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	В среднем за период
Нефть	1,40 (1,26)	1,40 (1,23)	1,40 (1,26)	1,50 (1,32)	2,10 (1,95)	1,56 (1,41)
Бензин автомобильный	2,20 (2,00)	2,00 (1,80)	2,00 (1,90)	1,50 (1,43)	1,30 (1,20)	1,80 (1,66)
Топливо дизельное	1,90 (1,69)	1,80 (1,66)	1,80 (1,66)	1,50 (1,40)	1,50 (1,35)	1,70 (1,55)
Мазут топочный	1,50 (1,20)	1,40 (1,12)	1,40 (1,19)	1,50 (1,26)	1,20 (1,09)	1,40 (1,17)
Газ естественный	17,70 (16,82)	8,60 (8,17)	8,30 (7,89)	7,70 (7,16)	6,40 (5,76)	9,74 (9,16)
Уголь энергетический	1,90 (1,20)	1,40 (0,87)	1,50 (1,04)	1,70 (1,09)	1,80 (1,19)	1,66 (1,08)
Уголь для коксования	2,70 (1,92)	2,40 (1,73)	2,80 (1,93)	3,60 (3,02)	2,40 (2,16)	2,78 (2,15)
Всего	4,19 (3,73)	2,71 (2,37)	2,74 (2,41)	2,71 (2,38)	2,39 (2,10)	2,95 (2,60)

* Цифры в скобках – значения за вычетом транспортных расходов.

Цена производителей всех видов энергоресурсов увеличивается посредниками более чем вдвое, т. е. доходы посредников-продавцов превышают доходы ее производителей. Наибольшая посредническая наценка – на газ, уголь для коксования и нефть. К последней при продаже нефтепродуктов прибавляются наценки посредников, торгующих бензином, дизельным топливом и мазутом. Сверхдоходы посреднических структур, торгующих энергосырьевыми ресурсами, мультипликативно включаются в цены всей производимой в стране продукции и резко снижают и без того низкую продуктивность рос-

сийской экономики. При этом, с одной стороны, подрывается финансовая база производителей этих ресурсов (нефти, газа и угля), а с другой – их потребителей, в первую очередь тепло- и электроэнергетики, ЖКХ, металлургии, автомобильного, водного и авиационного транспорта, сельского хозяйства, а за ними – по технологическим цепочкам – и всех других отраслей.

Слишком высокий для экономики уровень торговых наценок не позволяет достичь пропорций обмена товаров, обеспечивающих в отраслях процессы нормального воспроизводства. Так, в период реформ произошло радикальное изменение пропорций обмена сельскохозяйственной продукции на моторное топливо. В результате в 2000 г. за 1 т бензина пришлось отдавать в 10 раз больше пшеницы, чем в 1991 г. (рис.4). В формировании этих пропорций активно участвовали посредники, не только продающие это топливо, но и перекрывающие сельскохозяйственным предприятиям доступ на рынки и скупающие их продукцию по низким ценам.

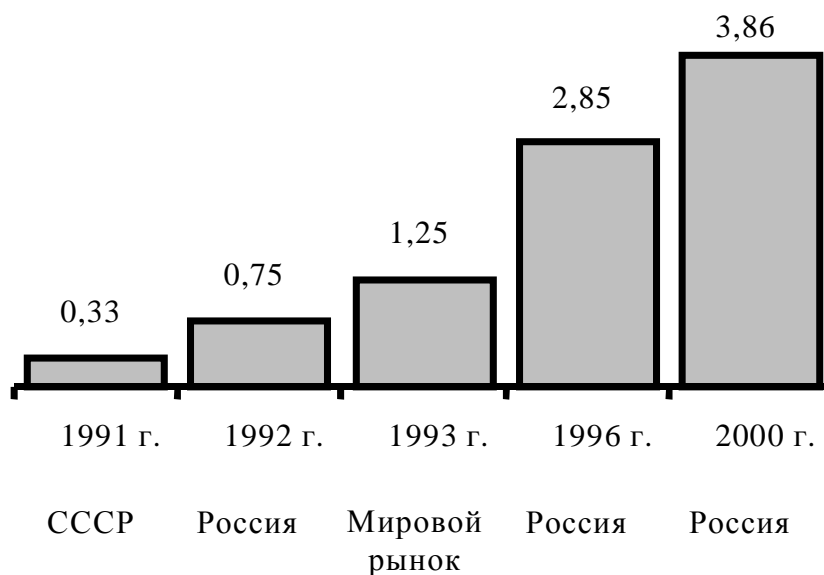


Рис. 4. Пропорции обмена пшеницы на бензин по среднегодовым ценам (т/1 т)

Рассмотрим влияние структуры издержек на продуктивность отраслей на основе данных таблиц "затраты – выпуск" за 1999 г. В этих таблицах коэффициенты технологических затрат $\tilde{a}_{ij} (i, j \in I)$ рассчитываются на единицу валового выпуска продукции в ценностном выражении (руб./1 руб.), поэтому удельную валовую добавленную стоимость

\tilde{r}_j на единицу продукции отрасли j , называемую далее удельной продуктивностью отрасли j , можно рассчитать по формуле:

$$\tilde{r}_j = 1 - \sum_{i \in I} \tilde{a}_{ij} \quad (j \in I).$$

Коэффициенты \tilde{a}_{ij} в отчетных межотраслевых балансах рассчитываются в основных ценах, т. е. в ценах за вычетом транспортных, торгово-посреднических наценок и чистых налогов на продукты и производство, т. е. использованные сырье, материалы, топливо, энергию и т. д.

Сравним удельную продуктивность отраслей, последовательно добавляя к их удельным технологическим издержкам на производство удельные издержки на транспорт, удельные транзакционные издержки (ТАИ), т. е. издержки на услуги торговли, финансов, кредита и управления, и удельные чистые налоги на продукты и производство (табл.3).

Удельная внутриотраслевая продуктивность экономики, характеризуемая процентом добавленной стоимости, остающейся в отраслях – производителях после выплаты налогов и расчетов за транспортные и транзакционные услуги, в наибольшей степени снижается за счет ТАИ (на 6,7 проц. п., в том числе за счет торговли на 6 проц. п.). Транспортные услуги снижают удельную внутриотраслевую продуктивность экономики на 5,1 проц. п., а государственные налоги – на 5 проц. п. В результате, транзакционные посредники получают при производстве товаров и услуг в среднем 10% удельной валовой добавленной стоимости (в том числе торговля 9,5%), а транспортные организации и государство – по 8% (рис. 5). В наибольшей степени ТАИ снижают удельную внутриотраслевую продуктивность электроэнергетики, транспорта и промышленности строительных материалов. Транспортные издержки наиболее ощутимы в угольной отрасли и торговле, а налоги – в нефтегазовой промышленности, угольной промышленности, ЖКХ и на транспорте. Наиболее сильное падение продуктивности под влиянием всех трех рассмотренных факторов происходит в электроэнергетике и на транспорте. Наибольшую удельную внутриотраслевую продуктивность в 1999 г. имела торговля – 70,9 %. В США, для сравнения, удельная продуктивность торговли даже без вычета налогов ниже и составляла в 1997 г. 66,5% [20].

Таблица 3

Удельная продуктивность отраслей экономики в 1999 г., %

Отрасль	Технологическая продуктивность	Издержки на транспорт и связь	Производственная продуктивность (1+2)	Трансакционные издержки		Текущая продуктивность (3+4)	Чистые налоги*	Внутриотраслевая продуктивность (6+7)	Отклонение (8-1)
				всего	в том числе торговля				
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Электроэнергетика	67,3	-4,0	63,3	-12,3	-11,7	51,0	-9,6	41,4	-25,9
Нефтегазовая	62,1	-5,0	57,1	-3,1	-2,3	54,0	-13,7	40,2	-21,9
Угольная	65,7	-9,2	56,5	-3,9	-3,4	52,6	-7,7	44,9	-20,8
Прочая топливная	79,3	-0,5	78,8	-3,2	-3,1	75,6	-13,1	62,5	-16,8
Черная металлургия	52,6	-6,0	46,6	-6,3	-5,1	40,3	-4,4	35,9	-16,7
Цветная металлургия	50,5	-1,7	48,8	-4,8	-4,0	44,0	-4,8	39,1	-11,4
Химическая	51,2	-4,7	46,5	-7,1	-6,4	39,4	-5,6	33,8	-17,4
Машиностроение и металлообработка	47,9	-2,6	45,3	-6,4	-5,9	38,9	-4,3	34,6	-13,3
Лесная, деревообрабатывающая	58,0	-5,5	52,5	-6,7	-6,2	45,8	-4,7	41,2	-16,8
Строительных материалов	55,7	-6,2	49,6	-8,6	-8,3	41,0	-6,6	34,4	-21,3
Легкая	42,8	-3,0	39,8	-6,1	-5,7	33,7	-4,7	29,0	-13,9
Пищевая	37,1	-2,2	34,9	-6,8	-6,3	28,1	-3,1	25,0	-12,1
Прочие отрасли промышленности	44,8	-2,5	42,3	-4,1	-3,8	38,2	-4,3	33,8	-11,0
Промышленность, всего	51,8	-3,6	48,1	-6,2	-5,6	41,9	-6,5	35,4	-16,4
Строительство	65,5	-5,4	60,1	-6,6	-6,2	53,5	-4,8	48,6	-16,8
Сельское и лесное хозяйство	58,7	-2,3	56,4	-3,6	-3,4	52,8	-0,6	52,3	-6,4
Транспорт и связь	78,2	-5,0	73,2	-12,2	-11,2	61,0	-7,1	53,8	-24,4
Торговля	89,5	-9,3	80,3	-6,5	-6,1	73,8	-2,9	70,9	-18,7
Прочие производства товаров и услуг	69,8	-3,5	66,3	-4,6	-3,9	61,7	-3,7	57,9	-11,9
ЖКХ и бытовое обслуживание	64,6	-2,6	62,0	-6,5	-5,7	55,5	-7,2	48,3	-16,3
Здравоохранение, образование...	65,4	-2,6	62,8	-5,7	-4,9	57,1	-0,9	56,2	-9,2
Наука, геология, метеорология	54,7	-3,2	51,5	-3,2	-2,5	48,3	-7,0	41,3	-13,4
Финансы, кредит, управление ...	67,7	-6,7	61,0	-8,2	-5,8	52,8	-5,9	46,9	-20,8
Экономика в целом	65,6	-5,1	60,5	-6,7	-6,0	53,8	-5,0	48,9	-16,7

* Все налоги на продукты и производство за вычетом субсидий.

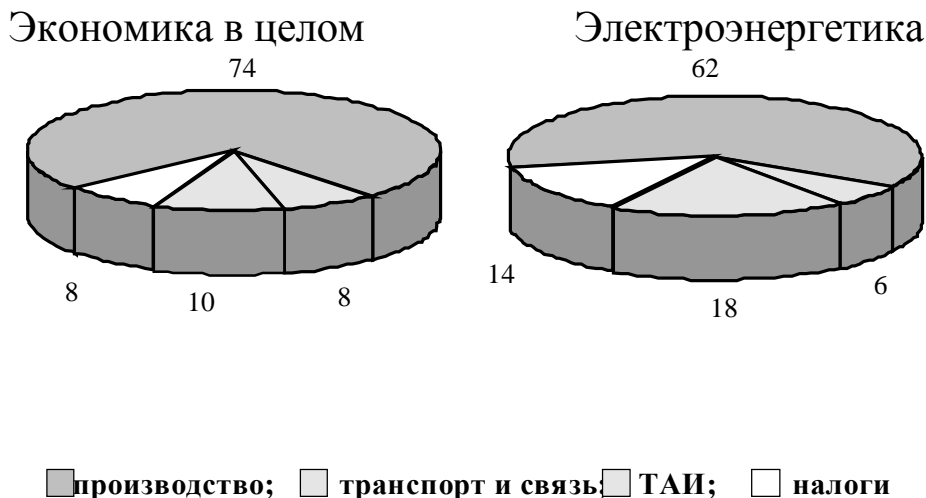


Рис. 5. Распределение валовой добавленной стоимости при производстве товаров и услуг в 1999 г., %

Проанализируем структуру цен российских производителей. Для этого, используя матрицу коэффициентов полных затрат $\tilde{B} = \{\tilde{b}_{ij} | i, j \in I\}$ и вектор коэффициентов удельной продуктивности $\tilde{R} = \{\tilde{r}_j | j \in I\}$, рассчитаем матрицу коэффициентов полной добавленной стоимости (ПДС) на производство конечных отраслевых продуктов:

$$D = \left\{ d_{ij} \mid d_{ij} = \sum_i \tilde{r}_i \tilde{b}_{ij}; i, j \in I \right\},$$

где d_{ij} – коэффициент ПДС отрасли i на производство единицы конечного продукта отрасли j . Столбец D_j матрицы D характеризует структуру цены единицы продукции j -й отрасли, которая равняется сумме добавленных всеми отраслями стоимостей на ее производство:

$$\tilde{p}_j = \sum_{i \in I} d_{ij} = \sum_{i \in I} \tilde{r}_i \tilde{b}_{ij} \quad (j \in I).$$

Каждая отрасль имеет в цене своего продукта большую по сравнению с любой другой отраслью ПДС (диагональные коэффициенты матрицы D). Наибольшую – имеет торговля (80,7 коп./руб.), наименьшую – пищевая промышленность (41 коп./руб.). Анализ структуры цен показывает, что большую долю в ценах отраслей, как правило, имеют (наряду с самой отраслью) электроэнергетика, топливная промышленность, транспорт и торговля. Причем лидером, как правило, является торговля (табл. 4). Высокий удельный вес трех первых отраслей объ-

ективно обусловлен материально-технологическими условиями хозяйствования в России, высокий удельный вес торговли – институциональным рыночным оформлением этих условий.

Таблица 4

**Структура цен конечных отраслевых продуктов в 1999 г.,
коп./1 руб. конечного продукта**

Отрасль	ПДС отрасли	ПДС других отраслей	в том числе			
			электроэнергетики	топливной	транспорта	торговли
Электроэнергетика	56,8	43,2	-	14,4	5,5	12,6
Нефтегазовая	77,5	22,5	3,4	-	5,7	4,9
Угольная	57,9	42,1	5,1	-	8,6	7,1
Прочая топливная	78,3	21,7	3,1	-	1,6	4,5
Черная металлургия	54,5	45,5	5,4	8,5	7,6	9,2
Цветная металлургия	71,6	28,4	5,0	3,6	3,4	7,5
Химическая	51,8	48,2	7,8	7,0	6,6	10,8
Машиностроение и металлообработка	51,9	48,1	4,8	5,4	5,0	10,0
Лесная, деревообрабатывающая	59,3	40,7	4,0	6,2	6,7	9,7
Строительных материалов	47,3	52,7	6,4	8,7	7,6	11,9
Легкая	57,1	42,9	4,8	3,8	5,7	11,2
Пищевая	41,0	59,0	2,3	4,4	4,7	11,0
Прочие отрасли промышленности	41,1	58,9	3,9	3,8	4,5	8,1
Строительство	54,7	45,3	2,9	5,5	6,3	9,2
Сельское и лесное хозяйство	71,1	28,9	1,8	4,1	3,5	6,0
Транспорт и связь	66,4	33,6	2,8	7,4	-	11,5
Торговля	80,7	19,3	1,2	2,4	7,2	-
Прочие производства товаров и услуг	63,1	36,9	1,5	2,5	4,2	6,2
ЖКХ и бытовое обслуживание	57,8	42,2	6,8	7,1	4,2	8,4
Здравоохранение, образование...	57,5	42,5	5,2	4,0	3,9	7,8
Наука, геология, метеорология	61,4	38,6	3,7	6,1	4,7	6,0
Финансы, кредит, управление ...	54,4	45,6	3,0	4,7	6,6	8,4

Очевидно, что пропорции цен в точке рыночного равновесия должны быть такими, при которых каждая отрасль получает, по крайней мере, минимально необходимую для нормального воспроизводства добавленную стоимость. Но элементами цены продукции каждой отрасли, как показано, являются коэффициенты ПДС всех отраслей на ее производство, сумма которых в отчетном межотраслевом балансе за любой год равна 1. В силу этого происходящие изменения цен выражаются в изменении значений коэффициентов ПДС в матрице D , которые зависят не от масштаба цен, а от их пропорций. Если за отчетный период индексы роста всех цен были одинаковыми, то значения коэффициентов ПДС остаются неизменными. Если индекс роста цены продукта некоторой отрасли превышал индекс роста цен на потребляемые этой отраслью ресурсы, то коэффициент добавленной стоимости этой отрасли в цене своего продукта возрастает, и наоборот.

Наибольшую добавленную стоимость в ценах своей продукции в 1999 г. имели торговля, нефтегазовая промышленность, цветная металлургия, сельское хозяйство, транспорт и наука. Однако сельское хозяйство и транспорт функционируют в режиме проедания капитала, а наука бедна, как никогда. Следовательно, имеются только 3 лидера. Вместе с тем из того, что в отраслевую цену включена высокая добавленная стоимость, не следует, что перераспределение этой стоимости позволит вывести из режима проедания капитала другие отрасли. Для этого необходимо, чтобы объемы промежуточного и конечного потребления ее продукции были достаточно велики.

По объемам промежуточного потребления услуги торговли, как показано выше, занимают в ценах вместе с топливной промышленностью, электроэнергетикой и транспортом лидирующие позиции. Проанализируем структуру производства конечного продукта в 1999 г., рассчитав его для каждой отрасли как разность валового выпуска и промежуточного потребления. Структуру производства охарактеризуем матрицей C удельных коэффициентов ПДС на производство конечного продукта экономики:

$$C = \{c_{ij} \mid c_{ij} = \tilde{r}_i \tilde{b}_{ij} \tilde{y}_j = d_{ij} \tilde{y}_j; i, j \in I\},$$

где \tilde{y}_j – доля конечного продукта отрасли j в конечном продукте экономики. Сумма коэффициентов по столбцу j дает оценку доли отрасли j в конечном продукте, а по строке – ее долю в производстве

ВВП.

Анализ показывает, что услуги торговли не только потребляются в процессе производства в значительно бóльших количествах, чем продукция и услуги других отраслей, но и занимают беспрецедентно высокую долю в конечном продукте экономики России – 28% (рис. 6). Для сравнения: в США данный показатель составлял в 1997 г. всего 12%. Доля транзакционных услуг (торговля в совокупности с финансами, кредитом, управлением) в конечном продукте России составляет 38,7%. Вполне очевидно, что равновесная система цен может быть установлена только за счет перераспределения добавленной стоимости торговли в пользу отраслей производителей.

В целом рыночные институты на фоне низкой продуктивности экономики России стимулируют развертывание инфляционной спирали непродуктивной экономики, являются главными генераторами непрерывно углубляющегося инвестиционного кризиса. Это выражается, с одной стороны, в нарастающем износе основных фондов реального сектора экономики и в остром недостатке инвестиций для их обновления и модернизации, с другой – в накоплении огромных сумм денежного капитала, не находящего выгодных секторов для вложения и вывозимого из страны.

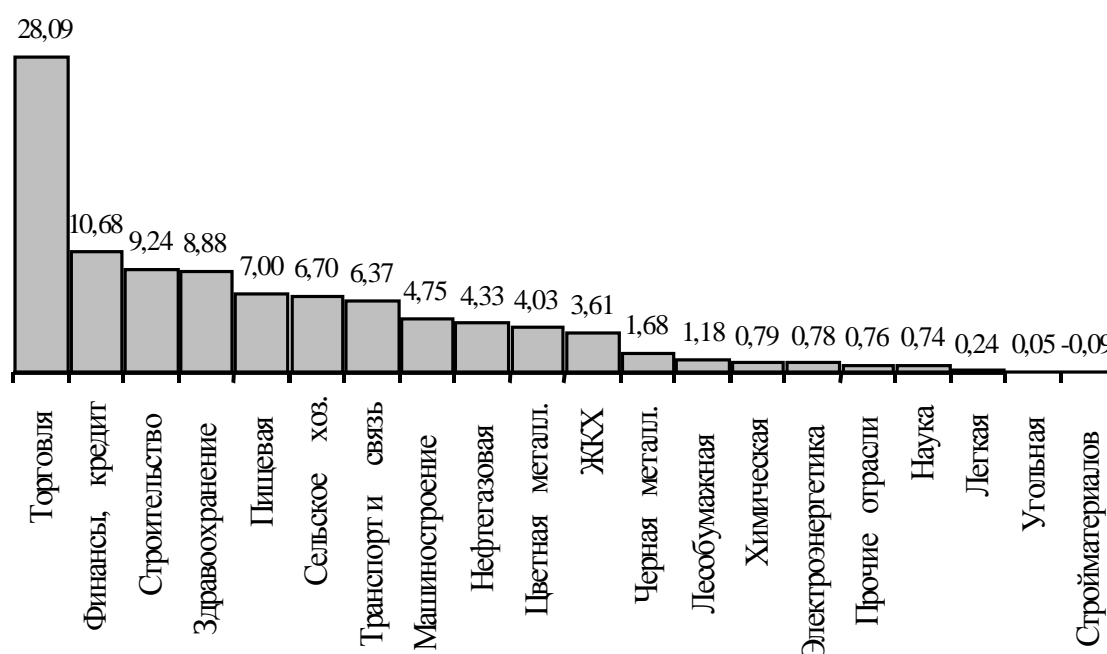


Рис. 6. Структура конечного продукта экономики России в 1999 г., %

Согласно концепции Ю.В. Яременко, так и должно происходить в технологически неоднородной экономике в условиях свободного рынка. С фазой выдвижения процветающих секторов вверх рыночные институты справляются, а вот с подтягиванием отставших в развитии секторов – нет. Вложения в такие секторы невыгодны, чрезвычайно рискованны и с помощью рыночных механизмов неосуществимы, даже если эти секторы являются жизненно необходимыми.

Этим обусловлен точечный характер направляемых в российскую экономику как иностранных, так и отечественных инвестиций. В региональном аспекте – это Москва, С.-Петербург и регионы добычи экспортируемого сырья (рис.7).

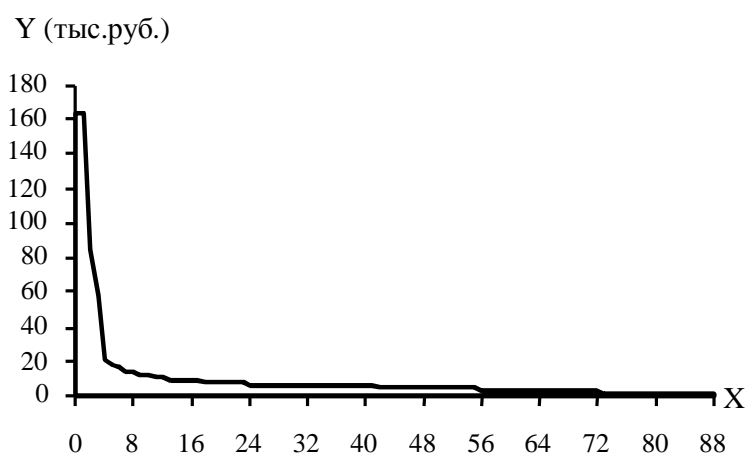


Рис.7. Распределение субъектов Федерации (X) по объему инвестиций в основной капитал на душу населения (Y) в 2000 г. Среднероссийское значение – 7,8 тыс. руб.

В отраслевом аспекте – это, прежде всего, строительство элитного жилья в городах и элитных коттеджей в пригородах. Вложения в объекты недвижимости в условиях высокой инфляции являются надежной формой сбережения средств граждан, имеющих высокие доходы. В силу этого в жилищное хозяйство за 1992-2001 гг. был направлен самый большой объем инвестиций – 18,1% общего объема инвестиций во все отрасли экономики, т. е. больше, чем инвестиции в машиностроение – в 5 раз, в нефтепереработку – в 15 раз и в лесное хозяйство – в 181 раз (рис. 8). Вторая отрасль по объему поступивших инвестиций – транспорт, третья – нефтедобыча. В совокупности в эти отрасли было направлено 42% всех инвестиций. Коммунальное

хозяйство, испытывающее огромную потребность в инвестициях и финансируемое преимущественно за счет местных бюджетов, получило 6,7% инвестиций. Четыре отрасли – лидеры совместно с электроэнергетикой поглотили более 50% всех инвестиций.

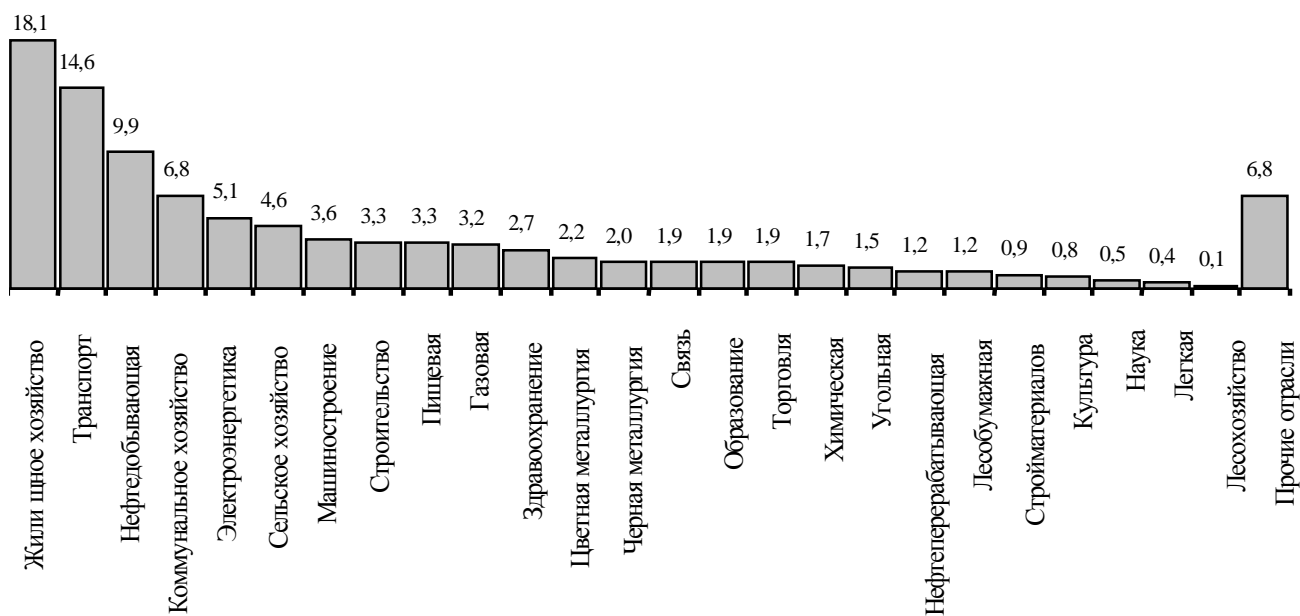


Рис. 8. Структура накопленных инвестиций в основной капитал по отраслям экономики за 1992-2001 гг. (в сопоставимых ценах), %

Остальные отрасли (без прочих отраслей) в зависимости от поступления инвестиций подразделяются на четыре группы:

- | | |
|-----------|---|
| | % |
| Первая | – от 3,2 (газовая)
до 4,6 (сельское хозяйство) |
| Вторая | – от 2,0 (черная металлургия)
до 2,7 (здравоохранение) |
| Третья | – от 1,2 (лесобумажная)
до 1,9 (связь) |
| Четвертая | – менее 1. |

В прочие отрасли поступило 6,8% инвестиций, т. е. столько же, сколько в коммунальное хозяйство. Таким образом, маневр инвести-

циями в пользу реального сектора производства возможен за счет сокращения объемов инвестиций, направляемых в элитное жилищное хозяйство. Однако держателям денежных капиталов он невыгоден.

В промышленности на этапе экономического оживления абсолютными лидерами по объемам инвестиций стали экспортно-ориентированные отрасли первого эшелона – нефтедобывающая, газовая и цветная металлургия. В них в совокупности с экспортно-ориентированными отраслями второго эшелона было направлено в 2001 г. 70% всех инвестиций в промышленность.

Таким образом, точечное инвестирование экономики, с одной стороны, способствует ускоренному развитию сектора элитного жилищного хозяйства на фоне деградации коммунального хозяйства. С другой – оно закрепляет энергосырьевую специализацию экономики России и усиливает ее технологическое отставание, препятствуя тем самым повышению ее продуктивности, а вместе с тем – установлению системы равновесных цен. При этом экспортеры стремятся повысить внутренние цены на экспортируемое сырье до уровня мировых, которые в пересчете на доллар по официальному курсу выше, чем в России. Одновременно часть инвестиций направляется на закупку импортных товаров, поскольку торговля ими в силу их дешевизны без защитительных торговых пошлин значительно более выгодна на внутреннем рынке по сравнению с отечественными аналогами. Конкурирующий импорт стимулирует снижение внутренних цен на конечную продукцию, в то время как экспорт – их рост. Эти два разнонаправленных воздействия придают инфляционным процессам дополнительный импульс. Точечное инвестирование и импорт продуктов абсорбируют часть высоких денежных доходов торгового сектора и удачливых экспортеров. Оставшаяся часть средств либо оседает без движения на счетах банков и в "кубышках", либо направляется на демонстрационное потребление. Этим инфляции придается еще один дополнительный импульс – монетарный. Стремясь его подавить, правительство создает институт стерилизации денег. Однако поскольку за неиспользование денег их владельцам выплачивается процент, постольку стерилизация в конечном итоге лишь увеличивает денежную массу и усиливает монетарную инфляцию. Действенным инструментом ее подавления становится вывоз капитала.

В целом, результатом несоответствия материально-технологических характеристик и институционального устройства становится двухполюсная экономика. На одном полюсе – тотальный де-

фицит денег и борьба за выживание, на другом – демонстрационное потребление и отсутствие выгодных вариантов продуктивного вложения в экономику избыточных накопленных денежных капиталов. В формальном смысле причиной этого является невозможность установить в низкопродуктивной экономике систему равновесных цен, обеспечивающих получение всеми участниками одинаково высоких доходов. Изъятие из производственного процесса транзакционными агентами своих высоких доходов превращает экономику в условиях отсутствия механизма перераспределения в непродуктивную и, следовательно, инвестиционно непривлекательную для тех же агентов. В силу этого транзакционный сектор российской экономики стал серьезной преградой экономическому росту, являясь сегодня главным генератором инфляции и инвестиционного кризиса. Устранить эту преграду можно лишь путем серьезных институциональных преобразований, нацеленных на восстановление в той или иной мере механизма редистрибуции и ограничения уровня оценки услуг транзакционного сектора.

Литература

1. Белоусов А.Р. Уроки посткризисного роста (1999-2001) // Вопросы статистики. – 2002. – №6. – С.15 – 27.
2. Гильбо Е. В. Экономика и энергетика в России: перспективы в условиях базовых природных ограничений.// <http://www.opes.ru>.
3. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: "Владар", 1993. – 310с.
4. Дегтярев К. Экономическое развитие России – новая стратегия. // <http://kulturolog.narod.ru>.
5. Ключевые проблемы и альтернативные сценарии развития банковской системы в среднесрочной перспективе / Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. – 2002 (<http://www.forecast.ru>).
6. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – 523с.
7. Литвинцева Г.П. Анализ ценовых диспропорций в российской экономике // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 4. – С.15-31.
8. Литвинцева Г.П. Парадокс российской экономики: избыток денег и кризис инвестиций // ЭКО. – 2002. – №5. – С.23-37.

9. Маевский В. Экономическая эволюция и экономическая генетика // Вопросы экономики. – 1994. – №5.
10. Макаревич Л. Рубль и банки остаются ключевыми проблемными узлами Российской экономики в 2001 году // Общество и экономика.– 2001. – №3-4. – С.30-78.
11. Масштабы бегства капитала из России / Фонд "Бюро экономического анализа" (www.beafnd.org).
12. Монетарные тенденции в 2002 году / Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (<http://www.forecast.ru>).
13. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации за 2000 – 2002 годы / Министерство экономического развития и торговли Российской федерации (Минэкономразвития России) (<http://www.economy.gov.ru>).
14. Рубцов А. Что нам стоит турбины строить (<http://www.rg.ru>).
15. Солнцев О. Кредитный бум на исходе (<http://www.forecast.ru>).
16. Тенденции и факторы оттока капитала в 2002 г. / Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (<http://www.forecast.ru>).
17. Узяков М. Н. Взаимодействие качественных и массовых ресурсов и эффективность экономики // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 1. – С.15-27.
18. Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики // Избр. труды в 3-х книгах. – Кн.1.– М.:Наука, 1997.
19. Яременко Ю.В. Экономические беседы. – М.: Центр исследований и статистики науки, 1999. – 344с.
20. Kuhbach P.D., Planting M.A. Annual Input-Output Accounts of the U.S. Economy, 1997 // Survey of Current Business.– January 2001.

С.И. Архиреев

ИЗДЕРЖКИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ТРАНСАКЦИОННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Понятие издержек эксплуатации экономической системы, к сожалению, до сих пор не используется экономической теорией как самостоятельная категория. Между тем, для выделения этой категории в качестве самостоятельной имеются серьезные основания. Несмотря на это введенное Нобелевским лауреатом К.Эрроу понятие издержек эксплуатации экономической системы обычно рассматривается как синоним категории транзакционных издержек. В данной работе делается попытка раскрыть собственное содержание категории издержек эксплуатации экономической системы и доказать ее нетождественность категории транзакционных издержек.

В самом деле, из верного утверждения, что транзакционные издержки – это издержки эксплуатации экономической системы, совершенно неправильно делать обратный вывод, что издержки эксплуатации экономической системы – это транзакционные издержки. Более того, такое утверждение противоречит законам логики. Между тем именно такой неправильный вывод обычно делается на основе безусловно верной констатации К.Эрроу, что транзакционные издержки – это издержки эксплуатации экономической системы [10].

По нашему мнению, издержки эксплуатации экономической системы – это совокупность затрат, необходимых для обеспечения общей (совместной) экономической деятельности (при которой субъекты в производстве или потреблении используют результаты деятельности друг друга) и потерь, возникающих вследствие такой деятельности, а транзакционные издержки – это издержки обмена прав собственности. Таким образом, понятие издержки эксплуатации экономической системы более широкое, чем транзакционные издержки, возможно, включающее наряду с ними множество других видов издержек эксплуатации экономической системы, не связанных с обменом прав собственности.

Неправильные теоретические взгляды на издержки эксплуата-

Архиреев Сергей Игоревич, д.э.н., профессор, кафедра экономической теории, Харьковский национальный университет им. В.Н.Каразина, г.Харьков, Украина.

ции экономической системы привели к значительным искажениям при подсчете величины транзакционного сектора. Как известно, такой подсчет впервые был выполнен Дж.Уоллисом и Д.Нортом. Анализ их методики убеждает, что, по крайней мере, в одном из вариантов они произвели подсчет издержек эксплуатации экономической системы, а не транзакционных издержек в собственном смысле этого слова. Коррекции в другом варианте подсчета, хотя и позволили приблизиться к действительной величине транзакционных издержек, все равно не дали возможности правильно ее оценить.

Такой вывод закономерно следует из определения транзакционных издержек как издержек обмена правами собственности. В самом деле, такой обмен характеризует только деятельность, совместность которой основывается на обмене продуктами или предоставлении услуг на возмездной основе. Однако существуют и другие способы осуществления совместной экономической деятельности. В этом отношении, по крайней мере, одна из проблем стоит практически с момента возникновения теории транзакционных издержек. Это проблема включения в состав транзакционных издержек внутрифирменных издержек, с которой невольно столкнулся Р.Коуз в своей первопроеходческой работе "Природа фирмы"[5]. Если в этой работе он еще не делал различий между разными видами издержек, то впоследствии не относил издержки операций внутри фирмы к транзакционным. (Более подробный анализ этой проблемы содержится в недавно опубликованной статье [1])

К.Эрроу также различал издержки купли-продажи на рынке и издержки организации внутрифирменных потоков, причем положительные транзакционные издержки связывал с издержками функционирования конкурирующих рынков. По нашему мнению, можно отождествить транзакционные издержки с издержками функционирования рынков, что не противоречит их определению как издержек обмена прав собственности. В этом случае совершенно правильным является и обратное утверждение: издержки функционирования рынков – это транзакционные издержки. Естественно, помимо издержек функционирования рынков, в структуре издержек эксплуатации экономической системы должны быть выделены также издержки функционирования фирм.

Несмотря на это, в теоретических разработках представителей постсоветского институционализма разница в сущности издержек операций на рынке и внутри фирмы учитывается редко. То же поло-

жение наблюдается и при определении их величины на практике. В одном из немногочисленных обследований предприятий по рассматриваемому вопросу был обнаружен факт двукратного опережения темпами роста трансакционных издержек темпов роста производственных издержек в условиях рыночной трансформации, [4] который невозможно объяснить, оставаясь в рамках устоявшихся представлений.

Для объяснений особенностей трансформационной экономики было выдвинуто предположение, что на самом деле растут только явные издержки, а в целом происходит сокращение трансакционных издержек, рассматриваемых как совокупность явных и неявных затрат. Существование неявных издержек в виде неэффективного централизованного распределения ресурсов и т.п. при командной экономике не вызывает ни малейших сомнений, но дискуссионным является классификация этих издержек как трансакционных.

По нашему мнению, оставаясь в узких рамках теории трансакционных издержек, разработанной специально для условий рыночной экономики, невозможно релевантно объяснить их рост в условиях рыночной трансформации. Необходимо обратиться к более глубокому анализу процессов, протекающих параллельно возникновению трансакционных издержек, которым обычно противопоставляют трансформационные издержки, связанные с преобразованием предметов труда в готовый продукт.

Такое противопоставление представляется, однако, достаточно односторонним. Если трансакционные издержки рассматриваются как результат взаимодействия людей, участвующих в разных процессах производства отдельных товаров, то трансформационные издержки – это прежде всего затраты, возникающие в результате взаимодействия людей с природой. Поэтому для более корректных сопоставлений в составе трансформационных издержек необходимо выделить их часть, непосредственно связанную с взаимодействием людей в процессе производства. Назовём такие издержки *интеракционными*, то есть возникающими в ходе непосредственного взаимодействия людей, соединённых единым процессом производства. Такое взаимодействие, как известно, имеет место не в рамках общественного разделения труда, а при разделении труда в пределах хозяйственных единиц.

За исключением рыночного, все другие типы взаимосвязи, будь то традиционные или командные, порождают интеракционные из-

держки, то есть затраты на непосредственное взаимодействие людей, в то время как рынок опосредует его товарами, являющимися объектами трансакций.

Благодаря такому подходу, находит исчерпывающее объяснение сложная проблема роста трансакционных издержек в условиях рыночной трансформации. В командной системе основную часть издержек составляли интеракционные издержки, а они по своей природе чаще бывают неявными, так как возникают при непосредственных взаимодействиях людей. Тогда становится понятным факт роста трансакционных издержек при переходе к рынку: они, как более свойственные новому способу организации производства, приходят на смену интеракционным издержкам, присущим командной системе. Такое решение проблемы требует, однако, отказа от использования показателя снижения трансакционных издержек в качестве критерия эффективности институциональной организации общества. На его место должен быть выдвинут критерий снижения всех возникающих в результате отношений между людьми издержек.

Между тем в поле зрения исследователей попадает обычно лишь часть издержек. Показательно, что если неоклассическая экономика склонна игнорировать трансакционные издержки, то политическая экономия социализма полностью игнорировала интеракционные издержки. Последние, в отличие от других производственных издержек, редко проявляются явно, а в основном, оставаясь неявными, приводят к снижению общей эффективности производства. Однако это не может служить достаточным основанием, чтобы отождествлять издержки эксплуатации экономической системы с трансакционными издержками.

Подобное отождествление является следствием абсолютизации особенностей рыночной экономики, в которой интеракционные издержки относительно незаметны вследствие их микроэкономического характера. Командная экономика создаёт условия для роста макроэкономических интеракционных издержек, поэтому, выходя за рамки чисто рыночной системы, их невозможно просто игнорировать. Сравнение экономических систем, производимое по показателю величины издержек их эксплуатации, должно включать в себя наряду с трансакционными и интеракционные издержки. Причем было бы неверно сопоставлять трансакционные издержки в рыночной системе с интеракционными издержками – в командной. Каждая из систем порождает оба вида издержек.

Таким образом, структура издержек эксплуатации экономической системы включает в себя как транзакционную, так и интеракционную составляющие. Командная система не освобождала общество от издержек, связанных с реализацией товаров, а в рыночной системе хорошо известно явление, обусловленное процессами, происходящими внутри предприятия, и получившее название X-неэффективности. Эффективность существования любой организации или института также может быть оценена путем сравнения суммы транзакционных и интеракционных издержек до и после их возникновения. Особенностью процесса рыночной трансформации является изменение величины и соотношения транзакционных и интеракционных издержек, и, следовательно, эффективности различных организаций и институтов.

Возможно, самое важное обстоятельство, требующее четкого разграничения транзакционных и интеракционных издержек, связано с тем, что они находятся на совершенно разных уровнях экономических отношений. Интеракционные издержки в общем случае не связаны с опосредованной продуктом передачей прав собственности, которая имеет место для транзакционных издержек.

Существует также способ безвозмездной передачи таких прав, связанный с трансфертными издержками. В связи с этим по критерию наличия передачи прав собственности транзакционные издержки должны входить в одну группу с трансфертными издержками. А поскольку в интеракционных издержках права собственности не передаются, то они представляют собой группу принципиально иного уровня.

Выше был назван еще один вид издержек эксплуатации экономической системы – трансфертные издержки. Они имеют существенную особенность по сравнению с другими видами издержек. Рассматривая трансфертные издержки как издержки определенного способа передачи благ, мы не включаем в них самой суммы трансфертов. Наоборот, рассматривая их как издержки эксплуатации экономической системы, мы вынуждены включить в их сумму также величину самих трансфертов. Поэтому необходимо различать трансфертные издержки передачи прав собственности и полные трансфертные издержки общества, включающие сумму самих трансфертов. Наиболее сложной задачей, конечно, является определение трансфертных издержек передачи прав собственности. В своей подавляющей массе это общественные издержки, которые несут государственные органы,

осуществляющие предоставление трансфертов. Но это могут быть и частные издержки некоммерческих организаций. (Наконец, в незначительной степени это могут быть издержки коммерческих корпораций или даже домашних хозяйств, делающих добровольные пожертвования или оказывающих бесплатные услуги).

Если интеракционные издержки практически целиком относятся к частным издержкам, то трансфертные издержки, в основном, относятся к общественным. Понятие общественных издержек существенно шире категории издержек эксплуатации экономической системы. Основную массу издержек эксплуатации экономической системы составляют институциональные издержки, связанные с обеспечением функционирования общества. Институциональные издержки охватывают все стороны жизни общества, и лишь часть из них связана с функционированием именно экономических систем, в частности, с обменом и передачей прав собственности. Эта, последняя, часть институциональных издержек может быть отнесена в соответствии с их предназначением к трансакционным и трансфертным издержкам и соответственно распределена между ними (интеракционные издержки слабо подвержены институциональному регулированию государством). Таким образом, в эти виды издержек могут быть включены еще соответствующие им части институциональных издержек.

Другую часть институциональных издержек, относящуюся к издержкам эксплуатации экономической системы, составляют издержки защиты прав собственности, которые обычно не совсем верно рассматриваются как вид трансакционных издержек. Издержки защиты прав собственности состоят из общественных и частных издержек, но определяющую роль играют именно общественные издержки. Величину осуществляемых внутри отдельных фирм частных издержек защиты прав собственности определить достаточно легко, так как они лучше разделены с трансакционными издержками, чем интеракционные, вследствие того, что при обособлении этих функций, они чаще всего закрепляются за особым персоналом. Что касается частных услуг по защите прав собственности, то они в рамках видов услуг, предоставляемых преимущественно юридическим лицам, составляют значительную часть расходов на приобретение услуг подвиза деятельности "расследования и безопасность".

Существование общественных и частных издержек эксплуатации экономической системы является важной констатацией. Последние несут отдельные субъекты. Часть издержек они несут самостоя-

тельно, другая часть образуется за счет налогов. Если мы хотим определить общую величину издержек эксплуатации экономической системы, то часть издержек фирм, выступающих для них в форме налогов, также необходимо учитывать. Но если мы говорим о частных, по способу осуществления, издержках, то в них будут учтены только те из них, которые фирма несет самостоятельно, и далее мы будем употреблять категорию частных издержек эксплуатации экономической системы именно в этом значении.

Для фирм в рамках частных издержек эксплуатации экономической системы оказываются смешанными транзакционные и интеракционные издержки, подсчитать которые по отдельности на практике крайне сложно. Во всяком случае, эта задача намного сложнее решенной Дж.Уоллисом и Д.Нортом, которые фактически оценили общую сумму частных издержек эксплуатации экономической системы национальных фирм США, состоящих из транзакционных и интеракционных издержек. Оба вида издержек тесно связаны не только с функционированием отдельных подразделений фирмы, например, бухгалтерий, но и с деятельностью отдельных специалистов, рабочее время которых может быть распределено между выполнением транзакционных и интеракционных функций.

Если для отдельного предприятия анализ распределения отдельных функций еще может быть проведен, то для общества в целом эта задача представляется практически неразрешимой. В качестве способа частичного решения этой задачи мы предлагаем использовать имеющиеся сведения [9] о величине коммерческих (сбытовых) издержек. К сожалению, эти данные не содержат сведений о малых предприятиях (банковский сектор также не включен). Например, в 1999 г. коммерческие издержки всего составили 11133,8 млн. грн., в том числе в торговле и общественном питании, снабжении и сбыте, заготовках они составляли 7217,7 млн. грн. Следовательно, в нетранзакционных отраслях они составляли 3916,1 млн. грн., что составляет 35,2 % всех коммерческих издержек или 54,3 % коммерческих издержек транзакционных отраслей.

Использованный способ не дает возможности получить точное представление о всей совокупности издержек внутрифирменного транзакционного сектора, но позволяет получить крайне важную информацию о той их части, которая четко разграничена с интеракционными. В то же время смешанные издержки, содержащие элементы как транзакционных, так и интеракционных издержек, например,

бухгалтерские, к сожалению, остаются за пределами анализа. (Характеристика смешанных издержек относится в первую очередь к административным издержкам).

Задача определения величины и значения в экономике институционального транзакционного сектора является практически более выполнимой, чем подсчет величины внутрифирменного транзакционного сектора. При решении этой задачи, с одной стороны, речь может идти об определении значения транзакционных отраслей или транзакционных видов экономической деятельности в экономике, если считать занятие ими институционализирующим признаком. С другой стороны, возможно определение значения в экономике сектора транзакционных корпораций как совокупности институциональных единиц, для которых специализация на транзакционных операциях может стать институционализирующим признаком согласно принципам построения системы национальных счетов (СНС).

В табл. 1 сгруппированы результаты деятельности транзакционных отраслей в экономике Украины в 1998 г. Как видим, эти результаты являются достаточно значимыми. Однако вдаваться в подробности классификации отраслей экономики как транзакционных мы не будем, так как в настоящее время используется иная, гармонизированная с Классификацией видов экономической деятельности Статистической Комиссии Европейского Союза (NACE), классификация видов экономической деятельности, которую имеет смысл проанализировать более детально. Для классификации видов экономической деятельности необходимо четко определить критерий, по которому они могут быть отнесены к транзакционным.

Понятно, что в рыночной экономике практически любой значимый трансформационный процесс предполагает реализацию его результатов, связанную с возникновением транзакционных издержек. Поэтому в самой своей основе трансформационные виды деятельности в рыночной экономике фактически являются смешанными, включающими элементы транзакционных функций. В некоторых случаях, однако, последние обособливаются, и тогда в деятельности субъектов на первый план выходят транзакционные функции, хотя они могут сопровождаться связанными с ними трансформационными процессами. К трансформационной будем относить деятельность, связанную с удовлетворением каких-либо потребностей в производимых благах, в то время как транзакционная деятельность направлена на удовлетворение специфической потребности в обладании

правами собственности на них. (Возможность такого подхода вытекает из предложенной нами концепции рационального транзакционного выбора[2]).

Таблица 1

Роль транзакционных отраслей в экономике Украины в 1998 г., % (рассчитано в ценах потребителя) [6]

	Выпуск товаров и услуг	Выпуск товаров и услуг в основных ценах	Промежуточное потребление	ВВП	Валовая прибыль, смешанный доход	Налоги за вычетом субсидий на производство	В том числе		Оплата труда наемных работников	ВДС
							Налоги за вычетом субсидий на продукты	Другие налоги за вычетом субсидий, связанных с производством		
Торговля	6,0	6,8	4,8	8,0	8,9	7,7	3,8	22,2	7,4	8,7
Заготовки	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
Материально-техническое снабжение и сбыт	0,5	0,6	0,4	0,7	0,9	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7
Операции с недвижимостью	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,2	0,0	0,1	0,1
Общая коммерческая деятельность	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	0,2	0,1	0,5	0,2	0,3
Финансы	1,3	1,6	0,9	2,1	2,0	1,3	0,1	5,7	2,4	2,4
Всего по транзакционным отраслям	8,6	9,6	6,6	11,5	12,8	10,2	5,2	29,3	11,2	12,7

Транзакционной будем считать деятельность, главная функция которой заключается в осуществлении транзакций, другими словами, в обмене прав собственности, или вспомогательную деятельность, непосредственно служащую реализации этой функции. При таком подходе из всех видов деятельности к транзакционным относятся безусловно только оптовая и розничная торговля (за исключением услуг ремонта, носящего, в первую очередь, трансформационный ха-

раक्टर) и финансовое посредничество.

В то же время среди остальных видов деятельности некоторые имеют смешанный характер. Под смешанным видом деятельности мы понимаем не смешение трансформационных и трансакционных функций при производстве отдельного блага, которое всегда имеет место, а включение в состав одной агрегированной единицы подвидов деятельности, лишь часть из которых подпадает под выше приведенное определение трансакционных, в то время как другая часть имеет, скорее, трансформационную природу.

Наиболее сложным представляется вопрос об отнесении к числу трансакционных такого вида деятельности, как "операции с недвижимостью, сдача в наём и услуги юридическим лицам". В него входят элементы, относящиеся как к трансакционному сектору, так и к трансформационному сектору экономики. В частности, к последнему необходимо целиком отнести такие подвиды деятельности упомянутого ее вида как информатизация, исследования и разработки.

Не вызывает сомнения, что операции с недвижимостью преимущественно относятся к трансакционному сектору, так как непосредственно служат обмену прав собственности.

Что касается услуг юридическим лицам, то они содержат в себе элементы как относящиеся, так и не относящиеся к трансакционному сектору. К первым, с некоторыми оговорками, можно отнести рекламу, юридические услуги, учёт и аудит, обследование рынка, консультации бизнесу, набор рабочей силы и обеспечение персоналом. В то же время архитектурные и инженерные услуги к нему не относятся. Таким образом, этот подвид деятельности является смешанным в очень высокой степени.

Трудности другого рода возникают при анализе сдачи в наём. Они касаются понимания сущности трансакционных операций. Сдача в наём предполагает расщепление пучка прав собственности, но поскольку это не противоречит определению трансакции, то сдача в наём может быть отнесена к трансакционным видам деятельности.

Итоги анализа по виду деятельности "операции с недвижимостью, сдача в наём и услуги юридическим лицам" подведены в табл.2. Как видим, по всем приведенным показателям трансакционные подвиды деятельности преобладают, к смешанным видам деятельности относятся услуги юридическим лицам. Оперирова даже подвидами вида деятельности "операции с недвижимостью, сдача в наём и услуги юридическим лицам", невозможно точно определить

величину транзакционного сектора. Поэтому необходимо при определении нижней границы транзакционного сектора не учитывать показатели деятельности подвида услуги юридическим лицам, а для получения максимальной границы – учитывать.

Таблица 2

Роль подвидов деятельности вида "Операции с недвижимостью, сдача в наём и услуги юридическим лицам" в экономике Украины, % к итогу [8]

Подвиды	Характер вида деятельности	Оплата труда наемных работников	Налоги на производство и импорт	Субсидии на производство	Валовая прибыль смешанный доход	ВВП	Выпуск продукции
Операции с недвижимостью	Транзакционный	31,8	49,7	74,4	56,7	45,3	46,4
Сдача в наем	Транзакционный	0,6	3,4	0,0	3,9	2,5	2,5
Всего по транзакционным подвидам деятельности		32,4	53,0	74,4	60,5	47,8	48,9
Деятельность в сфере информатизации	Нетранзакционный	5,0	9,1	25,6	3,7	4,4	5,0
Исследования и разработки	Нетранзакционный	24,0	11,0	0,0	8,3	15,3	16,2
Всего по нетранзакционным подвидам деятельности		29,0	20,1	25,6	12,0	19,8	21,2
Услуги юридическим лицам	Смешанный	38,6	26,9	0,0	27,4	32,5	29,9

Тот же принцип может быть применён к виду деятельности "операции с недвижимостью, сдача в наем, услуги юридическим лицам" в целом, когда его показатели в отчётности не детализированы, но в этом случае оценки будут более грубыми, и поэтому для него мы будем использовать только максимальную оценку.

Фактически, за рамками анализа при таком подходе остается лишь часть коллективных, общественных и личных услуг, связанных с функционированием организаций предпринимателей и служащих,

профессиональных организаций и союзов. Однако, вследствие незначительного веса этого вида деятельности в экономике, это обстоятельство не оказывает серьёзного влияния на получаемую оценку транзакционного сектора. Тем более что этот вид деятельности не относится к частному транзакционному сектору, хотя и является элементом негосударственного транзакционного сектора.

Более точный способ может быть использован для определения роли транзакционных видов деятельности. На его основе в табл.3 получены оценки верхней и нижней границ величины транзакционного сектора в Украине. Как видим, транзакционный сектор играет в национальной экономике достаточно важную роль, которая по некоторым показателям (в частности, валовой прибыли, смешанного дохода) является непропорционально значительной. Однако, сравнив эти показатели с соответствующими или близкими показателями для других стран, можно увидеть, что ситуация в Украине не является какой-то исключительной.

Таблица 3

Роль транзакционных видов деятельности в экономике Украины в 2001 г., % (рассчитано в ценах потребителя) [8]

	Выпуск продукции	Выпуск продукции в основных ценах	Промежуточное потребление	ВВП	Валовая прибыль, смешанный доход	Налоги за вычетом субсидий на производство	В том числе		Оплата труда наемных работников	
							Налоги на производство и импорт	Субсидии на производство		
Торговля	7,6	8,5	5,2	11,3	13,2	7,7	6,8	0,0	10,3	
Финансовое посредничество	1,6	1,8	1,0	2,6	3,5	0,4	0,4	0,0	2,3	
Операции с недвижимостью	1,8	2,0	1,1	2,9	4,2	1,3	1,4	2,7	2,1	
Сдача в наем	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	0,0	0,0	
Услуги юридическим лицам	1,2	1,3	0,6	2,1	2,0	0,9	0,8	0,0	2,5	
Транзакционные виды деятельности, оценка	мини-мальная	11,1	12,4	7,4	16,9	21,2	9,5	8,7	2,7	14,8
	максимальная	12,3	13,7	7,9	19,0	23,3	10,3	9,5	2,7	17,4

Для сравнения ниже приведены табл. 4 и 5, в которых анализируются результаты транзакционных видов деятельности в развитой рыночной экономике США и трансформационной экономике Чехии. Как видим, отставание в развитии транзакционных видов деятельности в Украине от США бросается в глаза, в то время как провести сравнение с развитием транзакционных видов деятельности в Чехии крайне сложно.

Таблица 4

Роль транзакционных видов экономической деятельности в экономике США в 2003 г.

Виды экономической деятельности	Доля в национальном доходе (без корректировки потребления капитала), %	
Оптовая торговля	6,1	
Розничная торговля	7,7	
Финансы, страхование, операции с недвижимостью, сдача в наем	18,5	
Профессиональные и деловые услуги	13,1	
Транзакционные виды деятельности, оценка	минимальная	32,3
	максимальная	45,4

Рассчитано на основе данных Бюро экономического анализа Министерства торговли США.

Таблица 5

Роль транзакционных видов экономической деятельности в экономике Чехии в 2003 г.

Виды экономической деятельности	Доля в ВДС, %
Торговля	9,0
Финансовое посредничество	2,9
Операции с недвижимостью, сдача в наем, услуги юридическим лицам	10,8
Транзакционные виды деятельности, максимальная оценка	22,7

Рассчитано на основе данных Статистического бюро Чехии.

Конечно, проведение межстрановых сравнений на основе стоимостных показателей требует коррекции вследствие различия структуры себестоимости в различных странах. Различаются и используе-

мые показатели. Поэтому для более четкого сравнения целесообразно использовать показатель занятости транзакционными видами деятельности. Практика показывает, однако, что в этом случае особенности национальной статистики могут привести к неточности при проведении сопоставлений.

Для определения числа занятых транзакционными видами деятельности может быть использован более грубый способ, предложенный выше. Для исключения влияния, искажающего итоги демографического фактора, целесообразно использовать показатель части занятых в транзакционных отраслях или транзакционными видами деятельности в общем числе занятых. Это дает возможность на основе данных национальной статистики оценить величину транзакционного сектора экономики Украины в достаточно строгом понимании. При отраслевом подходе, использовавшемся до начала нового века, из всех отраслей экономики, по которым статистические ежегодники содержат данные о занятости, к частному транзакционному сектору относятся только: 1) торговля, общественное питание, материально-техническое снабжение и сбыт, заготовки; 2) финансирование, кредитование и страхование.

Отметим, что термин частный транзакционный сектор недостаточно точно отражает реалии трансформационного периода, когда значительная часть занятых в указанных двух отраслях работает на предприятиях государственной формы собственности. В первой отрасли в 1996 г. их доля составляла 20,7 % (в 2000 г. – 13,9 %), во второй отрасли – соответственно 45,7 % и 33,7 %. Поэтому более правильно будет говорить об отраслях товарных и финансовых транзакций. Условно можно было бы использовать и установившийся термин частный транзакционный сектор, но в составе занятых в отраслях экономики учитывались только наемные работники предприятий, учреждений, организаций, что еще больше искажает понятие.

Предложенный показатель достаточно информативен, но, на удивление, на рубеже веков он фиксирует сокращение числа занятых в отраслях товарных и финансовых транзакций. Напротив, в 1996 - 1999 гг. по этому показателем имело место возрастание в экономике относительного веса занятости в отраслях товарных и финансовых транзакций с 7,33 % до 7,80 % при сохранении количества занятых в них на уровне 1,7 млн. человек. Таким образом, можно сделать вывод, что, несмотря на незначительные изменения абсолютной величины занятости в этой части транзакционного сектора, ее относи-

тельный вес в экономике увеличивался. В 2000 г. ситуация значительно ухудшилась: зафиксировано сокращение абсолютных и относительных показателей занятости в отраслях товарных и финансовых трансакций, что отдаляет Украину от стран с развитой рыночной экономикой и даже от Центрально-Европейских стран.

Снижение примерно на четверть числа занятых в сфере торговли, общественного питания, материально-технического снабжения и сбыта, заготовок не может быть рационально объяснено (или число занятых в этой отрасли к началу трансформации превышало потребности, или сейчас часть ее рабочих не учитывается статистическими органами).

К сожалению, начиная с 2001 г., непосредственно сопоставить данные с предыдущими годами уже невозможно. Но новая форма публикации данных дает возможность разрешить указанный парадокс. Дело в том, что публикация данных по статистике труда начала осуществляться согласно КВЭД вместо Общего классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ). Вследствие их отличий сопоставление данных было бы некорректным, однако, переход к новой классификации имеет существенные положительные последствия. Оказывается, что рассчитанный по видам трансакционной деятельности показатель занятости в трансакционном секторе намного точнее отражает ее величину, чем показатель, рассчитанный по отраслям.

Подсчет занятых в отраслях экономики не включал некоторые категории занятых (работающих по найму у отдельных граждан, работодателей, самозанятых и тому подобное). Число занятых этих категорий (так называемых занятых в иных сферах экономической деятельности) постоянно возрастало. Между тем львиную их часть составляли занятые во всех видах торговли – 63 % в 2001 г. (для отраслей товарных и финансовых трансакций – две трети). Они не могли быть учтены в числе занятых в трансакционном секторе, и поэтому информация о нем была принципиально неполной.

Переход к учету занятого населения по видам экономической деятельности дает возможность учесть в составе частного трансакционного сектора помимо деятельности, связанной с осуществлением товарных и финансовых трансакций, еще один вид деятельности – операции с недвижимостью, сдача в наем и услуги юридическим лицам и, таким образом, впервые более точно оценить долю трансакционных видов деятельности по количеству занятых. Она составляет

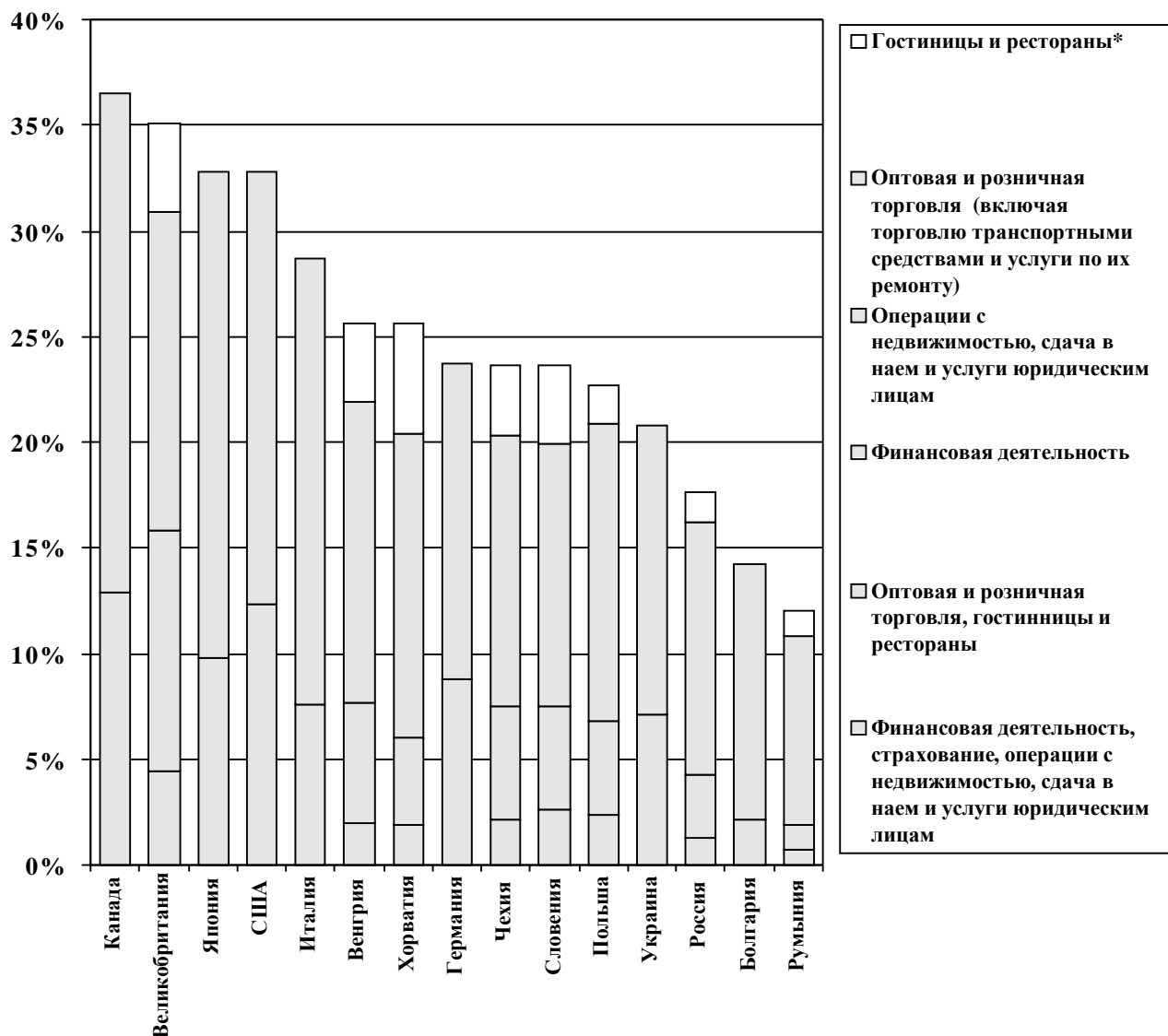
17,5 %. Это значительно больше оценок, которые были сделаны ранее. Кроме того, указанная величина может быть использована для оценки соотношения транзакционных видов деятельности в экономике Украины и других стран.

Хотя Украина по доле занятых транзакционными видами деятельности еще отстает от большинства европейских стран с трансформационной экономикой, она вплотную к ним приблизилась. Проведенные нами на основе статистических данных Евростата расчеты показывают, что в среднем для 10-ти Центрально-Европейских стран – новых членов и кандидатов в члены ЕС доля занятых транзакционными видами деятельности в общем количестве занятых составила 22,3 %.

В свою очередь, страны с трансформационной экономикой в целом отстают от стран большой семерки по количеству занятых транзакционными видами деятельности (см. рис. 1). Это справедливо и в отношении Украины, в которой доля занятых транзакционными видами деятельности в общем числе занятых в 2001 г. составляла 74,0 % соответствующего показателя Германии, 61,1 % – Италии, 53,4 % – Японии и США, 50,0 % – Великобритании, 48,0 % – Канады. (Данные уточнены по сравнению с приведенными в работе [3]).

Эти данные можно сравнить с данными за 1990 г., когда число других лиц, занятых экономической деятельностью в Украине, практически равнялось числу лиц, работающих в личных подсобных хозяйствах, и использование ОКОНХ еще не приводило к погрешностям, выявившимся в условиях рыночной трансформации экономики. В 1990 г. часть занятых транзакционными видами деятельности в Украине в общем числе занятых в экономике составляла 36,3% соответствующего показателя Германии, 31,0 % – Италии, 25,4 % – Японии, 24,5 % – США, 24,3 % – Великобритании, 22,1 % – Канады. То есть за минувшие годы транзакционный сектор экономики Украины однозначно приблизился к стандартам рыночных экономик.

Таким образом, хотя численность наемных работников отраслей товарных и финансовых транзакций снижалась, опережающими темпами возрастало число лиц, работающих по найму у отдельных граждан, работодателей, самозанятых. Поэтому в целом занятость транзакционными видами деятельности в условиях рыночной трансформации возросла прежде всего за счет вышеприведенных категорий работников.



*Вид деятельности "гостиницы и рестораны", строго говоря, не относится к транзакционным видам и учитывается для получения сравнимых данных по странам, использующим разные версии ISIC (International Standard Industrial Classification of all Economic Activities). Для стран, где такой вид деятельности выделен отдельно, более точное представление о доле занятых транзакционными видами деятельности дает общая величина первых трех сегментов соответствующих столбцов.

Рис. 1. Доля занятых транзакционными видами деятельности в развитых рыночных и трансформационных экономиках (рассчитано на основе данных Бюро статистики МОТ)

Использование показателей занятости, применимое для анализа роли транзакционных видов деятельности, не подходит для решения другой задачи, о которой упоминалось ранее – анализу роли транзакционных корпораций в экономике. Такой анализ на основе имеющейся информации может быть проведен только в стоимостном измерении. Для оценки роли сектора транзакционных корпораций в

формировании стоимостных показателей экономики на сегодняшний день возможно использование исключительно более грубого способа. Дело в том, что расчеты величины транзакционного сектора, непосредственно базирующиеся на данных по видам экономической деятельности, не могут быть использованы в качестве основы для определения величины институционального транзакционного сектора в понимании СНС.

В национальной системе статистической отчетности Украины институциональные сектора экономики носят названия: нефинансовые корпорации; финансовые корпорации; сектор общего государственного управления; домашние хозяйства; некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства.

Выделение единого сектора нефинансовых корпораций не дает возможности на основе СНС получить отдельные данные о его основных частях – производственных (трансформационных) корпорациях и корпорациях, специализирующихся на проведении товарных транзакций. Между тем эти его элементы испытывают во многом разнонаправленные изменения. Кроме того, такой важный элемент, как корпорации, специализирующиеся на проведении товарных транзакций, который создает более 10 % ВДС, теряется в составе сектора нефинансовых корпораций. Это тем более верно, потому что он демонстрирует показатели, более близкие к финансовым корпорациям, чем к нефинансовым.

Поэтому сектор финансовых корпораций и корпораций, специализирующихся на проведении товарных транзакций, целесообразно рассматривать в рамках одной структурной единицы – сектора транзакционных корпораций. Дополнительным аргументом для этого служит то, что сектор нефинансовых корпораций, являющийся основным (до 70 %) по величине ВДС, созданной институциональным сектором, оказывается чересчур недетализированным, а сектор финансовых корпораций занимает вовсе незначительное место (менее 3 %) в общей структуре экономики. Кроме того, существующая институциональная структура недостаточно прозрачна, так как она скрывает реальные процессы, которые происходят в самом главном – производственном корпоративном секторе экономики. Возникает вопрос, достаточно ли полно реальные изменения отражаются в принятой классификации институциональных секторов, и в каком направлении будут происходить дальнейшие изменения институциональной структуры? Нельзя ли, ограничившись минимальными изменениями

в принципах выделения институциональной структуры экономики, преодолеть упомянутые недостатки?

Принятый в СНС способ отображения институциональной структуры экономики основывается на сложной иерархии принципов классификации (см. рис. 2). На самом высоком иерархическом уровне институциональная структура состоит только из двух элементов – домашних хозяйств и организаций. На втором иерархическом уровне организации подразделены на государственные учреждения и негосударственные организации. Последние на третьем институциональном иерархическом уровне подразделяются на коммерческие и некоммерческие организации. На последнем, четвертом, иерархическом уровне коммерческие организации подразделены на финансовые и нефинансовые корпорации. Целесообразность последнего деления вызывает самые большие сомнения, так как выделение финансовых корпораций произведено фактически по отраслевому признаку или, во всяком случае, по характеру материально-вещественных потоков (потоков ресурсов). С точки зрения экономической теории намного более важным является распределение институциональных единиц по критерию характера операций, которые могут носить трансформационный (производственный) или трансакционный характер.



Рис.2. Схема классификации институциональных секторов экономики

Действительно, распределение на финансовые и нефинансовые корпорации касается лишь операций обращения, так как проводится в зависимости от того, какие материально-вещественные потоки являются основным объектом для институциональных единиц сектора. Но за рамками этого распределения остается более фундаментальное распределение институциональных единиц в зависимости от наличия у них операций, которые относятся к сфере производства или обращения. В связи с этим целесообразно изменить принципы выделения институциональных секторов экономики таким образом, чтобы они точнее отражали более важное распределение операций на транзакционные и нетранзакционные. Такое изменение может ограничиться исключительно четвертым иерархическим уровнем, не касаясь принципа организации других институциональных уровней СНС.

Конечно, транзакционные операции лежат в основе деятельности и некоторых институциональных единиц, которые входят в иные сектора экономики, прежде всего, части домашних хозяйств, которые заняты предпринимательством без создания юридического лица. Но такие единицы, несмотря на изменение принципов классификации, остаются в составе своих институциональных секторов, в частности, домашних хозяйств.

Из имеющихся в СНС институциональных секторов транзакционный сектор включает целиком только сектор финансовых корпораций. В него входят финансовые банковские корпорации – Национальный банк Украины и коммерческие банки; другие (неденежные) депозитные корпорации и финансовые небанковские корпорации – инвестиционные фонды и корпорации, доверительные товарищества, финансовые вспомогательные корпорации (биржи, брокерские организации и т.д.), страховые организации и пенсионные фонды. Таким образом, в национальных счетах в настоящее время в секторах в отдельности раскрывается лишь роль финансовых институтов сектора транзакционных корпораций.

Тем не менее, существует принципиальная возможность определить, по крайней мере, часть показателей корпораций, специализирующихся на проведении товарных транзакций, так как национальные счета содержат информацию о перекрестных показателях СНС по видам экономической деятельности и секторам экономики. Конечно, этой информации недостаточно для того, чтобы получить полное представление о месте институционального транзакционного сектора в экономике. Тем не менее, элементы такой информации мо-

гут быть получены, и в табл.7 нами сделана попытка более полно раскрыть роль сектора трансакционных корпораций в формировании счета создания дохода. Из-за недостатка информации упорядочение других счетов СНС с учетом сектора трансакционных корпораций без серьезной коррекции состава предоставляемых данных не представляется возможным.

Таблица 7

Модифицированный для анализа сектора трансакционных корпораций Украины счет создания дохода в 2001 г. (в фактических ценах, млн. грн.) [7]

	Нетрансакционные корпорации*	Трансакционные корпорации**	Сектор общего государственного управления	Домашние хозяйства	Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства	Оплата услуг финансовых посредников	Вся экономика
Ресурсы							
Выпуск в основных ценах	307736	58011	33965	56791	4017		460520
Всего	307736	58011	33965	56791	4017	0	460520
Использование							
Промежуточное потребление	213210	24684	11651	26169	1510	2806	280030
Валовая добавленная стоимость	94526	33327	22314	30622	2507	-2806	180490
Всего	307736	58011	33965	56791	4017	0	460520
Потребление основного капитала	23106	4490	5517	410	780		34303
Чистая добавленная стоимость	71420	28837	16797	30212	1727	-2806	146187

*минимальная оценка; ** максимальная оценка

На основе анализа национальных счетов удалось также получить информацию о роли сектора трансакционных корпораций в валовой добавленной стоимости, фонде оплаты труда наемных работников, валовой прибыли и смешанном доходе. Поскольку в национальных счетах фигурируют агрегированные виды деятельности, при определении границ сектора трансакционных корпораций использован достаточно грубый способ. В связи с этим приведем только верх-

ную границу полученной оценки значения сектора трансакционных корпораций (табл.8).

Таблица 8

Роль сектора трансакционных корпораций в Украине в 2001 г.[7]

Показатель	Доля в результирующем показателе, %		
	всей экономики	корпоративного сектора (коммерческого)	трансакционных видов деятельности
Выпуск в основных ценах	12,6	15,9	86,0
Промежуточное потребление	8,8	10,4	91,1
Валовая добавленная стоимость	18,5	26,1	82,6
Оплата труда наемных работников	18,5	23,6	96,1
Потребление основного капитала	13,1	16,3	81,1

Как видим, сектор трансакционных корпораций играет ведущую роль в трансакционных видах деятельности и занимает достаточно важное место в корпоративном секторе и в экономике в целом.

Таким образом, информация о величине институционального трансакционного сектора может быть получена как в отношении трансакционных видов деятельности, так и в отношении трансакционных корпораций, что дает представление о соответствующей части трансакционных издержек общества.

Проведенный анализ убеждает в том, что издержки эксплуатации экономической системы имеют сложную структуру, лишь одним их элементов которой являются трансакционные издержки. Большинство проводившихся подсчетов слабо отражают величину трансакционных издержек в строгом соответствии с их определением как издержек обмена прав собственности. Наиболее точно величину трансакционного сектора можно определить путем специальных подсчетов, однако, в связи со сложностью их проведения для определения этой величины возможно использование стандартной статистической информации, которая позволяет получить определенное представление о величине и значении трансакционного сектора в экономике. В то же время существующая классификация видов экономической деятельности слабо приспособлена к исследованию

транзакционного сектора, так как часть агрегированных видов деятельности являются смешанными, что делает определение величины институционального транзакционного сектора на основе агрегированных показателей не особенно точным.

В дальнейшем некоторые стандарты представления статистической информации, в частности, классификацию видов экономической деятельности, целесообразно изменить с целью создания возможности более точного анализа транзакционного сектора экономики.

Литература

1. Архиреев С.И. Транзакционная архитектура // Экономическая теория. – 2004. – № 1 – с.69-83.
2. Архиреев С.И. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. – Харьков: Бизнес-Информ, 2000. – 288с.
3. Архиреев С.И. Транзакційний сектор економіки України. – Х.: ХФ НІСД, 2003. – 56 с.
4. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. – 1996. – № 12. – с.61-72.
5. Коуз Р. Природа фирмы // Коуз Р. Фирма, рынок и право./Пер с англ. – М.: Дело, 1993. – с.33-53.
6. Міжгалузевий баланс України за 1998 рік в цінах споживачів (таблиця Витрати – Випуск). Стат. зб. – К.: Державний комітет статистики України, 2000. – 54с.
7. Національні рахунки України за 2001 рік. Стат. зб. – К.:Державний комітет статистики України, 2003. – 116 с.
8. Статистичний збірник "Таблиця Витрати - Випуск України за 2001 рік в цінах споживачів". – К.: Державний комітет статистики України, 2003. – 51с.
9. Фінанси України за 1999 рік. – К.: Державний комітет статистики України, 2000. – 98 с.
10. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. – 1993. – Т.1. – № 2. – с. 53-68.
11. Wallis J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970 in Long-term Factors in American Economic Growth. Ed. by Engerman S., Gallman R. – Chicago: The University of Chicago Press, 1986. – pp.95-148.

Р.Ф. Пустовийт

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ

Первоочередным шагом к пониманию дальнейшей стратегии развития предпринимательства в постсоциалистических странах есть анализ роли эффективности функционирования институциональной среды. Она является критической для фундаментальных процессов, которые происходят в рыночной экономике, непосредственно в бизнесе, и нуждается в определенном теоретическом анализе.

Общеизвестно, что именно институциональная среда, под которой понимают формальные правила поведения и взаимодействия [30, с.4], а с точки зрения предпринимательства – совокупность формальных и неформальных рамок, которые структурируют деятельность предпринимателей, является фундаментальным звеном рыночных трансформаций. Но потенциальному развитию конкурентных бизнесовых рынков во время институциональных изменений может помешать несоответствие институциональной среды, которая унаследована от предыдущих административно-командных экономик, рыночноориентированным институтам. Данной точки зрения придерживаются такие украинские ученые, как В. Геец, В. Лагутин, И. Бочан, Л. Бестелесная. Так, академик НАН Украины В. Геец считает, что в Украине не только не произошло прогрессивных и институциональных изменений, а, наоборот, украинская экономика все больше деградировала и стала напоминать экономику рентного типа [6, с.4]. Похожая ситуация наблюдается и в Российской Федерации. Об этом свидетельствуют публикации В. Радаева, М. Дерябиной, А. Олейника, которые акцентируют внимание на институциональных условиях, что привели к невиданным бюрократическим барьерам, коррупции чиновников, применению насилия в предпринимательской сфере, уклонению от уплаты налогов и криминализации бизнеса [8, 17, 18, 21].

Действительно, исходя из перечисленных фактов, необходимо согласиться с таким утверждением Д. Норта о роли институтов как определяющего фактора долгосрочного функционирования экономи-

Пустовийт Роберт Фридрихович, к.пед.н., Черкасский государственный технологический университет, г.Черкасы, Украина.

ки, что если когда-нибудь нам удастся создать динамическую теорию изменений – то есть того, чего сейчас не хватает экономической науке и чего несовершенно коснулась марксистская теория, – то она должна строиться на модели институциональных изменений [14, с.137].

Подтверждают этот вывод лауреата Нобелевской премии факты, наблюдаемые в странах Центральной и Восточной Европы, а также и Балтии, когда экономический рост является результатом реформ в институциональной среде стран, в частности, в предпринимательской. Такая ситуация способствует росту благосостояние большинства населения, а не узкой прослойки. Хотя анализ опыта институциональных реформ в вышеупомянутых странах свидетельствует о том, что наблюдается, главным образом, импорт институтов, а в некоторых случаях имитация элементов рыночной инфраструктуры развитых стран, которая иногда не приводит к ожидаемым эффектам, однако статистика динамики изменений ВВП демонстрирует четкую взаимозависимость между началом институциональных реформ и экономическим ростом (рис.1, 2) [13, с. 8].

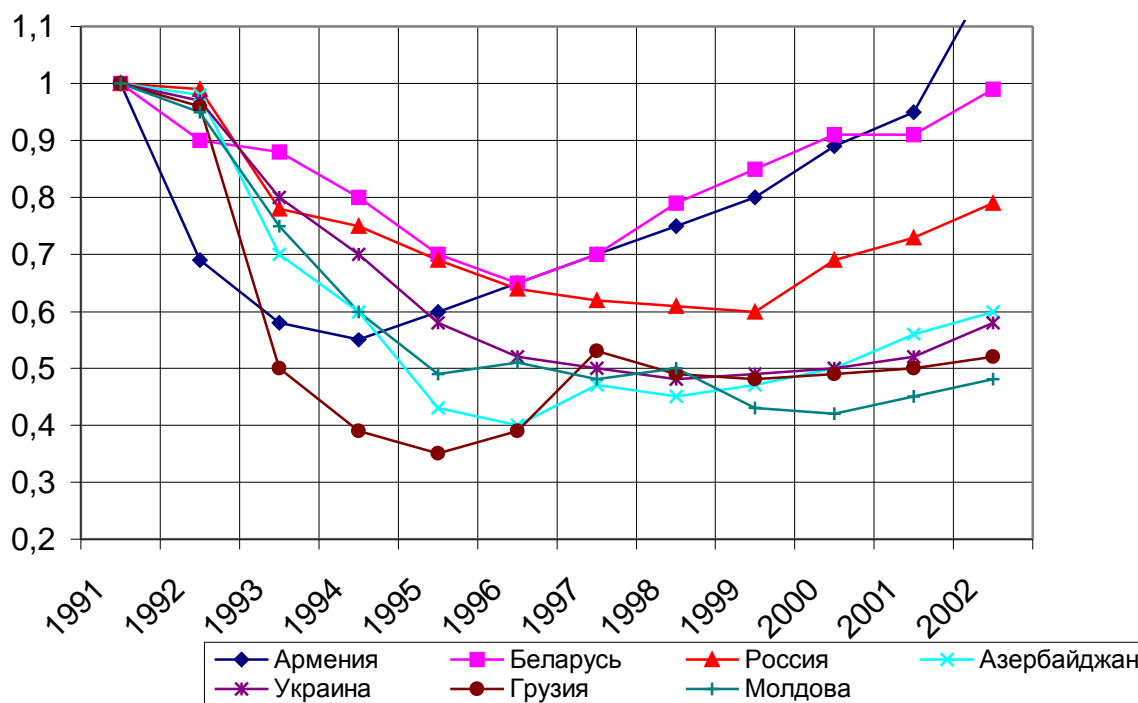


Рис.1. Динамика изменения ВВП в постсоциалистических странах в 1991-2003 гг.

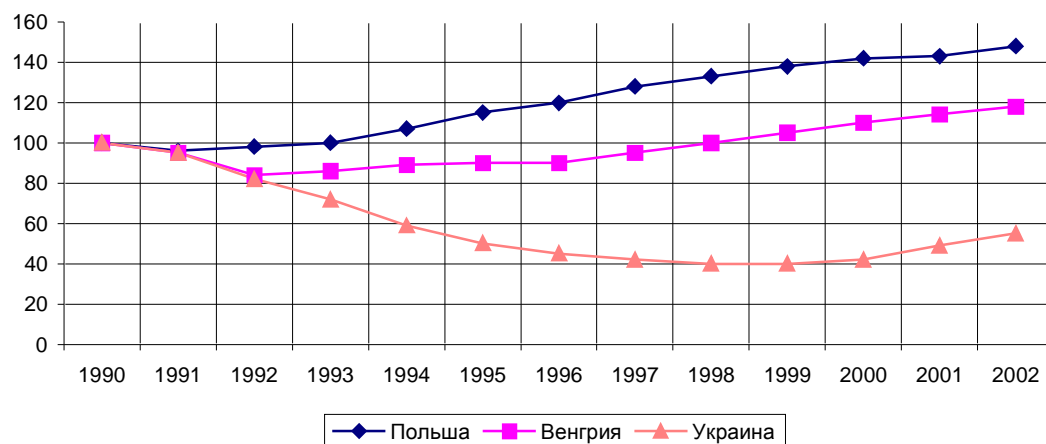


Рис.2. Сравнительный анализ изменения ВВП в Украине, Польше, Венгрии за период 1990-2002 гг.

Без сомнения, в постсоциалистических странах, наряду с другими причинами трансформационного кризиса, как то: разрушение инвестиционного процесса, устаревшая фондовооруженность, низкое качество работы, отсутствие стимулов к технологическому прогрессу, необходимость проведения рыночной структуризации производства, разрыв производственных связей, изменения в структуре внешней торговли, особого внимания заслуживают факторы институционального характера. В первую очередь это: отвлечение ресурсов из традиционных сфер инвестирования в создание новых институтов и издержки, связанные с перераспределением переходной ренты. Но, учитывая объективность и безальтернативность трансформационного кризиса и последующий экономический спад, в основе которого лежат глубокие распределительные противоречия и ограничения в сфере формальных институтов, мы должны дать ответ на такой вопрос: почему в противовес бывшим странам социалистического блока, членам СЭВ (Польше, Венгрии, Чехии и т. д.), уровень дееспособности к реформированию экономики стран СНГ является серьезнейшей преградой для дальнейшего развития, и процесс переориентации на социально-рыночную экономику находится на достаточно низком относительно начала трансформационного кризиса уровне. Такая ситуация существует, несмотря на то, что трансформационные проблемы реформирования административной экономики в капиталистическую в бывших социалистических странах имеют много общего. Так, например, в Венгрии экономической политике не удалось избежать ловушки "stop and go", когда при стимулировании экономического

роста ухудшаются показатели финансового баланса как внешней торговли, так и бюджета.

Так же, как и в России и Украине, в Венгрии во времена социализма существовали "двойная экономика" и "двойная мораль общества", когда официальная экономика функционировала наряду с неформальной и неприятие законов и моральных правил было общепринятым явлением. Так же, как и украинцы, большинство венгров, в отличие от граждан западных стран, ожидали от страны стабильного социального обеспечения, которое оценивали во времена социализма очень высоко.

Таблица 1

ВВП Украины и других стран в 1999 году по паритету покупательной способности (ППС)

Страна	На душу населения, дол.	На душу населения, в % к ЕС-15	В целом, млрд. дол.	Цены – ППС, в % к официальному курсу
Чехия	13663	59	139,5	39
Венгрия	11504	50	115,8	41
Словакия	11221	48	60,5	33
Польша	9008	39	346,2	45
Россия	6067	26	887,7	22
Румыния	5441	23	122,7	29
Украина	3693	16	180,5	17

Как свидетельствуют данные табл.1 [22], большинство стран Центральной и Восточной Европы, которые так же, как и страны СНГ, оказались в ситуации трансформационного кризиса, сравнительно быстро решили институциональные проблемы и таким образом достигли пристойного уровня жизни своих граждан, даже в сравнении со странами Западной Европы и США.

В данном контексте заслуживает внимания вывод американских ученых А. Керолха и А. Бучхольдз о связи институциональной среды с социально-экономическими процессами, которые происходят в стране [25, с.8]. Отсюда они трансформируют институциональную среду в макроокружение (the macroenvironment) и, наряду с социальными и технологическими сегментами, акцентируют внимание на таких, как:

- экономический, который концентрируется на характерных

чертах и направлениях развития, в которых функционируют экономические субъекты и предприниматели. К количественным характеристикам этого сегмента относят ВВП, показатели инфляции, безработицы, среднестатистическую зарплату, учетную ставку и т. д.;

- политический, который определяет, каким образом организованы законотворческая деятельность, политические и выборные процессы и все аспекты взаимосвязей между предпринимателями, политической элитой и правительством.

Как итоговый фактор при этом выделяют регуляторную и фискальную политику относительно бизнеса, порядок получения лицензий, разрешений.

Из приведенной выше информации вытекают такие два вопроса:

1) Какие сегменты институциональной среды влияют на то, что в странах, которые имеют сравнительно высокий ВВП на душу населения, большинство граждан бедные?

2) Какие сегменты институциональной среды влияют на качество экономического развития благодаря предпринимательству как ключевому фактору?

Что касается ответа на первый вопрос, то, по мнению венгерского ученого К. Мижея, основным фактором выступает справедливость распределения богатства в стране. Так, например, в Украине коэффициент Джинни, начиная с 1993 года, вырос в 1,5 раза и составляет 0,359, что характеризует неравномерное распределение доходов. Ещё более угрожающая тенденция наблюдается в Российской Федерации, когда, начиная с середины 1980-х годов, в течение последующего десятилетия страна за неравносью доходов почти приблизилась к странам Латинской Америки (рис.3) [13, с.8].

С обретением независимости в начале трансформационных преобразований в странах СНГ процесс стратификации превратился во взрывную поляризацию общества, в результате чего не только не удалось создать новый "средний класс" – гарант общественной стабильности, но и стремительными темпами возросло социальное напряжение между бедными и богатыми. По международным критериям, бедным считают общество, у которого реальный доход не превышает 1 доллара в день, хотя отмеченный критерий не может быть применён для использования в развитых странах, где как доходы, так и стоимость жизни являются более высокими. Поэтому, границей бедности для развитых стран считают доход в 14,5 доллара, а для

восточноевропейских – 4 доллара в день.

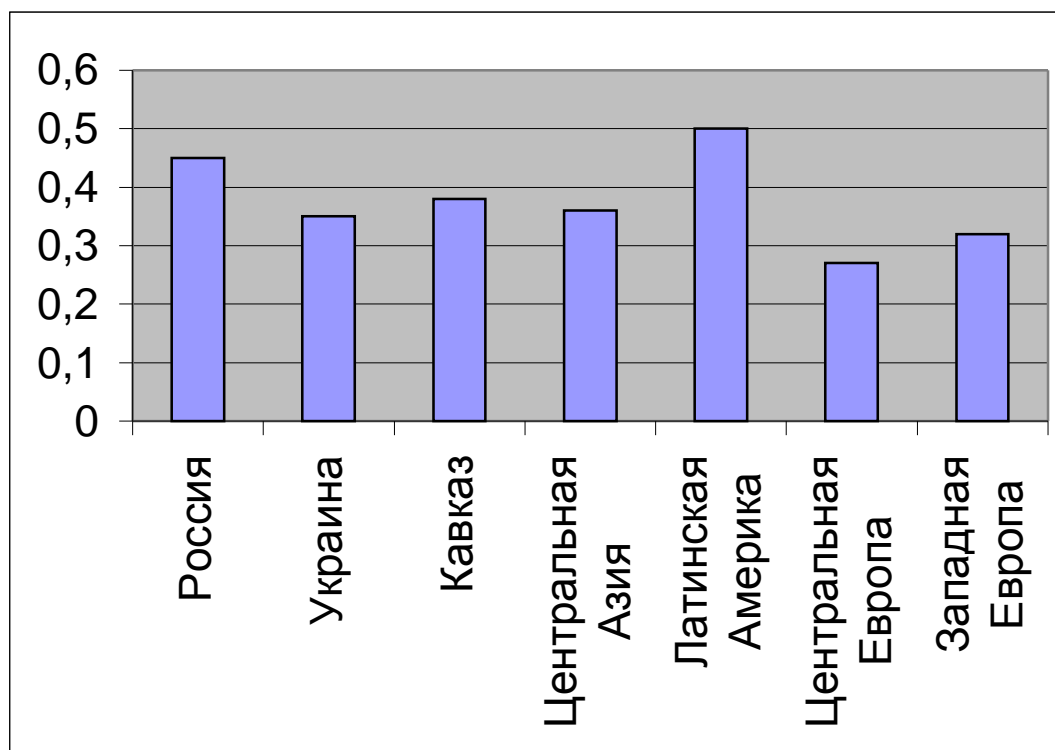


Рис. 3. Коэффициент Джинни в 2000 году (0 – справедливость, 1 – несправедливость)

У подавляющего большинства граждан СНГ доход значительно меньше, а 40 % населения пребывают за гранью физического существования. "Институциональная структура общества, которое в то же время является и демократическим, и капиталистическим, ... говорит нам: "найди работу или ходи голодным", двойные мерки капиталистической демократии... одновременно порождают неравенство в материальном достатке" [16, с. 14].

К сожалению, коэффициент Джинни не учитывает привилегии и теневые доходы экономических субъектов. Именно значительный теневой сектор в постсоциалистических странах являются признанием значимости теории институционального анализа в плане исследований трансформации экономики страны и её предпринимательской среды. Свидетельством тому служит тот факт, что даже когда имеется значительная законодательная база в какой-либо стране, это отнюдь не означает, что предприниматели будут следовать формальным правилам. Подтверждением такого вывода являются данные табл.2 [9, с.36-43].

По утверждению российского институционалиста М. Дерябиной, понимание проблем несогласованного функционирования фор-

мальных и неформальных институтов следует искать в предыдущей институциональной среде [8, с.114].

Таблица 2

Доля теневого сектора экономики стран по отношению к ВВП в % (по данным 2002 года)

Страны с развитой экономикой						Развивающиеся страны				Постсоциалистические страны								
Греция	Италия	Канада, Франция, Германия, США	Швейцария	Испания		Нигерия	Боливия	Египет	Таиланд	Эстония	Латвия	Словакия	Литва	Армения	Киргизстан	Грузия	Украина	Россия
29	28	16-15	9	8	24	76	17	58	66	15	10	40	24	50	50	62	40	27
										40	37			60	70		50	46

Именно во времена административно-командной экономики в странах бывшего социалистического блока существовали нелегальные полурыночные отношения, которые не определялись формальными институциональными нормами и соглашениями. Хотя, с другой стороны, даже в условиях долговременного существования в цивилизованных странах контрактного права, там также функционирует, а в некоторых странах даже активно, неформальный сектор. Данная ситуация приводит к пониманию того, что в условиях отсутствия институциональной среды, которая содействует бизнесу и минимизирует трансакционные издержки, предприниматели в любой стране будут реагировать одинаково и уклоняться от выполнения формальных правил в противовес выгодным неофициальным соглашениям.

Основными причинами такой бизнес-ситуации и искажения формальных норм в институциональной среде в некоторых постсоциалистических странах являются следующие:

1. Чрезмерная налоговая нагрузка

По оценкам специалистов, именно это вынуждает 55 % предпринимателей полностью или частично уходить в неформальный сектор. Исследования, которые проводились в развитых странах, засвидетельствовали прямую зависимость между совокупным уровнем налогообложения доходов и масштабами существования теневой экономики. Например, в Греции, Италии, Бельгии и Швеции, где в

виде налогов изымают 72-78 %, теневой сектор является очень существенным. В США и Швейцарии, где налоговый пресс составляет соответственно 41,4 и 39,7 %, масштабы тенизации незначительные.

Но при этом имеем следующий парадокс. Украину, как и Россию, относят к странам с либеральным налоговым режимом (табл.3) [3, с.7]. Поэтому наряду с хрестоматийными факторами зависимости: налоги – неформальный сектор, существуют и другие, так называемые "неофициальные налоги": взятки налоговикам и другим работникам контролирующих структур, плата за возмещение НДС (20-40% от возвращенной суммы), репрессивные действия налоговой службы или предоставление льготного режима предпринимателям в зависимости от неформальных отношений по принципу "свой-чужой".

Таблица 3

Коэффициент налоговой нагрузки на начало 2004 г.*

Место в рейтинге	Страна	Налог на прибыль предприятий, %	Налог на доход физ. лиц, %	Налог на богатство	Отчисление компаний в фонд соцстрахования	Отчисление физ. лиц в фонд соцстрахования	Изменение суммарного коэффициента налоговых ставок в сравнении с 2000 годом	Коэффициент налоговой нагрузки (пункты)
1	Франция	34,5	58	1,8	45	15	-18,3	174,8
2	Бельгия	34	53,5	-	34,5	13,1	-15,0	156,1
3	Швеция	28	55,5	1,5	32,7	7	-0,8	149,7
29	Словакия	19	19	-	36,5	13,4	-29,9	106,9
32	Эстония	26	26	-	33	-	-9,0	103,0
33	Украина	25	13	-	37,5	3	-12,0	98,0
35	Литва	15	33	-	31	-	0,0	97,0
37	Латвия	15	25	-	24,1	9	-12,0	91,1
38	Россия	24	13	-	35,6	-	-33,9	90,6
50	ОАЭ	-	-	-	5	13	0,0	18,0

*Коэффициентом налоговой нагрузки (пункты) является сумма налоговых ставок в виде налоговых отчислений.

В целом, в отличие от развитых стран, которые имеют значительные налоги, большинство постсоциалистических стран отдают

предпочтение так называемому классическому пути: уменьшают налоги с целью стимулирования экономики и ее выхода из тени. Подтверждением этого вывода может служить Словакия. В 2004 году в Словакии были снижены налоги на прибыль предприятий и налог на доходы физических лиц. Как результат, достаточно большое количество ТНК из Азии и Германии избрали эту страну для переноса своих производственных мощностей, в большинстве – в отрасли автомобилестроения.

2. Проблемы асимметричной информации

Как хорошо известно институционалистам, если индивиды, исходя из неоклассической теории, стремятся к максимизации полезности, а фирмы – к максимизации прибыли, то надо признать, что в реальной жизни и первые, и вторые имеют ограниченные возможности получения и анализа полной информации для принятия оптимального решения, а предприниматели вследствие этого не способны предусмотреть всех возможных ситуаций как *ex ante*, так и *ex post*.

В особенности данное влияние касается рынка совершенной конкуренции, ключевыми признаками которого являются прозрачность рыночных отношений и полная доступность информации о рыночных процессах.

Что касается прозрачности, то О. Уильямсон был одним из первых, кто поставил ее под сомнение и предложил институциональному анализу концепцию оппортунизма, когда люди-агенты не выполняют своих обещаний и отступают от принятого соглашения, если это отвечает их целям [5, с.393]. Такое поведение экономических субъектов объясняется тем, что в случае возможности получения максимальной прибыли они будут преследовать корыстные цели и отклонятся от условий контракта, поставляя, например, товары и услуги худшего качества, чем то, которое обусловлено *ex ante*, по более высокой цене. Понятно, когда люди располагают полной информацией, то подобные действия становятся невозможными.

Вообще в ситуации, когда один или небольшое количество участников рынка владеют информацией, которая необходима для принятия бизнес-решений относительно покупок, инвестиций, заключения соглашений, а другие рыночные игроки, например, учитывая оппозиционное отношение к властным структурам, не имеют доступа к реальным данным, такое положение приводит к криминализации рынка и преимуществу неформальных отношений над формальными нормами. Ведь при таких условиях получить объективную информа-

цию невозможно. Об этом красноречиво свидетельствует институциональный процесс в постсоциалистических странах, когда коррупция порождает новую коррупцию, а деятельность госслужащих в большинстве случаев определяется обслуживанием интересов политико-финансовых групп.

Согласно последнему отчету Мирового банка и Европейского банка реконструкции и развития, в котором представлен анализ исследования 6500 предприятий 36 стран с переходной экономикой в рамках исследования бизнес-среды (BEEPS) на предмет анализа тенденции коррупции в отношениях между бизнесом и властью, имеем такие основные показатели:

- частота разнообразных видов взяточничества;
- ежегодная доля от доходов, которая расходуется на взятки;
- представление о степени влияния коррупции на функционирование предприятий.

Как засвидетельствовал анализ [10, с.5], почти в половине стран с переходной экономикой на протяжении 1999-2002 годов наблюдается снижение частоты случаев взяточничества и влияния коррупции на бизнес.

Наряду с этим, уровень коррупции в большинстве постсоциалистических стран СНГ в большинстве секторов экономики остается сравнительно высоким. Как правило, предприниматели в этих странах до сих пор считают коррупцию одной из самых серьезных преград бизнесу.

3. Несовершенство политико-экономического сектора

Именно этот фактор приводит к тому, что принятие экономических решений непосредственно привязывается к бизнес-интересам тех, кому оно выгодно.

В силу таких обстоятельств нет никаких гарантий, что институциональные контракты будут способствовать социально-экономическому развитию стран и увеличивать благосостояние большинства населения страны, а не отдельных "групп влияния". Об этом красноречиво свидетельствует приватизационный процесс в Украине. Ведь необходимым условием прозрачности и эффективности функционирования рынка приватизации является четкая спецификация прав собственности, которая позволяет принять наиболее эффективные и оптимальные решения и минимизирует трансакционные издержки.

К сожалению, в Украине и в начале приватизационного процесса, и сейчас имеет место противоположная тенденция – размывание

прав собственности, когда они точно не установлены, попадают под разные ограничения и неудовлетворительно защищены для большинства участников приватизационного и фондового рынков, что повышает и так уже значительные транзакционные издержки. Как следствие, приватизация почти каждого привлекательного предприятия заканчивается исками в суд и блокированием приватизационного процесса. Приватизация была и остается закрытой для большинства украинцев и многих инвесторов. Нужно также подчеркнуть, что после первичной спецификации частных прав собственности в Украине сформировались мощные финансово-промышленные группы.

Чаще всего преградой становятся дополнительные условия, которые выдвигают участникам конкурса. Никто не отрицает, что должны быть разумные и общепринятые, как в развитых странах, требования, например, обеспечение социальной защиты тех, кто работает, погашение задолженностей, сохранение профиля работы. Но Фонд государственного имущества Украины иногда настолько конкретизирует требования, что возникают подозрения о лоббировании интересов определенных финансово-политических групп. Такой вывод относим к процессу приватизации таких предприятий, как „Балцем“, „Запорожсталь“, „ЗалК“, „СевГок“. Приватизация „Криворожстали“ подтвердила это подозрение, когда дополнительным условием было выдвинуто наличие у участников производства одного миллиона тонн украинского кокса. Учитывая, что строительство коксовой батареи такой мощности оценивают в 72 млн дол., сравним эту цифру с данными табл.4 [12, с.9]. Как видим, потери для государственного бюджета за недополученные инвестиции определяют в пределах от 0,5 до 1 млрд дол., и еще раз напомним вывод Д. Норты, что транзакционные издержки на политических и экономических рынках являются платой за неэффективные права собственности.

Из опыта приватизационного процесса в Украине и России институциональная теория должна дать ответ на такие два вопроса: 1) Какие причины влияют на продуцирование прав собственности относительно соотношения „затраты-выгоды“ как для страны в целом, так и для отдельных участников приватизационного рынка? 2) Как идентифицировать общий механизм изменений и процесс развития прав собственности в условиях предыдущего соотношения, если существующие контрактные договора, касающиеся прав собственности, являются неудовлетворительными и не могут обеспечить их эффективное использование для повышения общественного благосостояния?

Таблица 4

**Заявки на конкурс по продаже 93 % акций комбината
„Криворожсталь“**

Участники конкурса	Предложение, млрд грн	Превышение над стартовой ценой, млрд грн	Собственник
ФДМ	3,81		Государство Украина
LNM/US Steel	7,95	4,14	Лакшми Миталл (свыше 90 %)
Северсталь	6,36	2,55	Алексей Мордашов (86 %)
UMS	4,26	0,45	Ринат Ахметов (65 %), Виктор Пинчук (35 %)
Индустриальный союз Донбасса	4,00	0,16	Сергей Таратута
Еврохолдинг	данные отсутствуют	данные отсутствуют	Александр Абрамов

С этой точки зрения изменения в правах собственности влияют и на распределение, и на общественное воспроизводство. Особенно это касается государственного имущества, когда после его приватизации использование активов дает возможность немногим получать богатство и политическую власть. В любые времена в условиях отсутствия реальных демократических процедур в государстве существующие соглашения относительно прав собственности устанавливаются теми, кто имеет власть, и любые изменения в этих правах скорее всего будут осуществляться в направлении интересов провластных субъектов. Именно такое понимание приватизационно-политических торгов объясняет причины отклонения института прав собственности от идеальной системы рынка совершенной конкуренции.

К примеру, в Чехии во время приватизационного процесса была сформирована общенациональная идея относительно влияния, в том числе и морального, на сомнительные теневые имущественные соглашения. Однако, принятие такого плана полностью не исключает элементы коррупции и незаконной приватизации, хотя и сможет сделать предпринимательские действия более социально ответственными и предугадать, учитывая прозрачные процедуры, возможные приватизационные действия [24, с.32].

В целом затронутые анализом проблемы, которые возникли в предпринимательской институциональной среде в постсоциалисти-

ческих странах, можно выделить, учитывая некоторые рейтинги. На наш взгляд, наиболее удачными и взаимодополняющими друг друга есть такие два рейтинга:

I. Агрегированные факторы конкурентоспособности, к которым относим:

- открытость и прозрачность экономики;
- политику и роль государства;
- развитие финансовой системы;
- эффективность производственной и социальной инфраструктуры;
- степень инновационности технологического развития;
- уровень квалификации и эффективности труда;
- развитость судебной системы и других правовых институтов, которые определяют характер политики государства (от либеральной до административно-командной);
- глубину институциональных изменений в странах с переходной экономикой;
- уровень развития малых предприятий и степень их поддержки [19, с.120].

II. Уровень экономической свободы, который определяется такими показателями:

- защита частной собственности, которую должно обеспечить государство;
- право свободного выбора;
- право свободной конкуренции;
- независимость судов;
- количество и уровень налогов;
- уровень влияния государства на экономику;
- уровень защиты интеллектуальной собственности;
- наличие или отсутствие скрытых таможенных барьеров.

Проанализируем далее в свете вышеизложенного данные Американского исследовательского института, эксперты которого исследовали рейтинги экономической свободы в 2001 году (табл.5) [4, с.16].

Такая безусловно низкая позиция и Украины и России в данном рейтинге обусловлена господством политики и власти в этих странах над экономикой и предпринимательством. Как свидетельствуют реалии, во всех странах СНГ политическая элита имеет возможности (в некоторых странах в большей степени, в некоторых – в меньшей)

реализовывать свои бизнес-интересы с помощью неформальных способов в противовес задекларированным. Например, некоторые отрасли, в основном, ориентированные на экспорт (нефтегазовый и металлургический комплексы), обслуживают интересы некоторых политических и бизнес-групп, и государственная власть предоставляет этим хозяйственным сферам льготные условия для функционирования. Это приводит к деформации отраслевой структуры экономики и является прямым следствием отхода от формальных правил в институциональной среде и перехода к обслуживанию неформальных интересов заинтересованных групп. Такое положение, к сожалению, стало институциональной нормой в постсоветских странах.

Таблица 5

**Рейтинг экономической свободы некоторых государств
в 2001 году**

Место в рейтинге	Страна
1	Гонконг
2	Сингапур
3	США
16	Эстония
51	Литва
69	Латвия
112	Россия
117	Украина

4. Чрезмерная регламентация и неоправданное увеличение масштабов вмешательства государства в предпринимательскую деятельность

Было бы очень упрощённо определять эффективность государства лишь с точки зрения сокращения расходов на государственный аппарат, потому что эффективность функционирования государства не может быть определена упрощённой моделью "расходы – производство", а имеет множество различных параметров, которые очень часто не поддаются экономическому измерению.

Это подтверждается следующей информацией. Доля чиновников среди всего занятого населения выглядит таким образом: в Швеции – 32 %, во Франции – 25 %, в Германии – 14,5 %, в Украине – 8 %. Как видим, не существует никакой зависимости между количеством чиновников и уровнем регуляторного вмешательства в предпринимательскую деятельность. Поэтому, наверное, следует говорить о

субъективном факторе в процессе принятия разрешительных процедур относительно бизнеса и объективности работы государственных институтов. Отсюда на вопрос, почему в странах ЦВЕ ситуация с деятельностью предпринимателей в институциональной среде намного лучше, чем в постсоциалистических странах бывшего СССР, можно ответить следующим образом.

Как утверждает К. Мейер, высокие транзакционные издержки, которые существуют в постсоциалистических странах Восточной Европы (имеются в виду страны бывшего СССР), определяются отсутствием соответствующих навыков у бюрократии, которая не заинтересована в их снижении, а стремится только к сохранению квази-ренды. Также следует обратить внимание на отсутствие независимой судебной системы и слабую защиту интеллектуальной собственности [27, с.358]. В этом случае говорим о такой форме оппортунизма, как рвачество, которое обусловлено наличием специфического актива, который даёт возможность их владельцу эксплуатировать других ради получения квази-ренды.

Власть и ее бюрократический аппарат создали в постсоциалистических странах СНГ вертикальную систему непрозрачных и недемократических полномочий как потенциальную возможность получения незаконного богатства. Именно этим и объясняется главная причина торможения экономического развития в данных странах. Предприниматели для получения сервисной услуги государственного аппарата вынуждены прибегать не только к прямым денежным затратам (официальным и неофициальным), но и несут издержки при осуществлении специфических операций, которые требуют дополнительного времени и ресурсов, например, на проведение переговоров для осуществления незаконной трансакции. Подтверждение этому – ситуация, которая сложилась в Украине вокруг НДС.

Иной подход наблюдаем в Польше, которая стала катализатором перемен в Центральной и Восточной Европе и достигла значительного прогресса при проведении институциональных реформ [28], они и позволили ей достичь высоких западноевропейских стандартов. Прежде всего, в Польше начали решать институциональные проблемы дерегуляции, минимизации государственного вмешательства в бизнес, сокращения численности чиновников, пересмотра уровня зарплат, перераспределения доходов и управленческих полномочий от центра к регионам. Численность воеводств в Польше была сокращена с 49 до 16, а управленческие полномочия переданы по-

ветам. Последние получили право объединять несколько гмин и не только распоряжаться частью бюджетных ресурсов, но и создавать предприятия, подписывать договора, брать кредиты и т.д.

Однако, нельзя утверждать, что институциональные преобразования в странах ЦВЕ происходили без проблем. Так, например, в той же Польше претворение в жизнь экономики "шоковой терапии" (план Бальцеровича), помимо всего прочего, предусматривало следующее: снижение производства на 5%; снижение реальных доходов населения на 20%; повышение уровня безработицы на 400 тыс. человек; уменьшение бюджетных дотаций и налоговых льгот; сдерживание потребительского спроса путём ограничительной доходной политики; отказ от политики кредитных преференций. За счёт таких жёстких ограничений предполагалась реализация программы экономической стабилизации, прежде всего, в плане радикального снижения инфляции и бюджетного дефицита. Но реальность засвидетельствовала, что поляки во время осуществления предложенных реформ в середине 1990-х годов фактически пришли к провалу "шоковой программы". Прежде всего, это касалось значительной пассивности государства в сфере социально-институциональной политики, которая привела к невиданному уровню безработицы, особенно в восточных воеводствах. Весьма негативное влияние на функционирование польских предприятий имела их высокая задолженность. На конец февраля 2002 года государственные и частные предприятия были должны только иностранным кредиторам около 60 млрд. дол. [11, с.158]. Уровень эффективности функционирования в металлургической и горнодобывающей отраслях оценивается как финансово провальный, медленно растёт динамика экономического подъёма химической и пищевой отраслей.

С другой стороны, наблюдались заметные успехи в создании в Польше институциональной среды для дальнейшего развития предпринимательства с помощью иностранных фирм. Польша является лидером в привлечении иностранных инвестиций, новейшего технологического оборудования, высококвалифицированных кадров и доступа к мировой сети сервиса. Привлечение инвесторов с заметным участием иностранного капитала является общегосударственной программой. В результате, несмотря на то, что в 2001 году приблизительно 40 % экономических субъектов понесли убытки, в целом Польша продолжает сохранять высокую позитивную динамику роста ВВП, средней заработной платы и имеет высокие показатели эффек-

тивности предпринимательства в таких сферах, как телекоммуникации, автотранспорт, торговля, туризм, банковское дело, страхование.

Данные табл. 6 свидетельствуют о том, что трансформационные процессы в Венгрии проходили так же тяжело, как и в Польше [1, с.190-191].

Результаты "шоковой терапии" в Венгрии существенно снизили жизненный уровень населения страны. Но, начиная с 1997 года, реальные доходы стали расти. Важно подчеркнуть, что ключевым фактором экономических успехов в Венгрии, наряду с макроэкономическими факторами, стало развитие малого и среднего бизнеса. Например, в этой стране на конец 1990-х годов больше 80 % ВВП производилось в частном секторе.

Таблица 6

Показатели экономического развития Венгрии за 1990-1997гг.

	Года							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Валовой внутренний продукт в сравнении с прошедшим годом, %	-3,5	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,2	4,4
Индекс инфляции, %	28,9	35,0	23,0	22,5	18,8	28,2	23,6	18,0
Реальные доходы населения, %	-1,8	-1,7	-3,5	-4,7	2,7	-5,3	-1,0	3,2

Безусловно, одной из самых эффективных стратегий роста экономики государства представляется динамичное развитие малого и среднего бизнеса. Именно эти предприятия составляют основу экономического фундамента рынков труда и занятости населения, а отсюда – оказывают существенное влияние на повышение уровня жизни в стране. Но именно в этой сфере в постсоциалистических странах СНГ – России, Украине и Беларуси, в противоположность странам ЦВЕ и Балтии, сложилась особенно неприемлемая ситуация.

Так, в России в 2000 году малыми предприятиями было произведено продукции на 150-170 млрд. руб, что с учетом теневого сектора составило лишь 5-6 % совокупного объема промышленной продукции. Доля малых предприятий в объеме продукции в отдельных отраслях характеризовалась такими показателями: 9-12 % – в пищевой, 9-11 % – в легкой промышленности [19, с.120].

В Беларуси на начало 1998 года функционировало 23,1 тыс. малых предприятий, на которых работало приблизительно 232 тыс. ра-

бочих. С учетом 120 тыс. предпринимателей – физических лиц это составляло менее 6 % от совокупного количества занятых в производстве. В то же время, вклад малых предприятий в ВВП экономики Беларуси составил лишь 8 %, и только 17 % предпринимателей непосредственно занимаются производством [23, с.172]. На сегодня локомотивом белорусской экономики являются крупные предприятия, но они еще не в состоянии адаптироваться к рынку, независимо от того, являются ли они формально приватизированными или остаются в собственности государства. Понятно, что такие предприятия в условиях политико-экономической ситуации, которая существует в Беларуси, последними реагируют на рыночную конъюнктуру относительно спроса, предложения и конкуренции. С другой стороны, критическая масса предпринимателей, которые ориентированы на рынок, остается ограниченной.

В Украине доля малых предприятий в совокупном объеме производства страны составляет 11 %, их удельный вес в балансовой прибыли лишь – 1,8 %, общее количество малых предприятий в Украине на 10 тыс. жителей в 9 раз меньше, чем в соседней Польше. В целом, в Польше функционирует 5 млн. субъектов малого бизнеса. При таких обстоятельствах основная задача государства состоит в определении приоритетов относительно практических шагов по поддержке предпринимателей, прежде всего, институциональной, путем снижения налогового давления, повышения их информированности и культуры.

По утверждению Дж. Куина, за последние два десятилетия в развитых экономиках наблюдается повышенное внимание к хозяйственной деятельности средних и малых предприятий. Например, известный статистический справочник "Stan Worth and Grey" подчеркивает динамический рост в Великобритании доли малого и среднего бизнеса в ВВП страны в сравнении с периодом 60-70-х годов. Она возросла более, чем на четверть. В таких условиях правительство понимает, что игнорировать малый бизнес неразумно, и эта сфера становится все более важной в экономической и социальной деятельности страны [29, с.119]. Данный вывод подтверждают Дж. Крисман и Р. Арчер, которые акцентируют внимание на том, что в США в малом бизнесе работает почти 60 % работоспособного населения, которое производит 45 % ВВП. Предприниматели претворяют в жизнь большинство нововведений и изобретений. За последние годы две трети инновационных технологий было предложено именно малым

бизнесом. Поэтому, чем дальше, тем сложнее оставлять без внимания достижения предпринимателей в таких сферах, как занятость, инновации, уровень благосостояния [26, с.48].

Подтверждает этот вывод следующая взаимосвязь между предпринимательством и экономическим ростом, которой придерживается российский институционалист Р. Нуреев: повышение среднего денежного дохода – повышение покупательной способности населения – повышение спроса как стимула для расширения предпринимательской активности – углубление первичного мультипликационного эффекта [15, с.150].

Подобная взаимосвязь, с одной стороны, повышает темпы роста благосостояния, а с другой – количество предпринимателей, которые обеспечат дальнейший рост ВВП. Но при этом самым важным фактором осуществления подобного сценария, без сомнения, становится эффективная, а точнее, упрощенная регуляторная политика относительно предпринимателей. При анализе этого сегмента институциональной среды можно согласиться с методикой Всемирного банка, в которой анализируются следующие показатели качества регулятивных процедур в предпринимательской сфере:

- создание новой компании;
- наём и увольнение работников;
- получение кредитов;
- ликвидация (банкротство) предприятия;
- регистрация прав на недвижимое имущество;
- защита инвесторов.

В 2004 году Всемирный банк на основе данной методики провел исследование в 145 странах мира. Позитивным, учитывая предложенный анализ, является тот факт, что экспертов заинтересовали и другие факторы, которые учитывают объективность ограничений и требований, прописаны в законодательстве стран, а также реальная эффективность институциональных реформ, а именно, – какие из институциональных изменений являются важными для стимулирования экономики, а какие тормозят предпринимательскую деятельность (табл.7) [2, с.12].

В среднем, для создания новой компании в развитых странах нужно выполнить 6 процедур, по времени затраты составляют 27 дней, а по средствам – 8% дохода на душу населения. Чтобы открыть бизнес в бедных странах, нужно в среднем осуществить 11 процедур, затратить 59 дней и заплатить средства, которые равны 122 % дохо-

да на душу населения.

Таблица 7

Некоторые показатели эффективности предпринимательской деятельности в отдельных странах

Показатели	США	Украина	Россия	Польша	Словакия
1. Открытие бизнеса:					
- количество процедур;	5	15	9	10	9
- необходимое время, дней;	5	34	36	31	52
- стоимость, % от дохода на душу населения;	0,6	17,6	6,7	20,6	5,7
- минимальный капитал, % от дохода на душу населения.	0	113,9	5,6	237,9	46,1
2. Регистрация собственности:					
- количество процедур;	4	9	6	7	5
- необходимое время, дней;	12	93	37	204	22
- стоимость от стоимости имущества, %	0,5	4,3	0,8	1,6	3,4
3. Принудительное исполнение контрактов:					
- количество процедур;	17	28	29	41	27
- необходимое время, дней;	250	269	330	1000	565
- стоимость, % от суммы оборота	7,5	11	20,3	8,7	15
4. Ликвидация бизнеса (банкротство):					
- долгосрочность процедуры;	3,0	2,6	1,5	1,4	4,7
- стоимость от стоимости имущества, %	8,0	18,0	4,0	18,0	18,0
- коэффициент возврата, % от собственного капитала.	62,8	25,5	48,4	62,8	39,6

Таким образом, вследствие различия в административных процедурах в бедных странах в среднем в два раза сложнее создать или заниматься бизнесом, чем в странах с развитой экономикой. Также в бедных странах в два раза меньше способов защиты прав на недвижимое имущество, чем у собственников имущества в богатых государствах.

Как утверждает Ф. Хайек, главные проблемы в экономике на-

чинаются тогда, когда мы отвечаем на вопросы о правах собственности, возможных контрактах и контрактах, которые интерпретируются как формальные или неформальные в каждодневных договорах. Действительно, эффективность функционирования рыночной системы зависит, в первую очередь, от четкости спецификации прав собственности, что вынуждает хозяйственных агентов принимать эффективные решения [20]. В противоположной ситуации, которую определяем как "размывание прав собственности", нарушаются "правила игры", что не позволяет стабилизировать экономические отношения между участниками рынка и минимизировать негативные внешние экстерналии.

Предложенный анализ относительно применения регулятивной политики государства к бизнесу был бы довольно поверхностным без учета специфических факторов институциональной среды конкретной страны. Действительно, часто институты создают для минимизации стоимости транзакций, но, вместе с этим, имеется достаточно примеров, в особенности, в регулятивной политике государства, когда этот процесс приводит к противоположным результатам.

Динамические институциональные изменения в постсоциалистических странах ЦВЕ и Балтии свидетельствуют о политической воле власти в этих государствах в попытках создать цивилизованные и прозрачные "правила игры" для бизнеса. Имея более совершенное правовое поле и институциональную среду развития предпринимательства, страны ЦВЕ продолжают проводить реформы для усовершенствования регулятивных механизмов. По утверждению аналитиков Всемирного банка, лучшими реформаторами в 2003 году, наряду с Бельгией, Финляндией, Португалией и Испанией, были названы такие страны, как Словакия, Польша и Литва.

Таким образом, можно сделать следующий вывод. Добились значительного прогресса те постсоциалистические страны, которые создали в короткие термины "институциональный каркас" рыночной экономики, то есть те институты, которые гарантируют стабильность, дальновидность, прозрачность рыночных правил и процедур и минимизируют влияние теневых и криминальных факторов. В первую очередь, это касается соответствующей институциональной среды для становления и развития предпринимательства, основой которого являются, в первую очередь, частная собственность и надлежащее оформление прав собственности, что позволяет превращать активы в источник капитала [7, с.19]. Это является главным критерием

эффективности институциональных основ государства и рыночных принципов развития предпринимательства.

Литература

1. Аламші Л., Ланкер З. Економічна політика та механізм фінансування суб'єктів підприємницької діяльності в Угорщині // Регіональна економіка. – 1999. – №1. – с.190-194.
2. Алексеев А. Регуляторная политика как путь к процветанию // Зеркало недели. – 2004. – №36. – с.12.
3. Брыль Р. Налоги давят – экономика растет // Украинская Инвестиционная Газета. – 2004. – №22. – с.7.
4. Брыль Р. Трудная дорога к экономической свободе // Украинская Инвестиционная Газета. – 2004. – №32. – с.16.
5. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. – К.: Арт Ек, 2001. – 472 с.
6. Геєць В. Соціогуманітарні складові переходу до соціально-орієнтованої економіки в Україні // Економіка України. – 2000. – №1. – с.4-12.
7. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире: Пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2004. – 272 с.
8. Дерябина М. Институциональные аспекты постсоциалистического переходного периода // Вопросы экономики. – 2001. – №2. – с.108-124.
9. Калугин В. Тень, закрывающая Солнце // Бизнес. – 2003. – №22. – с.36-43.
10. Корупція: ефект доміно//Урядовий кур'єр. –2004. –№71. – с.5
11. Ліманський А. Економічна ефективність функціонування підприємств Польщі та України в умовах трансформації польської економіки в 90-х роках // Регіональна економіка. – 2003. – №3. – с.155-161.
12. Маскалевич И. Криворожсталь: Президентская премия // Зеркало недели. 2004. – №27. – с.9
13. Мижей К. Экономические реформы в Украине // Зеркало недели. – 2004. – №28. – с.8.
14. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. –К.: Основи, 2000. – 198 с.
15. Нуреев Р. Теория развития: кейнсианские модели станов-

ления рыночной экономики // Вопросы экономики. – 2004. – с.137-156.

16. Окун М.А. Рівність та ефективність. Великий компроміс: Пер. з англ.- К.: Інститут Пилипа Орлика. – 1991. – 153 с.

17. Олейник А. "Бизнес по понятиям": об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики. – 2001. – №5. – с.4-25.

18. Олейник А. Дефицит права // Вопросы экономики. – 2002. – №4. – с.23-45.

19. Орлов А. Перспективы развития малого бизнеса в России // Вопросы экономики. – 2002. – № 7. – с. 119-126

20. Пороховский А. Экономически эффективное государство: американский опыт // Вопросы экономики. – 1998. – №3. – с.81-90.

21. Радаев В.В. Российский бизнес: структура акционных издержек // Общественные науки и современность. –1996. – №6. – с.5-18.

22. Ревенко А. Наш ВВП вперед лети . – Дзеркало тижня. – 2003. – 13 січня. – с. 6.

23. Слонимский А.А.Препятствия в развитии малых предприятий Беларуси и необходимые мероприятия по их поддержке // Регіональна економіка. – 1999. – №1. – с.171-182.

24. Business Ethics in East Central Europe /P. Koslovski (Ed.). – Berlin: Spinger, 1997. – 156 p.

25. Carrol A.B., Buchholtz A. Business and Society: Ethics and Management. – Cincinnati: South-Western College Publishing, 2000. – 750 p.

26. Chrisman J. James, Archer W. Richard. Small Business Social Responsibility: Some Perspations and Insights // American Journal of Small Business. – 1982. – Vol. IX, №2, Fall. – 46-58 p.

27. Meyer K.E. Institutions Transaction Costs, and Entry Mode Choice in Eastern Europe // Journal of International Business. –2001. –2nd Quarter, Vol. 32, issue 2. – pp.357-368.

28. Michaels D. Poland Tries to Take Agvantage of Russian Woes // The Wall Street Journal. – 1998. – October 26.

29. Quinn J.J. Personal Ethics and Business Ethics: The Ethical Attitudes of Managers of Small Business // Journal of Business Ethics. – Feb.1997. – pp.119-127.

30. Rao K.P. The Economics of Transaction Costs. Theory, Methods and Application.– New York: Palgrave MacMillan, 2003. –195 p.

Л.В. Тамилина

ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ДЕТЕРМИНАНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Изучение факторов и механизма роста экономики является центральной проблемой макроэкономической теории. Множество исследований сконцентрированы на поиске путей ускорения темпов экономического роста как для развитых, так и развивающихся стран. Относительно немногие, однако, посвящены выявлению особенностей роста экономики в условиях перехода к новой экономической модели. Институциональное направление экономической теории представляет, в данном случае, наиболее приемлемые рамки теоретического анализа, способного объяснить общий механизм количественного изменения основных макроэкономических показателей и дать рекомендации для выработки эффективной экономической политики.

1. Институты как фактор экономического роста

Формирование теорий экономического роста произошло, главным образом, на протяжении 20 столетия, в рамках которого были разработаны как традиционные, так и альтернативные подходы к поиску его источников. В неоклассической теории ключевая роль принадлежит модели, которая определяет накопление физического и человеческого капитала наряду с повышением производительности труда, основными детерминантами роста экономики [11, с.308]. Традиционные модели ограничивались, тем не менее, констатацией факта существования этой зависимости, не уделяя достаточного внимания исследованию источников повышения производительности. В дальнейшем произошел переход от экзогенных к эндогенным моделям экономического роста, основная цель которых состояла в выявлении факторов роста производительности и измерению интенсивности их влияния на показатель роста экономики. В модели Солоу была введена новая переменная, отображающая накопление знаний, которые признавались основой научно-технического прогресса [3, с.28].

Усложнение социально-экономических отношений во второй половине 20-го столетия привело к появлению новой группы факто-

Тамилина Лариса Владимировна, магистр, лектор кафедры общей экономической теории Одесского государственного экономического университета, г.Одесса, Украина.

ров, получивших название макроэкономических детерминантов, которые включали уровень инфляции, состояние государственного бюджета и платежного баланса, объем денежной эмиссии и т.д. [9, с.185]. Влияние последних рассматривалось через их способность изменять объемы инвестиций в экономике и уровень производительности труда.

Переход социалистических республик к рыночной экономике обусловили появление новой волны исследований в отношении факторов, влияющих на темпы макроэкономических тенденций, которые подтвердили гипотезу относительно существования значительного положительного воздействия структурных широкомасштабных реформ на состояние экономики при наличии очевидной зависимости результатов от последовательности их реализации. Наряду с этим внимание также уделялось изучению характера влияния институтов на темпы роста экономики в условиях перехода к рынку [10, с.182]. Признавалось значение бизнес среды (легкость входа в отрасль и выхода из нее, качество спецификации и защиты права собственности, эффективность законодательства по урегулированию контрактов и др.) в обеспечении стабильного экономического роста. Институциональные факторы при этом учитывались при анализе роста экономик любого типа и уровня развития, и рассматривались, в большинстве случаев, как один из элементов общей совокупности факторов, определяющих рост. Линейный характер зависимости между всеми типами детерминантов роста является, однако, характерным в том случае, если экономика функционирует в рамках сложившейся институциональной структуры, для которой приемлем эволюционный путь развития. В случае переходной экономики, которая характеризуется коренной заменой всего набора институтов, формирующих остов экономической модели, эта зависимость имеет скорее вертикальный характер и принимает форму, представленную на рис.1.

Институциональные факторы следует, таким образом, считать исходными в механизме раскручивания экономического роста, определяющих интенсивность проявления традиционных детерминантов и, соответственно, темпы роста экономики. Логика этого утверждения исходит из предназначения институтов и их роли в регулировании социально-экономических процессов.

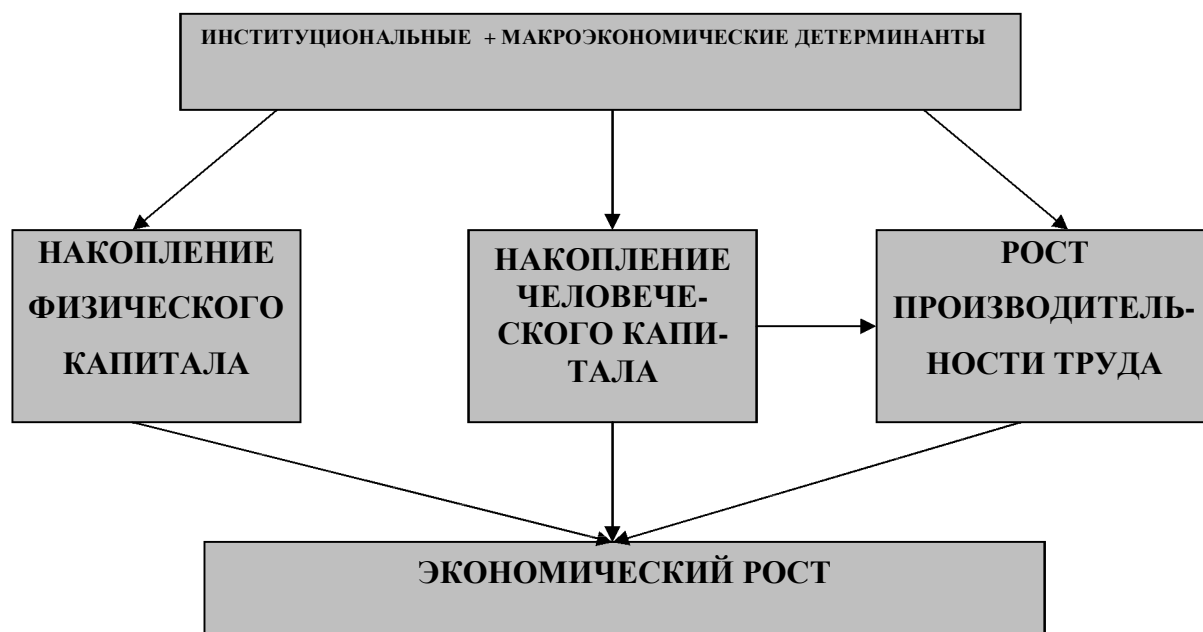


Рис.1. Структурно-логическая схема взаимосвязи детерминантов экономического роста в переходных экономиках

Под институтами традиционно понимается совокупность созданных людьми формальных и неформальных правил, которые устанавливают рамки взаимодействия экономических субъектов [7, с.14]. Их основная функция состоит в определении набора альтернатив, имеющих в экономике в каждый конкретный момент времени, организации взаимоотношений между субъектами экономики и определении уровня трансакционных и трансформационных издержек. Механизм взаимосвязи экономического роста и институтов исходит из того, что темпы роста экономики определяются, главным образом, интенсивностью накопления физического и человеческого капитала, а также ростом производительности труда, который, в свою очередь, обусловлен развитием технологий и повышением эффективности производства вследствие интеграции национальной экономики в международное разделение труда. Развитие технологий происходит тем интенсивней, чем более конкурентоспособными являются условия, в которых функционируют экономические субъекты, и чем эффективнее мотивы к осуществлению инновационной и научно-исследовательской деятельности. Интенсивность протекания всех вышеперечисленных явлений будет зависеть от стимулов, действующих в данной экономике, которые, в свою очередь, являются порождением сложившихся в рамках данного общества институтов. Экономический рост зависит, таким образом, от традиционных факторов, кото-

рые выступают производной от действующих институтов, лежащих в основе экономической модели страны. Акцент, однако, делается, прежде всего, на формальных правилах, создающих в своей совокупности сложную нормативную структуру, которая и будет определять потенциальный набор возможных стратегий поведения экономических субъектов, а, соответственно, и потенциал развития национальной экономики в целом.

Проверка адекватности данной гипотезы проводится с помощью анализа панельных данных, предусматривающего: во-первых, определение основных показателей, характеризующих степень развития институтов в стране, и, во-вторых, измерения с помощью метода наименьших квадратов тесноты связи между этими институциональными факторами и темпами экономического роста для вошедших в выборку стран. Анализ производится на основе рассчитанных Freedom House институциональных индексов (за период с 1998 – 2002 гг.), величина которых колеблется в пределах от 1 до 7 (1 – высокая степень развития института, 7 – низкая степень развития института). В выборку вошли 26 стран с переходной экономикой. В основу базовой модели принят функционал типа $f(\alpha, x)$:

$$\log(\text{output}) = b_0 + b_1 \text{polities} + b_2 \text{society} + b_3 \text{legislate} + b_4 \text{private} + b_5 \text{macro} + u$$

Переменная *POLITIES* характеризует состояние политической сферы, уровень демократизации и транспарентности законодательного механизма. Фактор *SOCIETY* оценивает результаты трансформативных изменений в социальной структуре общества, в которой теоретически преимущественное доминирование должно принадлежать среднему классу, выступающему остовом здоровой рыночной экономики. Следующая переменная модели *LEGISLATE* отражает состояние нормативно-правовой базы страны, которая рассматривается с позиции развития законодательства, его стабильности и эффективности в регулировании различных сфер деятельности. Четкость спецификации права собственности и степень его защиты определяется независимой переменной *PRIVATE*, которая принимает во внимание урегулированность отношений собственности, прежде всего, в вопросах владения землей, свободы вступления нерезидентов в правовые отношения собственности, эффективности криминального законодательства в отношении защиты прав собственности. В качестве количественного измерителя уровня развития этого института при-

нимается индекс приватизации, который способен охарактеризовать в полной мере состояние спецификации и защиты правовых отношений собственности. Переменная *MACRO* оценивает эффективность экономической политики правительства.

Анализ массива данных для 26 стран не привел к ожидаемым результатам: из всех переменных, только *POLITIES* и *LEGISLATE* оказались статистически значимыми, показатель R-sq не превышал 0,49. Было при этом замечено, что корреляция между темпами экономического роста и включенными в модель независимыми переменными присуща, главным образом, для стран с относительно развитой экономикой. В связи с этим, на следующем этапе анализу подлежали лишь данные по странам, не входившим в состав СССР, сосредотачивая, тем самым, внимание на экономиках, которые характеризовались относительно лучшим состоянием. Показатели модели при этом значительно улучшались: R-sq возрос до 0,9107, а статистически незначимой оказалась лишь переменная *POLITIES* (см. приложение 1)¹.

$$\log(\text{output}) = 3,7279 + 0,4549\text{polities} + 2,2770 \text{ society}^* - 5,7071\text{legislate}^{**} - 2,8118\text{private}^{**} + 0,7264 \text{ macro}^*$$

Полученные результаты дают возможность сделать следующие выводы:

1. Хотя использованная модель оказалась не идеальной, она все же иллюстрирует существенную зависимость темпов экономического роста от качества институциональной основы, созданной странами в процессе перехода к рыночной экономике. Особая роль в данном случае принадлежит законодательству и праву собственности. В соответствии с коэффициентами модели, улучшение индекса качества законодательства на один пункт способно ускорить темпы экономического роста на 5,7 п.п., а при условии улучшения индекса спецификации и защиты права собственности имеет место ускорение роста экономики на 2,8 п.п. Даже если допускать завышение степени взаимосвязи между показателями роста и институциональными индексами, их влияния остается значительным.

2. Результаты анализа еще априорно указывали, что вошедшие в выборку 26 стран с переходной экономикой можно условно разделить на 2 группы. Первая объединяет те из них, для которых

¹ * указывает на 10 % уровень значимости,

** - 5 % уровень значимости

анализ подтвердил априорные ожидания наличия положительной корреляции между уровнем развития институциональной основы и темпами экономического роста. Вторая группа включает те страны, для которых эта взаимосвязь имеет обратный характер. Существует, таким образом, U-образная зависимость, свидетельствующая о возможности относительно быстрого роста экономики даже в условиях низкого уровня развития институтов. По мере их улучшения происходит замедление темпов роста до момента достижения институциональными факторами определенного уровня зрелости, после которого они становятся позитивным детерминантом экономического роста. Объяснением этого явления является тот факт, что в условиях неэффективной институциональной основы существует множество возможностей манипулирования правовым механизмом с целью достижения собственных интересов, осуществления деятельности, направленной на поиск ренты (*rent-seeking activity*), которые в своей совокупности способны увеличить общий объем ВВП.

3. Результаты регрессии указывают на необходимость пересмотра характера взаимосвязи экономического роста и политической сферы. Формальные институты не являются порождением природы и не возникают сами по себе, если рассматривается переход от одной формы организации общественного хозяйства к совершенно новой. В таких условиях происходит сознательное разрушение институтов «старой модели» и их замена новыми, которые не зарождаются самостоятельно, а являются результатом сознательных и целенаправленных усилий политической сферы. Проведенный анализ свидетельствует о существенном влиянии качества законодательства на экономический рост. Их созданием занимаются политики, а, следовательно целесообразно предполагать, что от уровня совершенства политической сферы и будет зависеть качество институциональной основы экономики. Статистическим доказательством этого утверждения является наличие корреляции более 96 % между независимыми переменными модели *POLITIES* и *LEGISLATE*, из чего вытекает зависимость качества действующего в стране законодательства более чем на 96 % от качества ее политической сферы. Этот результат имеет существенное прикладное значение, вследствие чего необходимо более детальное изучение этого явления.

2. Политическая сфера и процесс формирования институциональной основы экономики

В основе исследования взаимосвязи политической среды и ин-

ститутутов лежит механизм формирования и изменения институциональной структуры экономики. Речь идет прежде всего о формальных институтах, поскольку им принадлежит первостепенная роль в управлении поведением экономических субъектов. Формирование, развитие и изменение институтов представляет собой сложный процесс, который, как правило, изучается с позиции эволюционного подхода. Норт (North), например, указывает, что видоизменение закрепившихся в обществе институтов или появление их новых форм является результатом реакции индивидов на изменение их предпочтений или относительных цен в экономике [7, с.105]. Маттеус (Matthews) предлагает принимать за исходную точку механизма институциональных трансформаций изменения в экономической среде, которые улавливаются и используются в своих интересах экономическими агентами [4, с.109]. Познански (Poznanski), обобщая теорию институциональных изменений, утверждает, что формирование эффективных институтов происходит на микроуровне организациями всех типов в результате их функционирования [8, с.15]. В целом, процесс создания и изменения институтов в контексте эволюционного подхода имеет следующий характер (см. рис. 2): экономические субъекты в процессе осуществления своей деятельности приобретают новые знания и навыки, изменяют свое отношение к действующим институтам, и, как результат, вводят новые формы взаимодействия друг с другом, более совершенные подходы и правила организации их деятельности. Эти изменения, происходящие на неформальном уровне, улавливаются политической сферой, и в случае признания их эффективными, подлежат юридическому оформлению. Роль политической сферы состоит при условии эволюционного пути развития рыночных институтов в придании сложившимся на уровне организаций правилам юридической силы.

Истории, тем не менее, известны случаи, когда государство выступало инициатором формирования рыночных институтов, отрицая, тем самым, эволюционный подход к институциональному развитию. В неблагоприятных для страны условиях государство берет на себя функцию непосредственного создания и отбора наиболее эффективных институтов с целью повышения общеэкономической эффективности. Ярким примером выступает в данном случае процесс индустриализации во Франции и Германии, уровень развития которых значительно отставал от Англии. С целью форсирования индустриального развития страны государство вводило институты, поддержи-

вающие развитие универсальных банков. Расцвет банковской системы позволил ускорить процесс накопления капитала и расцвет предпринимательской деятельности.

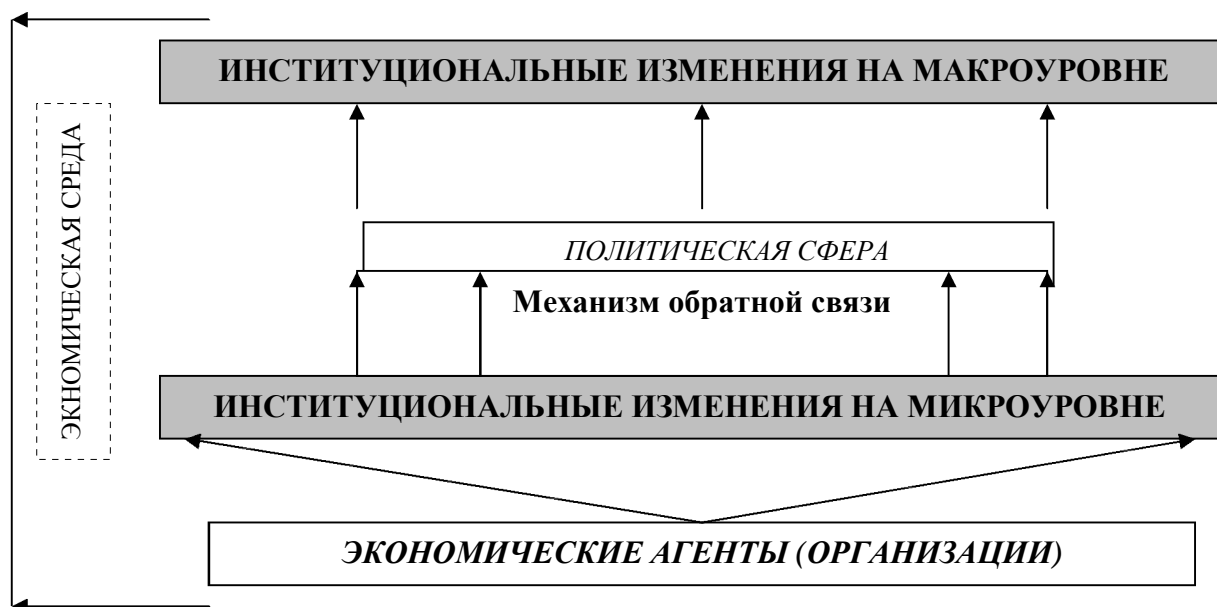


Рис.2. Механизм реализации институциональных изменений в контексте эволюционного подхода

Для стран с переходной экономикой роль государства еще более существенна, нежели в описанных выше случаях. Последнее обусловлено специфичностью условий, в рамках которых происходил переход к рыночной модели экономики. Элементы институциональной структуры рыночного типа отсутствовали в странах социалистического блока. Эффективность их зарождения и развития в эволюционном контексте отрицалась, поскольку требовало длительных временных рамок и могло привести к значительным экономическим и социальным потерям. Функцию дизайна и отбора институтов взяло на себя государство, вследствие чего эволюционный механизм зарождения и развития институтов был изначально нарушен. Традиционная схема формирования институциональной основы экономики была деформирована и приняла искусственный характер, поскольку процесс создания институтов инициировался не организациями, а осуществлялся на уровне политической сферы и фактически сводился к копированию институтов развитых рыночных экономик на специфическую социально-экономическую среду бывших социалистических стран. Таким образом, роль государства в условиях радикального изменения экономической модели состоит не в придании эффективным правилам, сформированным организациями, юридиче-

ской силы, а в непосредственном конструировании или создании этих правил с их последующей легализацией. Как результат, государство дает начальный толчок к возникновению и развитию институциональной основы, которая впоследствии будет подчиняться эволюционному закону конкурентного отбора наиболее эффективных институтов.

Роль государства, однако, не должна ограничиваться исключительно этим. Процесс введения институтов имеет в таких условиях революционный характер, так как в относительно непродолжительный период времени изменению подлежит вся институциональная структура экономики, а процесс реформирования институтов инициируется с макроуровня. Вследствие этого происходит усложнение процесса институциональных изменений в результате появления проблем следующего характера: совместимость нововведенных формальных институтов с унаследованной от предыдущей системы структурой экономики, неформальными ограничениями, а также механизмом защиты институтов. Уровень оптимизации новой институциональной основы будет в переходных условиях зависеть от качества выбранной стратегии реформирования, которая, в свою очередь, будет определяться качеством политической сферы.

Представленные ниже графики иллюстрируют значительную тесноту связи между уровнем развития политической сферы и качеством формальных институтов (законодательства – рис. 3 и права собственности – рис. 4)¹ для стран любого типа экономической модели.

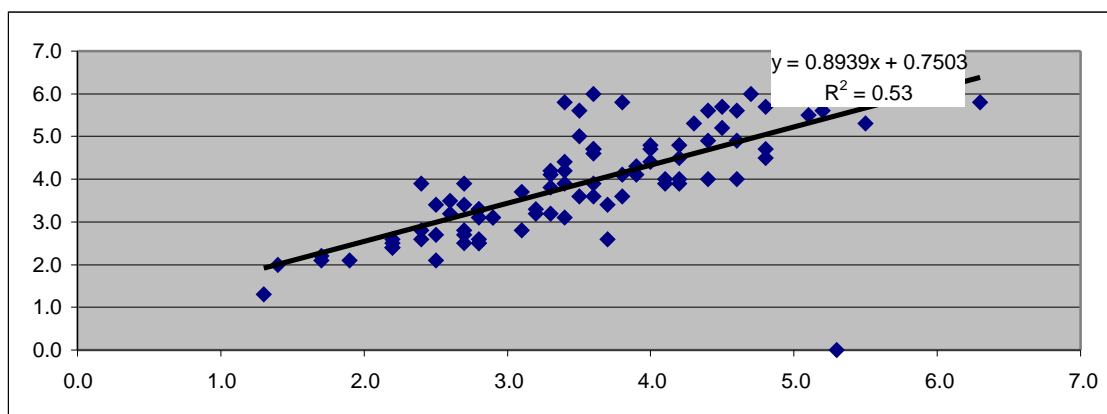


Рис. 3. Зависимость индекса законодательства от политической сферы

¹ Графики построены на основе данных для 90 стран.

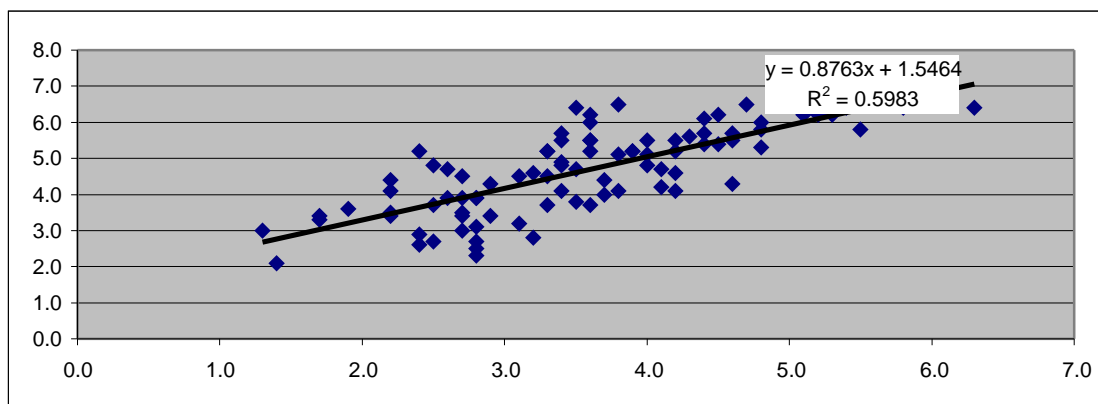


Рис. 4. Зависимость индекса права собственности от политической сферы

Если графический анализ охватывает исключительно данные для стран с переходной экономикой, уровень корреляции возрастает с 50 до 92 % для законодательства, и с 59 до 75 % для права собственности (см. рис. 5 и рис. 6)¹.

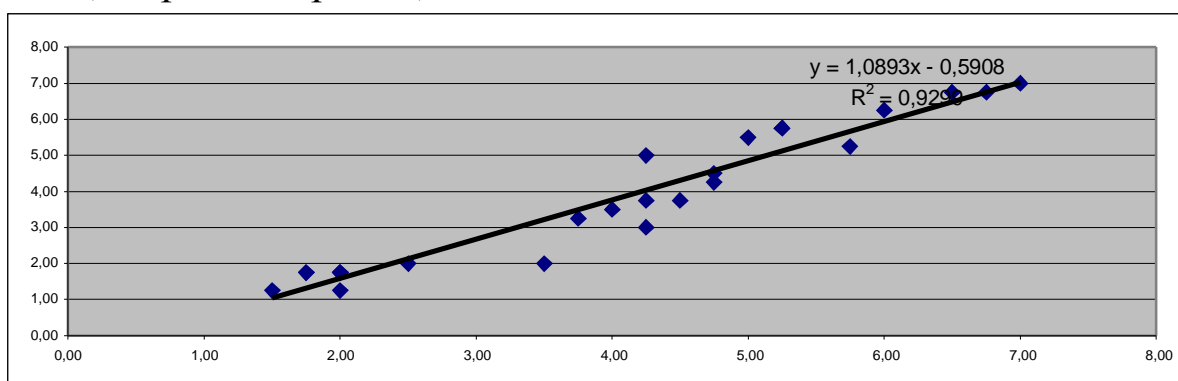


Рис. 5. Зависимость индекса законодательства от политической сферы для стран с переходной экономикой

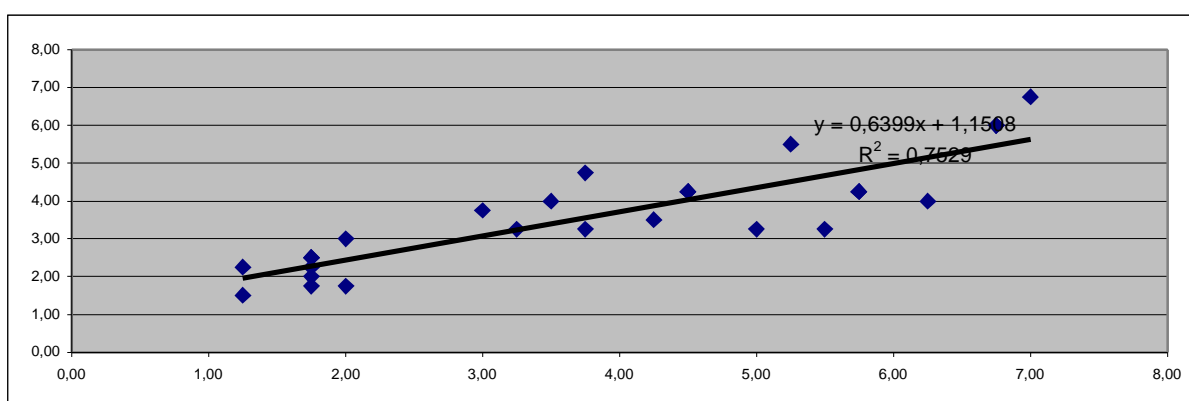


Рис. 6. Зависимость индекса права собственности от политической сферы для стран с переходной экономикой

¹ Источник данных, использованных для построения графиков: <http://www.freedomhouse.org/research/nitransit/2002/index.htm>

Последнее подтверждает предположение относительно того, что результаты переходного процесса в значительной степени зависят от эффективности политической сферы.

Как показывает практика постсоветских стран, роль политической сферы была сведена в лучшем случае к созданию и введению в действие базовых институтов, присущих рыночной экономики. Не был осознан однако тот факт, что наряду с этим необходимо определить направления нового пути экономического роста страны, поскольку маловероятно, что такой эндогенный механизм роста возникнет и проявится самостоятельно, непосредственно после введения в действие нового институционального остова рыночной модели [12, с.180]. Выбранный государством путь развития национальной экономики должен быть поддержан и форсирован экономическими субъектами посредством дизайна соответствующего мотивационного механизма, находящего свое выражение в действующих формальных институтах.

Роль государства, таким образом, не ограничивается вопросами дизайна и запуска рыночной институциональной основы, а предполагает создание институтов, реализующих мотивационный механизм, посредством которого станет возможным осуществление индустриальной политики в рамках национальной экономики.

3. Анализ уровня развития институциональной основы в Украине

Для Украины повышение темпов экономического роста происходило на фоне ухудшения основных институциональных показателей. Позитивные изменения ВВП с 2000 года объяснялись, главным образом, улучшением состояния платежного баланса, сдерживанием инфляции, урегулированием фискального механизма и ужесточением платежной дисциплины, что было достигнуто, по нашему мнению, за счет усиления контролирующей функции государства [5, с.35-36], [1, с.160-161]. Этот тип взаимосвязи экономического роста с динамикой институциональных индексов, во-первых, свидетельствует о недостаточном развитии институтов в Украине, и во-вторых, указывает на наличие значительного потенциала ускорения роста экономики при условии их усовершенствования.

Украина по качеству институциональных показателей занимает средние позиции среди постсоциалистических стран (см. табл. 1).

Таблица 1

Уровень институциональных индексов в странах с переходной экономикой

Название групп	Среднее значение индексов за 2002 год				
	Политическая сфера	Социальный капитал	Законодательство	Право собственности	Макроэкономическая политика
1. Украина	4,50	3,75	4,75	4,25	4,25
2. Страны, входившие в состав СССР	4,77	4,28	4,73	4,10	4,30
3. Страны с переходной экономикой, не входившие в состав СССР	2,57	2,48	3,16	2,93	3,30
4. Средний показатель по (2+3)	3,99	3,66	4,23	3,75	4,03

Оценить качество и адекватность действующих в Украине формальных институтов очень сложно. Сравнительная характеристика украинских законов с действующими в экономически развитых странах лишено логики, поскольку законодательство каждой страны настолько специфично, что имеет место значительная дивергенция его форм также среди стран Западной Европы. Объективным является в таком случае подход, ориентированный на оценивание результативности тех сфер деятельности, которые это законодательство призвано регулировать. Поскольку основой рыночной экономики выступает частная собственность, конкуренция и развитая рыночная инфраструктура, эффективность нормативной базы, регламентирующей их деятельность, можно оценить посредством анализа состояния частного сектора, инвестиционного климата, рынка капиталов и качества бизнес среды.

Частному сектору принадлежит существенная роль в экономике Украины: около 70 % ВВП создается частными производителями [6, с.412]. Условия их функционирования, тем не менее, характеризуются ограниченными возможностями, прежде всего, с точки зрения источников формирования капитала, необходимого для осуществления

их деятельности. В 2002 году объем кредитов, полученных частным сектором, к ВВП не превышал 13 %, тогда как в высокоразвитых странах этот показатель равнялся 137,4 %. Качество инвестиционного климата оценивается индексом риска, значение которого для украинской экономики составляло в 2002 году 67,5 (82,5 для развитых экономик), что свидетельствует о нестабильности, неустойчивости и непрозрачности экономики Украины, а, соответственно, и формальных правил, в рамках которых происходит ее функционирование. Уровень капитализации экономики Украины составлял в 2002 году 4 % к ВВП (103,9 % - для высокоразвитых экономик), что подтверждает предположение о низкой степени развития рынка капиталов и несовершенстве законодательства, на основе которого происходит его функционирование. Оценка бизнес среды производится в контексте легкости, с которой можно начать свой бизнес, адекватности нормативных актов, призванных регулировать контракты, сложности и продолжительности процедуры банкротства.

Для открытия частной фирмы в Украине, согласно законодательству, необходимо 42 календарных дня (Германия – 45, Финляндия – 36, Дания – 3), при условии, что регистрационный взнос, отнесенный к величине ВВП на душу населения, составляет 22 % (Германия – 6, Финляндия – 11, Франция – 3). Процедура придания юридической силы соглашениям требует согласно законодательству 20 актов взаимодействия между сторонами соглашения и государственными службами (Германия – 14, Франция – 21, Финляндия – 19). Себестоимость составления соглашений, рассчитанная как процент к ВВП на душу населения, равняется в среднем 11 % (Германия – 6, Франция – 4, Дания – 4). Процедура банкротства занимает, в соответствии с украинским законодательством, 1085 календарных дней (Германия – 430, Франция – 624, Финляндия – 330), а расходы, связанные с ликвидацией фирмы-банкрота составляют в среднем 18 % от ВВП на душу населения (Германия – 8, Финляндия – 1, Дания – 8).

Очевидным является прогресс в приближении правовой базы Украины к общепринятым западным стандартам. За последнее время были приняты или радикально реформированы криминальный, налоговый, хозяйственный и др. кодексы, предназначенные регулировать вход и выход фирмы с рынка, защиту права собственности, регулирование контрактов. На данный момент проблема заключается в создании эффективного механизма запуска в действие и применение правовых норм, осуществление контроля за их соблюдением и защи-

той. Подтверждением этого факта является существующий в Украине теневой сектор, который по оценкам Мирового банка составляет 60-70 % ВВП, свидетельствуя о том, что себестоимость функционирования предприятий под защитой государства значительно превышает ее величину в случае ведения своего бизнеса под нелегальным прикрытием, и, соответственно, указывает на ограниченную эффективность легального механизма.

Западные эксперты подчеркивают, что применение законодательства в Украине является наиболее эффективным только в отношении криминальных нарушений. В остальных же случаях реализация юридических решений имеет ограниченный характер, главным образом, вследствие отсутствия традиций и отработанного механизма юридического регулирования деятельности и соблюдения экономическими субъектами правовых норм.

Недостатки законодательной базы обусловлены, с одной стороны, его неадекватностью [6, с.410], большим количеством нормативно-правовых документов, их несогласованностью и повышенным давлением со стороны контролирующих органов. Так, например, в сфере налогообложения существует более 500 нормативных актов, предназначенных регулировать взаимоотношения между государством и налогоплательщиками. С другой стороны, реформирование содержания нормативно-правовых документов не всегда производилось надлежащим образом. Большое количество попыток по их усовершенствованию имели своей целью приближение украинских стандартов к западным, но в действительности часто сводились к систематизации существующих законов и инструкций в единый кодекс, не внося существенных изменений в их содержание. Примером в данном случае является налоговый кодекс, который объединил в себе ранее действующие нормативные документы, практически не изменяя порядок налогообложения и характер действия законодательного механизма в сфере налогов. Еще одним примером является процесс изменения криминального законодательства. Реформа 2001 года, в результате которой был введен в действие криминальный кодекс, сводилась лишь к поверхностной корректировке текста советского кодекса 60-х годов, оставляя неизменным механизм принятия и реализации правовых решений.

Проблема качества нормативно-правовой базы непосредственно связана с низкой эффективностью функционирования законодательных и исполнительных органов, характерными чертами которых яв-

ляется чрезмерная централизация и непрозрачность процесса принятия ими решений. Западные эксперты постоянно указывают, в связи с этим, на ограниченную роль парламента как эффективного законодательного института, на его относительное влияние в определении тенденций экономической политики и характера нормативной базы [6, с.408]. Наряду с этим происходит дальнейший рост бюрократии и усиление контроля со стороны государственных органов в регулировании экономической и социальной сфер. Не смотря на все попытки реформировать систему государственного управления, количество государственных служащих в Украине увеличилось с 176 800 в 1996 году до 300 000 в 2001 году [6, с.409]. До недавнего времени более 100 местных и государственных органов обладали правом производить инспектирование предприятий, около 60 организаций имели право блокировать банковские счета экономических субъектов, приостанавливать действие лицензий [6, с.411].

Проведенный анализ, таким образом, указывает на необходимость усовершенствования законодательства и механизма его реализации с тем, чтобы стало возможным достижение переходными экономикami уровня макроэкономических показателей развитых стран.

Заключение

Специфичность переходного процесса обусловлена революционным характером институциональных изменений, вследствие чего закрепляется вертикальная зависимость между детерминантами экономического роста. В условиях перехода к новой экономической модели, интенсивность проявления традиционных факторов роста предопределяется качеством нововведенных институтов и совершенством их мотивационного механизма. Качество последнего, в свою очередь, зависит от уровня развития политической сферы, которая занимается формированием институциональной основы новой экономической модели.

Постсоветскими странами проделан значительный путь по изменению институциональной основы их экономик. Они неизбежно отличаются в достигнутых результатах, но все же содержат в своем большинстве элементы рыночного типа хозяйствования. Основные преобразования были реализованы, и на данный момент идет дискуссия относительно того, могут ли отдельные страны СНГ относиться к категории «переходных экономик», поскольку переход как таковой уже проделан. Автор, однако, отстаивает мнение, что переходный процесс не должен ограничиваться реализацией ключевых измене-

ний в экономической модели страны, а распространяться на период, в продолжение которого происходит достижение высокого уровня жизни населения. С целью реализации последнего необходимо усовершенствовать каждый нововведенный институт, приспособить новую экономическую систему к специфическим национальным условиям, в результате чего станет возможным использование потенциала экономического роста, которыми переходные экономики, как правило, обладают.

Литература

1. Піскунова О.В., Рядно О.А. Визначення факторів економічного зростання в Україні // Conference "Factors of economic growth in Ukraine and neighboring countries", 2004. – pp.160-165.
2. Brada J. A critic of the evolutionary approach to the economic transition from communism to capitalism in K.Z. Poznanski (ed), The evolutionary transition to capitalism. – Westview Press, 1995. – pp.187 – 212.
3. Endogenous innovation in the theory of growth // The Journal of Economic Prospective. – Vol.8. – №1 (Winter, 1994). – pp.23-44.
4. Matthews R.C.O. Darwinism and economic change in D.A. Collard, N.H. Dimsdale, C.L. Gilbert, D.R. Helm, M.F.G. Scott and A.K. Sen (eds), Economic theory and Hicksian themes, Oxford Clarendon Press, 1984. – pp.91-117.
5. Movchan V., Giucci R. Economic Growth in Ukraine: do reforms matter?. Conference "Factors of economic growth in Ukraine and neighboring countries", 2004, зр.35-41.
6. Nation in Transition 2002, <http://www.freedomhouse.org/research/nitransit/2002/index.htm>
7. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. – Cambridge university press, 1994. – 152 p.
8. Poznanski K. Institutional perspectives on postcommunist recession in Eastern Europe in K.Z. Poznanski (ed), The evolutionary transition to capitalism. – Westview Press, 1995. – pp.3-30.
9. Sachs J.D., Warner A.M. Fundamental sources of long-run growth // The American Economic Review. – Vol.87. – №2 (May, 1997). – pp.184 - 188
10. Sala-I-Marti X. I just ran two million regressions // The American Economic Review. – Vol.87. – №2, (May, 1997). – pp.178-183.
11. Solow R.M. Growth theory and after // The American

Economic Review. – Vol.78. – №3 (June, 1988). – pp.307-317.

12. Van Brabant J. Governance, evolution, and the transformation of Eastern Europe in K.Z. Poznanski (ed), The evolutionary transition to capitalism. – Westview Press, 1995. – pp.157-182.

Приложение 1

Таблица результатов регрессии

	Coefficient	St. Error
Polities	.6027058	.6027058
Society	2.277064	.9482822
Legislate	-5.707155	1.206864
Private	-2.811855	.8302559
Macro	.7264957	.3374877
Const	3.727961	.9035224
<i>R-sq: between = 0.9107</i>		

В.А. Сумин

ОЦЕНКА РЫНОЧНЫХ НОРМ ПОВЕДЕНИЯ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯХ ИНДИВИДОВ

В последнее время в поисках обоснования социальных явлений в обществе много внимания уделяется методологической платформе, позволяющей описать и выполнить анализ системных функций экономики в общественно -санкционированной или институциональной форме. Осмысление институционального в действиях индивидов позволяет увидеть логику организации социальных единиц и участия в процессах изменений.

Целесообразные хозяйственные действия приобретают экономическую или системную форму при условии выполнения их в общественно упорядоченной форме. Согласованные или упорядоченные действия в экономике определяются социальными условиями воспроизводства способности к согласованному действию. Последнее определяет институциональный уровень экономики или механизм социального, группового упорядочивания экономических действий. Под групповым в этом определении понимается объединение общей целью людей при отсутствии властных отношений [1,2].

Хозяйственные действия, даже если они полностью соответствуют частным интересам хозяйствующего субъекта, приобретают экономическое, системное значение только при условии их выполнения в общественно санкционированной или институциональной форме. Это означает, что экономоцентристское представление хозяйственной системы общества не является бесспорным. Саморегулируемая экономика нуждается в защите и понуждении собственного интереса к действию на благо всех посредством социального упорядочивания экономических действий. Институциональный аспект экономики, способность обеспечить согласованные, упорядоченные действия хозяйствующих субъектов являет главный ресурс, производимый институциональной структурой экономики.

Осознание взаимозависимости разных сторон общественного бытия ведет к пониманию системной природы общества, в котором взаимодействие между составными частями этой системы является

Сумин Валентин Александрович, к.э.н., доцент кафедры менеджмента и хозяйственного права факультета экономики и менеджмента Донецкого национального технического университета, г.Донецк, Украина.

определяющим для преодоления трудностей и содействия экономическому развитию. Реализация чисто хозяйственных действий в этом случае происходит при одновременном выполнении действий, относящимся к другим подсистемам общества. Эти последние (действия) непосредственно связаны с социальной упорядоченностью совместных действий индивидов на основе внешних рефлексивных норм. Выполнение внешней нормы подтверждается определенным поведением индивида независимо от личных побуждений и оценок. Каков бы ни был фактор, оказывающий воздействие на процесс совместной деятельности людей и его результаты, он действует через институты и благодаря институтам. Без участия этих норм невозможен механизм упорядочивания или регулирования совместной деятельности, которую можно было бы изучать отдельно [1, с.39-64].

В экономической теории различают два механизма упорядочивания действий: рыночный и ролевой. Рыночный основан на принципе рациональности или на целенаправленном выборе из альтернативных способов использования ограниченных ресурсов. Ролевой механизм заключается в том, что люди выполняют действия по заранее расписанным ролям с известной мотивацией и, таким образом сотрудничая, обеспечивают взаимные ожидания удовлетворения потребностей. В соответствии с ролями имеет место дорациональная, помимо индивидуального учета полезности, согласованность действий или взаимодействие. Если имеют место отступления от отлаженных ролей, сотрудничество ухудшается или прекращается вовсе.

Классические содержательные теории мотивации связывают действия человека с побудительными причинами или мотивами, иерархия которых у человека является врожденной характеристикой психики [3, с.18]. Человек, в соответствии с этой иерархией, последовательно, начиная с низшей группы, удовлетворяет потребности в пище, затем безопасности, причастности, самоутверждении и самовыражении. Однако не все сторонники этих теорий согласны с обозначенной последовательностью, а израильский писатель Израэль Шамир, выступая по телевидению, едко заметил: “Человек – не кролик, у него есть более высокие вещи” (мотивы – авт.). Психологи утверждают, что человеку мотивы необходимы, но они не врожденные, не встроенные в иерархию потребностей, а берутся из заранее заготовленного “пособия”, за которым просматривается жесткий социальный контроль за поведением индивида. Мотивы являются своего рода инструментами понуждения человека к коллективному дейст-

вию или к принятию ролей в сценарии спектакля, имя которому – социальный институт. В этом случае имеет место вынужденное участие человека в институционализированных действиях как социальных императивах рационального выбора [4]. Таким образом, социальный институт – это перечень правил согласования действий, который обнаруживается как устойчивый комплекс социально значимых и увязанных контекстов для принятия группой взаимных ролей. В экономических институтах различают специализированные и универсальные роли. Последние интегрируются различными общественными подсистемами – экономической, культурной, политической и др.

Деятельное общество стремится разумно использовать природные и искусственно созданные ресурсы во всех сферах жизни групп и индивидов. Растущий потенциал общества порождает новые мотивы во взаимодействиях социальной системы с окружающей средой, постепенно в жизни общества сценарий действий, обусловленный природой, замещается сознательными постановками решения задач. Общество частично сохраняет то, что оставили предшествующие поколения и привносит в социальную систему новые результаты жизнедеятельности. Взаимообусловленность множества социальных процессов общества может быть типизирована и дифференцирована в подсистемы: исполнительно-достижительную, межличностного общения и управленческую. Функционирование системы – это процесс с определённым целеполаганием.

Исполнительно-достижительные процессы связаны с применением специализированных знаний абстрактных и естественных наук, в результате которого ресурсы используются на благо человека.

Межличностные процессы или межличностное общение людей упорядочивает подготовку и участие их в совместной деятельности, в технологических и управленческих процессах.

Управленческие процессы – это упорядочивание действий группы людей в систему. Система рассматривается как система управления, процесс управления – как процесс переработки информации, а средства обеспечения этого процесса представляют собой коммуникации. Институциональная теория определяет мир человека как двойственный мир, который может быть представлен как мир природы в естественном или изменённом под воздействием человека состоянии и как мир социальной жизни, упорядоченной посредством рефлексивных норм. Они не сводимы, и поэтому оценки проявлений в действиях людей естественнонаучных и социальных законов не

имеют единых причинно-следственных связей [1, с.81].

В системе управления социальные процессы обозначены деятельностью человека в институционально обозначенном пространстве. Социальное поведение человека характеризуется его способностью к устойчивому участию в многоцелевых и многоуровневых структурах, институциональным содержанием которых является координированная деятельность. Человеческое поведение выступает как последовательность действий по приспособлению в среде как внешней, так и внутренней. В системе управления эти действия представляются как отдельные процессы функций управления, но их содержание модифицируется социальной системой.

Процессы межличностных управленческих и исполнительских взаимодействий носят всеобщий характер и обеспечивают всё разнообразие жизнедеятельности общества. В этом разнообразии социальных действий содержательные, существенные функции могут модифицироваться в системные. Системные функции являются условием сохранения и развития общества, если в этом обществе действия людей выступают в устойчивых чётко различимых социальных ролях, согласующихся с общественными интересами. Это соответствие общественных интересов называют институциональным, то есть формирующим условия протекания процессов взаимодействия людей в соответствии с нормами[2,с.95].

В качестве примера рассмотрим институциональное упорядочивание общественных интересов, формирующее взаимодействие людей (должностных лиц в системе управления).

В управлении исполнение чисто управленческих функций является собой одновременно и выполнение действий, относящихся к системе управления, которые, как было выше обозначено в "пособии", определяют правила согласованных действий и архитектуру организации системы управления. Таким образом, деятельность должностного лица подвергается упорядочиванию и направлено на взаимное удовлетворение потребностей.

В акционистском (естественнонаучном) контексте проблема эффективного использования труда работников, занятых умственной деятельностью формировалась на протяжении всего XX столетия, когда экономическое развитие в отличие от предыдущих эпох приобрело планетарное, цивилизованное измерение. Индустриальная цивилизация этого периода продемонстрировала невиданные темпы экономического роста и вовлечение в производство огромной массы

ресурсов. Количественные и качественные особенности экономики этого периода сопровождались широкой интеллектуализацией производства с приоритетами творческого умственного труда. Эту приоритетность обозначил в начале 20-х годов прошлого века Н.А. Витке – заведующий отделом Рабоче-Крестьянской инспекции (РКИ) Совнаркома СССР. Он утверждал, что научная организация труда позволяет улучшить экономические показатели на 10%, а научная организация управления на 90%. Однако системные исследования по проблеме эффективного использования управленческого (умственного) труда были начаты в 60-х годах прошлого столетия в США. Дальнейшие исследования в этой области определялись постепенным переходом от энергетических к информационным источникам жизнедеятельности человека, которые обусловили высокие требования к формированию и использованию интеллектуального ресурса в системе управления. В СССР в системе академии наук, ВЦСПС и в отраслях народного хозяйства была создана сеть исследовательских институтов труда и охраны труда. Основные результаты исследований, вышедшие в свет во второй половине прошлого столетия теоретические разработки, методики и методические рекомендации, в которых рассматривались ресурсные составляющие, реализуемые человеком в иерархии управления предприятием, в процессе переработки информации и социально-психологические закономерности поведения и деятельности людей в группах (Г.Макушин, В.Врублевский, Н.Федоренко, А.Ковалев и др.). В работах, посвященных поведению и деятельности людей в группах, наблюдался чрезмерный акцент на исследованиях качества и структуры деятельности работника умственного труда в иерархии системы управления. Исследования в той или иной мере были ориентированы на эффективное использование потенциала работника, занятого умственной деятельностью. В качестве критерия эффективности этого труда использовался общепринятый в экономике труда ресурсный показатель оценки трудового потенциала работника – рабочее время, которое представляет предельную величину участия работника в профессиональной деятельности. Применительно к работнику умственного труда оценки группировались по признакам: творческая и рутинная деятельность, состав и структура деятельности, затраты рабочего времени, непосредственно связанные с осуществлением конкретных видов деятельности и действий. Оценки деятельности по последнему признаку имеют в основном качественные, эмоциональные составляющие, ко-

которые предъявляют руководители при оценке творчества, трудолюбия, инициативности и дисциплины труда своих подчиненных. При этом интервалы и точность оценок часто не имели достаточного научного обоснования и методической проработки.

Наибольшую сложность представляли собой оценки деятельности персонала управления в режиме рабочего дня, в течение которого все руководители и в прошлом, и в настоящем отмечают непроизводительное расходование подчиненными рабочего времени. Основанием для проведения исследований явились неофициальные оценки руководителями подразделений системы управления деятельности подчиненных, в которых отмечалось, что практически все они в рабочее время, кроме основной работы, осуществляют коммуникации, которые очень трудно идентифицировать как деятельность, соответствующую должностным функциям (обязанностям) и которую большинство руководителей рассматривают как откровенное или завуалированное безделье, на которое затрачивается значительная доля рабочего времени. В подтверждение сказанному любой руководитель мог привести варианты “злостного безделья” подчиненных, – это чаепития, кроссворды, общение с коллегами на отвлеченные (от работы) темы, перекуры, обсуждение информации, полученной из газет, радио, интернет и др. Фактически в деятельности людей можно выделить ситуации, когда они не производят конфликт, но этот конфликт сопровождает их в этой деятельности. Ситуация конфликта определяется не тем, что делают не то, что соответствует их должностной инструкции, а тем, что для них не существует этой инструкции, то есть они ее дополняют и изменяют в действиях по своему усмотрению. Эти действия не производят ничего (кроме дополнительных потерь времени) и в этом истоки их неправомерного поведения (на которое они не имеют права), поскольку праведность в современном обществе удел производящих (в нашем примере – составители инструкции). Это означает, что в деятельности группы должен проявляться раз и навсегда установленный порядок, а “каждый чиновник или крупный специалист, “вынужденный обстоятельствами”, сегодня является дисциплинарием, то есть сообразно своему месту (в иерархии – авт.) производит общественные изменения, однако не понимает ни то, что он говорит прозой (имеет дело с общественными преобразованиями), ни последствий, большей частью негативных, своей деятельности (5, с.107), но вопрос нашего исследования состоит в том, какие изменения приемлемы и что может быть в этих изменениях

полезным обществу, группе людей.

В системе управления используется механизм упорядочивания действий, основанных на текущем контроле качества исполнения задания и дисциплины труда. Контроль осуществляется с помощью системы показателей, которые обуславливают вынужденность или мотивированность участия в режиме жесткого контроля за индивидуальным поведением работника во имя согласованности этих действий. Если рыночные механизмы рационального взаимодействия держатся на ролевом основании, то в свою очередь ролевой механизм держится на том, что процесс формирования специализированных ролей не вытесняет окончательно комплексные, неспециализированные роли, которые восприняты из предшествующего опыта и являются основой ролевой структуры взаимодействия людей. Таким образом, в системе управления контроль представляет своего рода табу на немотивированные действия в части использования рабочего времени с целью принятия обозначенных исключительно должностными обязанностями институционализированных ролей. Благодаря институционализации действия приобретают рациональную форму, но по существу согласованность их основана на фундаментальном свойстве ролевого механизма, дорациональной согласованности действий.

В свое время М.Вебер писал, что судьба нашего времени самим определять смысл социальных изменений. Это может быть уже не организация жизнедеятельности, а “социальное общение”, то есть споры, диалог, компромисс, выработка приемлемых для всех решений. Следовательно, необходимо провести исследования, чтобы определить смысл социального поведения работников системы управления (в нашем случае в – режиме рабочего дня).

Особенностью методов, побуждающих изменения и преобразования социальной жизни, в том числе и в управлении состоит в том, что новые ее элементы невозможно определить чисто теоретически, поскольку это возможно лишь при условии актуализации проблемы. В нашем случае актуализация заключается в том, что руководитель недоволен “бездельем подчиненных”. Поэтому при проведении исследования должно быть обеспечено:

- проживание проблемной ситуации, которая позволит в известной мере осознать отступления от инструкций и правил, действующих в системе управления;
- сохранение существующих способов представления и дей-

ствий, обеспечивающих различие старых и новых схем действий;

- освобождение от профессиональных и идеологических догм индивидов и групп индивидов, участвующих в социальных изменениях.

Исследования были начаты в 2002 г. на базе магистратуры государственного управления Донецкого национального технического университета. В качестве объекта исследования были приняты группы слушателей второго курса заочной формы обучения магистратуры государственного управления Университета. Слушатели заочной формы обучения наилучшим образом соответствовали задачам исследования, поскольку вне сессионного периода они занимали конкретные должности в системе государственного управления, имели высшее образование, достаточный опыт работы и обладали необходимыми практическими знаниями и навыками по исполнению функций процесса управления. Группы слушателей формировались из государственных служащих, имеющих высшее образование, не соответствующее специализации их деятельности в системе организаций государственного управления всех уровней. При разработке плана работы предполагалось, что участие в исследовании работников системы управления позволит выявить полный перечень деятельности и действий, которые они осуществляют в течение рабочего дня. Слушателям было предложено сообщить перечень видов деятельности в цикле, содержащем этапы: задания, информация, решения, исполнение, контроль, которые должны быть реализованы в отношениях: ресурсы – человеческий капитал – коммуникации. Был составлен бланк самофотографии, в котором предусматривалось предоставление каждым из участников обследования информации по каждому элементу коммуникационного и паракоммуникационного (действия, не связанные с должностными обязанностями) процессов в развернутой последовательности деятельности и действий по выполнению задания. Слушателям предлагалось представить информацию о видах деятельности и затратах времени на их выполнение в течение рабочего дня, а также предлагалось сообщить данные о затратах времени на действия, не связанные непосредственно с умственной деятельностью. Опрос, проведенный в 2002 г. показал, что в представленном перечне видов деятельности присутствуют лишь те, которые определены должностью, а сумма затрат на их выполнение в режиме рабочего дня составила 8 и более часов. Иначе говоря, наши управленцы трудились, не прерываясь в течение всего рабочего дня и еще выпол-

няли часть работы во вне рабочее время. Полученные данные оказались пригодными для структурной оценки трудозатрат в течение рабочего дня с дифференциацией по коммуникационным каналам и этапам выполнения работы. При этом не была представлена информация о паракоммуникационных действиях, на которые, по мнению руководителей, "разбазаривается" рабочее время. Это означало, что полученные результаты не соответствуют цели исследования. Таким образом, исследователи прожили ситуацию, в которой опрашиваемые выразили несогласие с оценками руководителями своего "безделья" и на всякий случай не указали эти действия, чтобы не накликать на себя беду.

В связи с изложенным в процессе обсуждения полученных результатов было обращено внимание на необходимость формулирования идеи исследования вместе с опрашиваемыми, в ходе которой респонденты увидят привлекательность и необходимость вовлечения в анализ всех видов деятельности в течение рабочего дня. В общей постановке задачу обретения среди слушателей сторонников всеобъемлющего учета состава действий в течение рабочего дня предлагалось представить не как проверку претензий руководителя, а как исследование, которое призвано обосновать действия, не связанные с должностными обязанностями, как необходимые для восстановления израсходованной умственной энергии, поскольку психика человека имеет проградцентную характеристику, которая неявно заявлена паракоммуникационными действиями.

В 2003 г. исследование продолжили в последующих учебных группах магистратуры. До начала исследования в группах было проведено семинарное занятие на тему: «Информационные отношения в системе управления». В ходе занятия были рассмотрены особенности реализации информационных отношений в режиме непосредственного обмена и обработки информации. Этот режим в дальнейшем охватывал деятельность, связанную с обменом и переработкой информации и сведения о ней (деятельности) сводились в группу с показателем «эффективная деятельность». Также были обсуждены иные, «нелегитимные», но устойчивые виды деятельности, которые осторожно, чтобы побудить респондентов к открытости, были обозначены традиционными или необходимыми, поскольку человек не может продолжительное время пребывать вне человеческого (непрофессионального) общения.

При исполнении любой конкретной деятельности работники

системы управления должны выполнять другие, ранее начатые работы, отвлекаются от работы коллегами, посетителями, телефонными звонками, что обуславливает автоматическую отстройку мыслительной деятельности от работы в конкретном информационном канале. В этом случае обследуемый в своей фотографии коммуникационного процесса фиксировал «помехи» деятельности. Чтобы вновь вернуться в нужный коммуникационный канал, исполнителю необходимо выполнить ряд процедур, обеспечивающих вхождение в утраченный ритм деятельности. Эта особенность перенастройки в ходе семинарного занятия была выделена следующим образом. Слушателям была сообщена информация о биоритмах человека и о энергоресурсах, которые формируются и расходуются человеком в режиме биоритмов. Поскольку и отстройка, и настройка связаны с расходом жизненных сил, очевидно, что в результате эмоциональных перегрузок в коре головного мозга будет развиваться процесс торможения и, если не принять меры по восстановлению жизненных сил, исполнитель будет выполнять работу некачественно с ошибками, то есть выдаст бракованную информационную продукцию.

В постановочном аспекте исследования слушателям в общем виде была пояснена двойственность мира человека, который может быть представлен как мир природы в естественном или видоизмененном под воздействием человека состоянии и как мир социальной жизни, упорядоченной посредством рефлексивных норм. Как элемент природы в системе управления человек действует в установленном режиме рабочего дня, расходуя свои жизненные силы в прерывистом режиме, который в первом приближении можно считать дорациональным, интуитивно выявленным и обеспечивающим нормальную деятельность исполнителя в режиме рабочего дня, то есть необходимую пропорциональность расходования и восстановления жизненных сил.

На основе анализа массива данных самофотографии была установлена средняя продолжительность цикла умственной деятельности работника системы управления в режиме рабочего дня, она составила 2,5ч. В этой сумме 1,12 ч приходится на активную мыслительную деятельность, 1,05 ч – на восстановление жизненных сил и 0,46 ч – составили потери рабочего времени по причине отказа в информационных каналах, ожидания в приемных и др.

Структура цикла умственной деятельности должностных лиц системы государственного управления имеет незначительные отли-

чия при общей тенденции увеличения времени на восстановление жизненных сил с ростом творческой составляющей их деятельности (табл. 1).

В процессе анализа составляющих цикла умственной деятельности было установлено, что в начале и в конце его имеют место действия, не имеющие отношения к коммуникационному процессу, был установлен факт “непродуктивных затрат” времени рабочего дня. В связи с установленным фактом был дополнительно проведен опрос слушателей магистратуры с целью установления состава и структуры непродуктивных затрат рабочего времени.

Таблица 1

Структура цикла умственной деятельности должностных лиц системы государственного управления

Занимаемая должность	Составляющие времени цикла должностных лиц системы управления (% длительности цикла)				
	Всего	В том числе		восстановление	помехи
		творческая	рутинная		
Руководитель организации	61,1	35,7	25,8	30,1	8,8
Заведующий отделом	61,7	25,8	28,7	29,0	9,3
Специалист	64,0	24,8	39,2	24,5	11,5

Виды и продолжительность этих действий приведены в табл.2. В приведенном перечне действий, в пунктах 1.3 и 1.4, а также в группе 3 поз.3 зафиксированные опросом действия являются подготовительными или заключительными для двух интервалов рабочего дня, разделенного обеденным перерывом (см. заштрихованные прямоугольники).

Паракоммуникационные действия должностного лица системы управления носят индивидуальный характер, они протекают в режиме трудового дня и представляются как непродуктивные, ухудшающие показатели труда этого работника. В течение трудового дня можно выделить шесть групп непродуктивных действий, которые требуют времени и имеют место в общем перечне видов деятельности, исполняемых должностными лицам лицом в течение рабочего дня (табл.2).

Таблица 2

Виды паракommunikационных действий работников системы управления в течение рабочего дня

Группа действий	Виды действий	Продолжительность, мин
1	2	3
1.	Подготовка к продуктивной умственной деятельности. 1.1. Внешность и одежда: □ приведение в порядок платья, обуви □ смена обуви □ прическа □ макияж Вхождение в образ. 1.2. Трудовой быт: □ набор воды □ полив цветов □ курение □ чаепитие □ санитарная пауза 1.3. Приведение в порядок рабочего места: ■ наведение порядка на рабочем столе ■ включение компьютера ■ подготовка канцелярских принадлежностей 1.4. Общение с коллегами: □ обсуждение сведений, полученных из средств массовой информации (газет, радио, телевидения и др.) □ обсуждение вопросов жизнедеятельности коллектива 1.5. Формирование мыслеформы трудового дня (виртуальной последовательности действий): ■ индивидуальный просмотр выполненной работы ■ просмотр календаря (дневника) ■ сбор информации перед началом работы ■ дифференциация значимости выполнения действий	5-10 5 5 5 10 5 5 10 10 5-10 5 10 10 10 10 15 10 15 15 15
2.	Действия, обусловленные формированием мыслеформы обеденного перерыва: □ звонок домой □ чай, кофе □ общение с коллегами □ обсуждение общих вопросов □ мытье рук □ кроссворд □ слушание радио □ санитарная пауза	5 15 15 15 10 10 10 5-10

3.	Действия, связанные с вхождением в трудовой ритм после регламентированного обеденного перерыва: а уборка посуды а макияж ■ обновление мыслеформы прерванной трудовой деятельности	10 5 15
4.	а санитарная пауза Переключение на мыслеформу деятельности по окончании рабочего дня: а общение с коллегами (чай, кофе) а приведение в порядок рабочего стола а мытье посуды а сбор и укладка личных вещей в сумку, портфель, кейс санитарная пауза	10 15 3 3 3 5-10

Таким образом, в режиме рабочего дня в деятельности работника системы управления были выявлены институциональный и акционистский аспекты деятельности, которые представляют разные стороны одного и того же объекта (исполнителя) системы управления. Поэтому, если будет принято некоторое автономное решение об улучшении использования рабочего времени, то может сформироваться некий теневой уровень институционализации выявленных в процессе анализа социальных ролей индивида. Возможна и противоположная ситуация, при которой будет иметь место институциональная автономия. Однако, в случае формирования нового интереса индивидуального или группового, соответствующие ему новые виды деятельности всегда будут требовать институционализации и благодаря ей закрепят свою функциональность и ассоциируются в ценностную систему общества. Должностные лица системы управления исполняют “ритуальные” действия, сформировавшиеся на традициях, этических нормах и на поведении в быту. Эти действия искоренить очень трудно и они будут основой конфликтности до тех пор, пока не будет реализована иная схема организации жизнедеятельности в системе управления, с соответствующей институционализацией ролей и только в этом случае будут возможны постепенные преобразования в механизме управления людьми. Эти преобразования будут осложнены тем, что они будут проводиться в приграничных областях двух миров человека, мира природы и мира социальной жизни.

Однако следует иметь в виду, что механизмы рациональных действий держатся на ролевом основании. В свою очередь ролевой механизм основан на том, что процесс дифференциации и динамизм

ролей не вытесняет окончательно неспециализированные роли, сохранившиеся издревле в виде национальных традиций, ритуалов, поведения в обществе, в быту и др.

Рыночная система стабильна и способна к воспроизводству настолько, насколько люди используют в своём поведении нормы рынка. Частные интересы сделок согласуются с макроэкономическими процессами через нормы рыночного поведения.

Одним из важнейших институтов общества являются идеальный тип рынка, который представлен совокупностью норм: сложный утилитаризм, целерациональные действия, деперсонифицированное доверие, эмпатия, свобода в позитивном смысле, легализация [2, с.99].

Сложный утилитаризм предполагает ориентацию на максимизацию полезности и продуктивной деятельности одного человека во взаимодействии с остальными. Целерациональное действие заключается в том, что норма сложного утилитаризма ориентирует человека на решение конкретной задачи в режиме максимизации полезности, то есть индивид использует внешние объекты и людей для достижения рационально продуманной цели.

Деперсонифицированное доверие заключается в ожидании определённых действий окружающих, которые влияют на выбор индивида, когда он должен начать действовать прежде, чем станут известными действия окружающих, которые не обязательно будут ему знакомы.

Эмпатия – действия индивида на основе доверия в деперсонифицированной форме, когда он ставит себя на место контрагента и пытается понять и предсказать его действия и этим обосновать доверие к этому контрагенту.

Свобода в позитивном смысле заключается в том, что человек, учитывая влияние окружающих на свое поведение, рассчитывает лишь на самого себя при сознательном использовании этого влияния в своих целях.

Легализм – норма, отражающая уважение к законам и готовность им подчиняться. Это означает готовность выполнения обязательств по отношению к субъектам рынка и государству, то есть действовать на основе приведенных выше пяти норм.

Задачей исследования является оценка ожиданий индивида поступков, основывающихся на нормах деятельности идеального рынка, и на их основе анализ согласованности (рассогласованности) фор-

формальной и неформальной нормы.

Приведенные нормы представляют собой формализованное определение ожиданий деятельности индивидов в условиях рынка идеального типа. В обобщенном значении идеальный тип – не утопическая абстракция, а указание в каком направлении необходимо осуществлять взаимодействия с гарантией устойчивости и предсказуемости.

В системе психологических понятий доверие определяется как ожидание, которое является проградентной серией чувств, в структуру которых входит знание вероятности наступления события, или вера в это.

Систему ожиданий хозяйствующих субъектов составляют элементы: субъект ожидания, лицо (группа лиц), которое либо верит, либо с определенной вероятностью знает о проявлении действия или наступлении события; предмет ожидания, знание вероятности проявления действия или наступления события; объект ожидания, лицо (группа лиц), которое обусловит ожидаемое действие или наступление события.

В исследовании субъектом ожиданий является работник и множество других лиц, объектов, сама реакция экономических субъектов, влияющая на предмет ожиданий. Поскольку ожидание формируется на базе принципиально неполной информации, то есть исключена существенная информационная часть и ожидание реализуется через подсознание, доверие к институту рынка определено на основе эвристических оценок респондентов, полученных в ходе опроса. Опрос выполнен в двух группах работников предприятий и организаций государственной и негосударственной форм собственности. Респондентами, после их ознакомления с характеристиками норм идеального рынка, предлагалось ответить на вопрос: "В какой мере Вы ожидаете реализовать свои действия в соответствии с приведенными нормами". В исследовании использован один из вариантов пунктирной рейтинговой шкалы, процентная шкала. Свои субъективные оценки отношения к нормам рынка респонденты определяли на основе фиксации уровня проявления характеристик норм идеального рынка во взаимодействиях хозяйствующих субъектов. Оценки соответствия сообщались респондентами в процентах относительно нормы идеального рынка (100 процентов). Пороговое значение оценки ожидания соответствия норме рыночного типа основано на эвристическом рассуждении о правдоподобии, которое имеет место

при превышении 50-процентной отметки.

Эвристический пороговый критерий различения позволяет утверждать, что в хозяйственной системе Украины начался переход от сделок, преследующих личные частные интересы, к макроэкономическим процессам на основе норм рыночного поведения. Приведенная в табл.3 структура оценок является частной характеристикой подтверждения факта ориентации поведения на рыночные нормы.

Таблица 3

Результаты оценки ожиданий соответствия действия норме идеального рынка

Норма идеального рынка	Структура оценок соответствия действия норме идеального рынка, в % от общего числа опрошенных (оценки выше 50% отметки)			Средняя оценка соответствия действий норме идеального рынка, %		
	общее число удовлетворительных ответов	в том числе по форме собственности организации		общая	в том числе по форме собственности организации	
		государственная	негосударственная		Государственная	негосударственная
Сложный утилитаризм	47,9	21,4	58,8	49,9	40,8	54,9
Целерациональное действие	50,4	35,7	70,5	53,3	48,9	55,1
Деперсонифицированное доверие	22,9	0	45,0	40,2	35,4	42,3
Эмпатия	56,2	0	79,4	54,1	15,8	69,8
Свобода в позитивном смысле	77,1	42,8	91,2	66,0	51,1	78,1
Легализм	56,3	7,1	76,4	55,2	23,7	68,1
Средние величины	62,5	14,3	82,4	53,1	36,0	61,4

Надёжность или точность эвристических оценок ориентации на нормы рынка, вычисленная на основе классической статистической теории на 90-процентном доверительном интервале [6, 7], свидетельствуют о том, что для всей совокупности значимыми являются оцен-

ки по трём рыночным нормам: "эмпатия", "свобода в позитивном смысле", "легализм". Это означает, что, во-первых, взаимодействующие субъекты понимают действия контрагента и увязывают с возможностями достижения целей; во-вторых, они учитывают, что их частные интересы зависят от поведения контрагента; в-третьих, их устраивает правовое поле взаимодействия, гарантирующее частные интересы.

Наряду с этим надёжность эвристических оценок по всей совокупности наблюдений, полученная в том же доверительном интервале, не подтверждает превалирующей ориентации взаимодействующих субъектов на рыночные нормы "сложный утилитаризм", "целерациональное действие", "деперсонифицированное доверие". Утверждение о несоответствии означает, что взаимодействующие субъекты стремятся любой ценой обеспечить частную, личную максимальную прибыль, преследуют личные интересы с применением коварства, обмана в явной или более тонких формах, стремятся реализовать свои интересы, устанавливая доверительные отношения в персонифицированной форме.

Анализ результатов оценки ожиданий взаимодействия экономических субъектов, дифференцированных по формам собственности показал, что в государственном секторе экономики преобладают нормы отношений, соответствующие конституции командной экономики, где господствует простой утилитаризм, ценностно-рациональные действия определены интересами доминирующих замкнутых групп, находящихся вне нормативных воздействий институционального контроля. Об этом свидетельствуют публичные демонстрации приверженности общественным нормам и законам, которые в экономической практике вступают в противоречие с общественными интересами вообще, или их субординированной последовательностью реализации. Эвристические оценки ориентации взаимодействия на рынок составили 4 – 25%, что подтверждает необходимость дальнейшего углубления рыночных реформ и в особенности в системе управления экономикой.

Оценки в негосударственном секторе экономики показали, что ожидания взаимодействия хозяйствующих субъектов в известной мере соответствуют нормам рынка, за исключением нормы "деперсонифицированное доверие". Надёжность оценки этой нормы составила 35% при эвристическом уровне соответствия 42,3%. Доверие в персонифицированной форме в рассматриваемом случае можно по-

яснить с помощью термина "приватизация", который характеризуется как "важность дружеских связей" при получении заказов на выполнение работ, финансируемых из государственного и муниципального бюджетов, а также из специальных, общественных и иных фондов. Оценки ожидания взаимодействий в соответствии с остальными, приведенными в табл.1 нормами идеального рынка в негосударственном секторе экономики, превышают граничный интервал (50 процентный) на 2 – 40%. Норма идеального рынка "сложный утилитаризм" близка к эвристическому порогу, что обусловлено несоответствием между ожиданием высокого уровня удовлетворения потребностей и низкой продуктивностью субъектов экономической деятельности, высоким уровнем применения неквалифицированного труда и низким уровнем оплаты труда. Последнее обуславливает появление соблазна выполнять работу недобросовестно [8, с.65] и, таким образом, взаимо-обусловленный малопродуктивный круг действий воспроизводится, не эволюционируя.

Дальнейший статистический анализ массива исходных данных был осуществлён с целью выявления ситуации предпочтений эволюционно-стабильным стратегиям или тем стратегиям, которые использует большинство субъектов взаимодействия. В рыночной экономике соответствие действий контрагента ожиданиям является очень важной предпосылкой доверия к идеальному типу рынка. Материал обследования позволил выявить тенденции развития в обществе неформальных норм рынка и наличие подобия в динамике становления рыночных норм. Данные опроса позволили воспользоваться идеей сравнения норм, господствующих в нашем обществе, и идеальных (импортируемых) норм рынка. Оценки ожиданий (доверия) взаимодействия в соответствии с нормами идеального рынка определяют дистанцию, которая отделяет индивидов или их производную, социальную группу участников от этого рынка.

Материалы обследования позволили выделить две группы респондентов: руководители, специалисты государственной системы управления; руководители, специалисты предприятий (организаций) негосударственных форм собственности. Такое разделение исходного массива было выполнено исходя из того, что первая группа представляет взаимодействие в экономике как контроль и целеполагание, вторая – как особенности реализации в поведении контрагентов институциональной роли, в нашем исследовании – рынка. Табулирование произведено по возрастным группам опрашиваемых, поскольку

возрастная психология является одной из главных причин проявления проградентных свойств личности. Результаты дифференцированного по возрасту доверия представлены на рис.1.

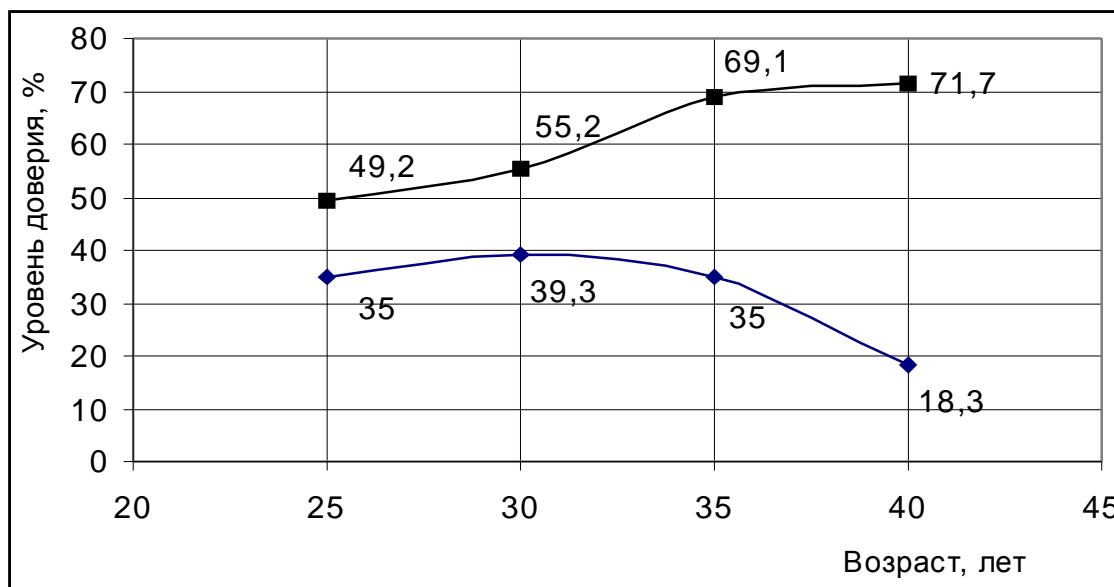


Рис.1. Возрастная динамика доверия рыночным преобразованиям:

- - руководителей и специалистов частных предприятий (1);
- ◆ - руководителей и специалистов организаций государственного управления

Приведенные на рис.1 кривые 1 и 2 позволяют оценить траекторию институционального развития формальных и неформальных норм рынка. Кривая 1, свидетельствует о возрастании доверия к рынку с увеличением возраста и опыта взаимодействующих субъектов. На анализируемом возрастном отрезке 25 – 40 лет наблюдается лишь одна, возрастающая ветвь проградентной характеристики доверия к рынку, которая наиболее вероятна для экономически активных, а вернее предприимчивых членов общества. Однако следует предположить, с увеличением возраста (за 40 летней отметкой) появление нисходящей ветви кривой доверия к рынку. Эта часть кривой обязательно будет иметь место, поскольку в пожилом возрасте у большинства участников рынка продуктивность падает и равновесие на рынке по Парето будет иметь место при наличии одновременно других более активных молодых субъектов экономической деятельности.

Формы кривых 1 и 2 (рис.1) свидетельствуют о рассогласовании неформальных и формальных норм рынка, поскольку в Украине имеет место импорт норм рынка, которые не согласуются в большинстве

своём с действующими формальными институтами, представителями которых являются органы государственного управления. В большинстве своём старшие возрастные группы респондентов представлены ведущими руководителями и специалистами, находящимися на стороне внешних норм или механизма социального упорядочивания действий экономических субъектов. В своей деятельности представители опираются на специализированные роли, в то время как в рынке все правила держатся на ролевом механизме. Поэтому кривая 2 отражает в зависимости от возраста работника постепенный рост, максимум и далее – снижение уровня доверия, то есть динамическая характеристика этого уровня во времени изменяется в противоположных направлениях. Чтобы исключить ошибочные выводы относительно ожиданий стареющих работников административных органов следует сразу же отметить, что не возраст, а уровень рассогласования формальных и акционистских (экономических) норм, относящихся к их компетенции при продвижении по служебной лестнице, всё в большей мере не оправдывает их доверия к нормам вообще. Анализ динамики продвижения по служебной лестнице в системе административного управления свидетельствует о том, что временная ширина одной должностной ступени составляет 3,5 – 5 лет, это означает, что в 30 – 40 лет поле деятельности должностного лица позволяет фиксировать все большие расхождения между формальными и неформальными нормами рынка. Таким образом, революционный вариант, связанный в Украине с импортом формальных институтов, не способен радикально (быстро) изменить траекторию социального упорядочивания экономических действий в соответствии с требованиями рынка. Современное состояние процесса упорядочивания в рыночном секторе экономики протекает вяло. Результаты исследования не свидетельствуют о наличии преобладающей ориентации субъектов экономической деятельности на рыночные нормы. В государственном секторе экономики преобладают нормы отношений, соответствующие командной экономике. В этой ситуации интересы собственника как субъекта эффективной деятельности не обеспечиваются и, таким образом, формируется ситуация нарушения баланса в институциональной структуре общества.

Результаты исследования подтверждают, что обеспечение интересов собственника обуславливает положительную структуризацию институтов общества, а дальнейшие исследования, основанные на сравнении норм, позволят улучшить сценарий развития событий,

обусловленных импортом института рынка.

Литература

1. Институциональная экономика: Учеб. Пособие /Под рук. акад. Д.С.Львова. – М.: Инфра – М, 2001. – 318 с.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: Инфра – М., 2002. – 416 с.
3. Стивенсон Ненси. Как мотивировать людей. 10-минутный тренинг для менеджера /Пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп – Бизнес", 2003. – 176 с.
4. Ноув А. Какой должна быть экономическая теория переходного периода // Вопросы экономики. – 1993. – №.11. – с.16-23.
5. Этюды по социальной инженерии: От утопии к организации / Под ред. В.М. Розина. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 320 с.
6. Вентцель Е.С. Теория вероятностей. – М.: Изд-во "Наука", 1964. – 576 с.
7. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Изд-во "Финпресс", 2000. – 464 с.
8. Збарский М. Интересы – движущая сила общественного прогресса // Экономика Украины. – 1999. – № 7. – с.58-66.

Ю.В.Латов,
Н.В.Латова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЕНТАЛЬНОСТЬ КАК НЕФОРМАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Изучение российской экономической ментальности как детерминанты экономических отношений в постсоветской России требует обязательного ответа на три методологических вопроса:

- 1) что такое "экономическая ментальность"?
- 2) что такое "национальная экономическая ментальность"?
- 3) каковы особенности российской экономической ментальности?

1. Что такое "экономическая ментальность"?

Экономическая ментальность как элемент духовной культуры. Термин "ментальность" имеет латинские корни (mens, mentis – сознание, мышление, ум, рассудок), из латыни он был воспринят немецким (die mentalitat – образ мысли, склад ума), английским (mentality – умственное развитие, склад ума, умонастроение) и французским (mentalite – направление мыслей, умонастроение, направленность ума, склад ума) языками. Во всех трактовках понятие ментальности напрямую связывают со способом мышления, восприятия окружающего мира.

Огромной популярностью среди современных обществоведов это понятие обязано, прежде всего, французской историографической школы "Анналов". Именно французские историки межвоенного периода начали широко применять это понятие для работы с историческими документами, демонстрируя с его помощью необходимость вживаться в образ мышления изучаемой ими культуры. М. Блок и Л. Февр использовали понятие ментальности, изучая внутренний мир людей других эпох (Блок – людей эпохи раннего средневековья, а Февр – периода Ренессанса). С легкой руки этих всемирно известных историков понятие "ментальность" стало после Второй мировой войны широко востребованным и другими обществоведами (прежде все-

Латов Юрий Валериевич, к.э.н., доцент кафедры институциональной экономики Государственного университета-Высшей школы экономики,

Латова Наталья Валериевна, научный сотрудник Института социологии РАН, г.Москва, Россия.

го, этнопсихологами). Они постепенно стали заменять им не только популярное ранее понятие "национальный характер" но и другие синонимы этого явления, бытовавшие в их среде, – "дух народа", "психология народов", "коллективное бессознательное" и т.д. Заслугой школы "Анналов" стало не просто изучение ментальных характеристик, а восприятие их как некоей единой системы, регулирующей поведение членов крупных социальных групп (сословий, этносов, конфессий и т.д.).

Хотя широкое применение термина "ментальность" длится более полувека, однако единства в его определении как не было, так и нет. Этим понятием пользуются практически все общественные науки, и каждая при этом выделяет что-то свое.

Наиболее общепринятыми являются следующие характеристики ментальности.

1) Ментальность выступает одной из характеристик социума в целом. Отдельные члены того или иного общества являются носителями и выразителями его ментальности, но, как правило, не целиком, а отдельных ее черт. В целом ментальность выступает как некое обобщение или абстракция.

2) Ментальность является результатом исторического развития социума и рассматривается как наиболее фундаментальная часть его культуры.

3) Ментальность – это скрытая, глубинная, безотчетная, неотрафлексированная часть общественного сознания, вследствие чего она противопоставляется идеологии как четко осознанной и теоретически разработанной сферы культуры.

4) Содержанием ментальности являются, прежде всего, латентные ценностные ориентации, а также ряд иных элементов (мыслительные, поведенческие, эмоциональные стереотипы; картины мира и восприятие себя в мире; всевозможные рутины сознания; и т.п.).

5) Ментальность – это устойчивая общественная характеристика. Чем крупнее изучаемая общность (микро-группа, рабочий коллектив, городское сообщество, этническая группа, государство и т.д.), тем ниже темпы изменения ее ментальности.

Экономисты долгое время не проявляли интереса к изучению ментальности. С XIX в. в экономической науке господствовала модель человека как своеобразного "живого компьютера", нацеленного везде и всюду на эффективное удовлетворение личных интересов (модель *homo economicus*). Очевидные для психологов и социологов

истины, что человек не всегда рационален, а если и рационален, то не так, как компьютер, экономистами игнорировались. Еще менее их интересовала сложная и переменчивая диалектика личных и общественных интересов.

Ситуация стала постепенно меняться лишь во второй половине XX в. благодаря трудам Г.Саймона, Д.Канемана, экономистов-институционалистов. В современной экономической науке пробивает дорогу понимание того, что цели деятельности людей и выбираемые ими пути их достижения могут сильно различаться в разных странах и в разные эпохи в зависимости от того, какова экономическая ментальность людей. Именно в ментальности заложены корни многих поступков и поведения людей в хозяйственной жизни.

Экономическая ментальность (хозяйственная культура) – это ценности и нормы хозяйственного поведения, характерные в той или иной степени для представителей какой-либо группы. В экономической ментальности представлена та часть культуры, которая дает человеку возможность ориентироваться в деятельности, связанной с производством потребительских ценностей.

Структура экономической ментальности. По поводу структуры экономической ментальности общепризнанной научной позиции пока не существует. Мы предлагаем выделять внутри экономической ментальности три группы норм – регулирующие личное поведение индивида, его взаимоотношения со "своими" и с "чужими". Важнейшими составляющими экономической ментальности при таком подходе являются стереотипы потребления, ценностно-мотивационное отношение к труду и богатству, нормы и образцы социального взаимодействия, организационные формы хозяйственной жизнедеятельности, степень восприимчивости к чужому /зарубежному опыту (Рис. 1).

Экономическая ментальность представителей разных социальных групп не одинакова. Данный тезис, казалось бы, противоречит аксиоматической установке современной экономической теории, в которой главным принципом рациональной жизнедеятельности всех людей считают максимизирующее поведение. Это значит, что, принимая ответственные решения, индивид (или коллектив как совокупность индивидов) стремится либо максимизировать свою выгоду от использования ограниченных ресурсов, либо минимизировать затраты ресурсов при достижении необходимого результата. Следует, однако, помнить, что для человека всегда важно не только быть бога-

тым (иметь много потребительских благ), но и "сохранять свое лицо" в глазах окружающих. Следовательно, максимизирующее поведение предполагает максимизацию как дохода, так и престижа. Но если доход трактуется более-менее одинаково ("доллар – он и в Африке доллар!"), то понимание престижа в разных социальных группах может сильно различаться. Поэтому различия в хозяйственной культуре ведут к различиям в максимизирующем поведении.

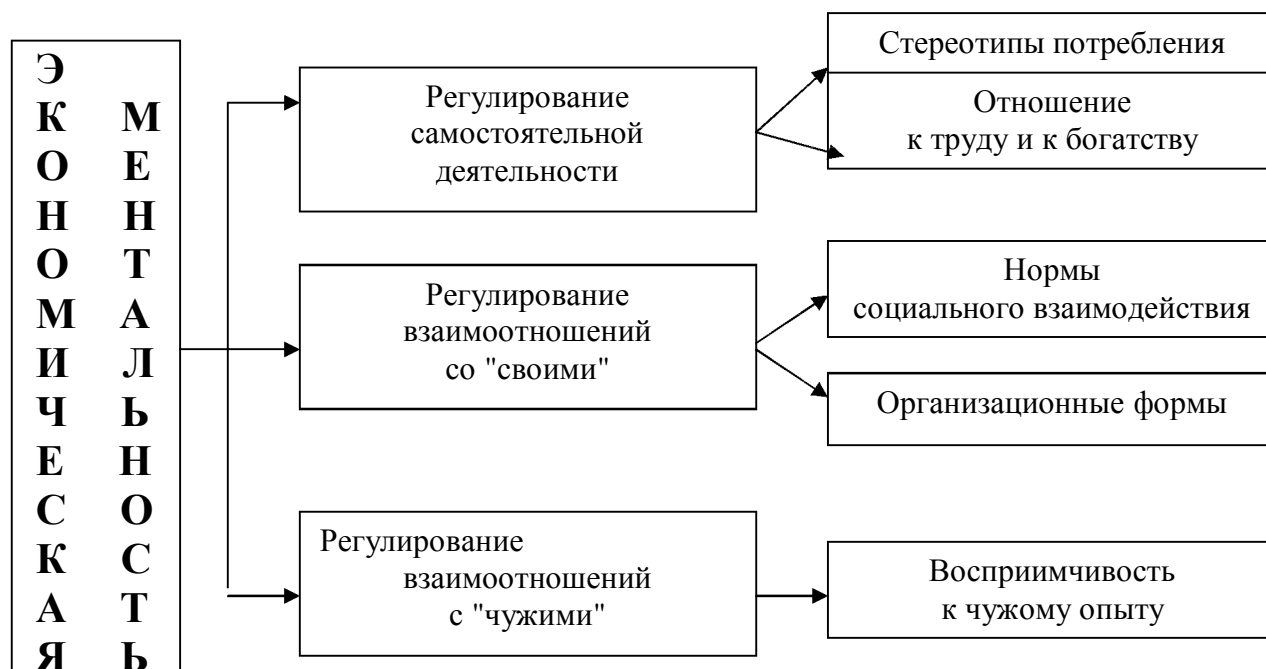


Рис.1. Структура экономической ментальности

Стереотипы потребления. Представления о нормальном потребительском бюджете и о желательных тенденциях его изменения могут варьироваться в очень широких пределах. На одном полюсе – психология престижного потребления, характерная, например, для американского образа жизни, где принято регулярно обновлять потребительские блага (одежду, машины и т. д.) по мере того, как они выходят из моды. Испытывающий постоянный "потребительский голод" средний американец стремится выглядеть богаче, чем он есть на самом деле. На противоположном полюсе – психология прожиточного минимума, характерная в особенности для отсталых народов Африки. В этом случае объем потребительских благ, необходимых для человека, традиционен и мало подвижен. Обеспечив свои минимальные потребности, работник теряет интерес к увеличению доходов.

Максимизирующее поведение наблюдается в обоих случаях, но

результаты будут принципиально разными. Американец считает необходимым обеспечить себе максимально возможный доход, который будет использован для покупки престижных новинок. Африканец же сочтет полезным сокращать рабочее время, необходимое для обеспечения стандартного потребительского набора. Разные стереотипы потребления обуславливают и разные подходы к производству: либо больше работать и больше получать, либо работать как можно меньше, обеспечивая стандартные потребности.

Ценностно-мотивационное отношение к труду и к богатству (трудовая этика). Важнейшим и одновременно наиболее легко фиксируемым компонентом хозяйственной культуры является ценностно-мотивационное отношение к труду и к богатству (как к результату труда).

Труд может трактоваться и как унижающее занятие, и как единственно возможный путь самореализации человека. Соответственно, в одном случае труд выступает лишь как средство достижения цели, в другом же – как одна из целей жизнедеятельности нормального человека. Поэтому и желание "отсидиваться" на рабочем месте, и "трудоголизм" могут рассматриваться как разные варианты максимизирующего поведения.

Заработанное трудом богатство также может и приветствоваться, и осуждаться. В США, например, богатство есть своего рода национальный идол. При знакомстве с неизвестным человеком здесь интересуются, "сколько он стоит", делая отсюда выводы о его ценности как личности. Если в Америке богатство фетишизируется, то в России оно всегда морально осуждалось. Поэтому великая русская литература XIX в. не знает ни одного положительного образа предпринимателя и богатого человека, поэтому в XX в. такой широкой популярностью пользовался лозунг "экспроприации экспроприаторов". Естественно, что преклонение перед богатством или его осуждение не могут не влиять на максимизирующее поведение индивида, подстегивая его или ограничивая.

Нормы и образцы взаимодействия хозяйствующих субъектов. Люди по-разному относятся к своим партнерам по производственному процессу. Для просвещенного современника естественна мысль о том, что люди изначально равны, что человек ценен не тем, какой он расы, национальности, пола, возраста и т.д., а своими собственными деловыми качествами. Однако даже в настоящее время общение людей как равного с равным отнюдь не является общеприня-

тым. В доиндустриальных же экономических системах дискриминация – деление людей на "своих" и "чужих" – была общим правилом.

Крайним примером дискриминирующей практики является кастовая система, до сих пор отчасти сохранившаяся в южноазиатском регионе. Здесь человек от рождения принадлежал к определенной касте и был обречен всю жизнь выполнять раз и навсегда определенные профессиональные обязанности. Даже сейчас государственная бюрократия в Индии представлена в основном выходцами из высших (аристократических) каст, буржуазия – представителями средних (торговых) каст, а рабочий класс – лицами из низших (трудовых) каст. Дискриминация имеет место и в современных более развитых обществах: "белый" расизм в США, гонение на иностранных рабочих в Западной Европе, землячество и кумовство в нашей стране и т.д.

Во всех подобных случаях на максимизирующее поведение и дискриминаторов, и дискриминируемых налагаются дополнительные ограничения.

Организационные формы. Хозяйственное поведение людей в огромной степени зависит от того, каковы общепринятые стереотипы взаимоотношений общества и индивида. Именно организационные формы хозяйственной культуры задают те формы организации труда, взаимоотношений государства и бизнеса, которые считаются нормальными, которых индивид обязан придерживаться, если он не желает испытывать общественное осуждение. В любом обществе обязательно представлены одновременно и индивидуалистические, и коллективистские ценности, но их пропорции могут быть очень разными.

Например, американский образ жизни в высшей степени индивидуалистичен – человек здесь нацелен на максимальную самореализацию. Всюду (в том числе и в бизнесе) царит культ "звезд", выдающихся личностей, которые поднялись на вершину общественной пирамиды из самых низов. Общество признает право талантливого индивида "идти по жизни, расталкивая окружающих". Главным регулятором хозяйственной деятельности в США считается поэтому не прямое государственное вмешательство в экономику, а судебнo-законодательный механизм, следящий за соблюдением общих "правил игры".

В Западной Европе, напротив, индивидуалистические и коллективистские ценности более взаимоуравновешены. Широкой популярностью пользуются идеи о социально ответственном бизнесе и о со-

циальном рыночном хозяйстве. В регламентации хозяйственной деятельности велика роль государственной бюрократии, выступающей от имени общества в целом. За индивидом в принципе признается право на самостоятельное и независимое поведение, но в более узких рамках, чем в Америке.

Наконец, в японской (и шире – в конфуцианской) хозяйственной культуре ясно видно преобладание коллективистских ценностей. Личность здесь подчинена группе, противопоставление коллективу строго осуждается. Поэтому японцы лидируют в тех видах экономической деятельности, где необходим слаженный, кооперированный труд, но проигрывают, когда речь идет о принципиально новых разработках. Доминирование коллективистских ценностей создает атмосферу неформального поиска компромиссов, характерную и для взаимоотношений государственных чиновников с бизнесменами.

Степень восприимчивости к чужому/зарубежному опыту. Успех или провал национального экономического развития во многом зависит от того, как национальная хозяйственная культура реагирует на передовой зарубежный опыт – отторгает его, творчески воспринимает или механически копирует.

"Японское чудо" во многом обусловлено именно открытостью японцев перед зарубежными новшествами, умением сочетать "западную технику и японский дух". Малоизвестно, что такие характерные особенности современного японского бизнеса, как "кружки качества" и система пожизненного найма, утвердились вскоре после второй мировой войны по рекомендациям экономических советников – "левых" экономистов из США. Однако эти "заморские новшества" быстро стали органическим элементом экономики Японии, и сейчас уже предприниматели других стран (в т.ч. и США) внимательно изучают японский опыт, желая его заимствовать.

В экономической истории России лучше прослеживается чередование попыток копировать западный опыт и его отторгать. Только в XX в. наша страна пережила столыпинский опыт насаждения фермерства при ущемлении общины, затем большевистскую попытку построить тотально огосударвленную экономику и, наконец, эксперименты 1990-х гг. по созданию "дикого" капитализма на американский манер. Характерно, что и акцентирование национальной "самости", и натужное желание стать "как все цивилизованные страны" не приводили к устойчивым экономическим успехам.

Таковы основные слагаемые системы экономической мен-

тальности, обыденного экономического мышления. Сочетание различных ценностей, стереотипов и норм экономического поведения создает разные системы хозяйственной культуры.

Экономическая ментальность как фактор зависимости от предшествующего развития. Элементы ментальности по-разному способны к изменению во времени. Так, современный французский историк Жорж Дюби, воспользовавшись известной схемой Фернана Броделя, предложил различать четыре вида ментальных процессов в зависимости от их скорости:

1) быстротечные и поверхностные процессы (например, взлеты и падения популярности кумиров шоу-бизнеса);

2) более медленные процессы (приводящие, в частности, к изменению эстетического вкуса – изменения моды, литературных течений);

3) долговременные, когда определенные ментальные структуры упорно сопротивляются изменениям (в качестве примера можно привести Реформацию в Западной Европе XVI-XVII вв.);

4) наиболее глубокий слой, связанный с биологическими свойствами человека, слой, который может изменяться лишь с изменениями соответствующих свойств человека (скажем, инстинкт свободы) [2, с.20].

Экономическую ментальность следует отнести, конечно, по классификации Ж. Дюби, к третьему уровню. Она является одним из основных факторов Path Dependence – зависимости от предшествующего развития.

Вплоть до конца XX в. экономисты подходили к хозяйственной жизни общества как к пассивному объекту социального конструирования, когда опытный "архитектор" может на месте "устарелой хижины" построить сколь угодно прекрасный "современный дворец". Провалы попыток преодолеть разрыв между "богатым Севером" и "бедным Югом", а также превратить страны социалистического лагеря в "нормальное" западное общество, убедительно доказали, что "архитектор" должен учитывать "сопротивление материала". Хозяйственная культура создает сильные ограничения на социальное конструирование, осуществляя своеобразное "тестирование" новых институтов на их совместимость с ранее существовавшими ценностями и нормами. "Прививаются" лишь такие новшества, которые близки к старым культурным традициям (конгруэнтны им).

Уже в минувшем веке глобализация достигла той фазы, когда

экспорт-импорт товаров, капиталов и рабочей силы стал дополняться экспортом-импортом институтов. Поэтому проблема совместимости национальных хозяйственных культур перешла из области чисто академического интереса в сферу прикладных исследований. И мигрантам, которые едут на заработки в другие страны, и транснациональным корпорациям, открывающим свои филиалы за рубежом, и правительствам, использующим иностранный опыт в своих экономических реформах, необходимо знать, чем схожи и в чем различны ценности и нормы людей разных наций. Особенно это актуально для современной России, где проходят интенсивные процессы трудовой миграции, где стремятся наладить сотрудничество с зарубежным бизнесом и где уже второе десятилетие идут экономические реформы.

Этот социальный заказ стал мощным стимулом обновления методов этносоциологических исследований.

2. Что такое "национальная экономическая ментальность" и как ее измерить?

Изучение национальной экономической ментальности. Экономическая ментальность различна у разных социальных групп – конфессиональных, этнических, возрастных, профессиональных, гендерных и т.д. Исторически изучение влияния хозяйственной культуры на экономику начиналось с анализа конфессиональных различий (вспомним "Протестантскую этику..." и другие работы М. Вебера). В современную эпоху, однако, фокус исследования смещается от конфессиональной экономической ментальности к национальной. Вероятно, это является отражением сдвига приоритетов в сознании современных людей (особенно, людей Запада) – снижается значение религиозного самосознания, зато растет национальная самоидентичность.

Национальная экономическая ментальность отражает специфику национальных (региональных) моделей экономики и одновременно сама является одним из важнейших факторов формирования этих моделей. Она показывает общие черты хозяйственного поведения представителей одного этноса, нации или цивилизации. В соответствии с иерархией этнических групп, можно различать три уровня национальной экономической ментальности: этническая ментальность (общая для представителей одной этнической группы) – собственно национальная ментальность (общая для людей одной нации, объединенной в едином государстве) – цивилизационная ментальность (об-

щая для ряда наций, объединенных близкими культурными традициями)¹.

У истоков изучения национальной экономической ментальности стоят немецкие лингвисты М.Лацарус и Г.Штейнталь, провозгласившие рождение науки о "народном духе" началом издания в 1859 г. журнала "Психология народов и языкознание". В своей программной статье "Вводные рассуждения о психологии народов" они сформулировали мысль о том, что главная сила истории – народ, или "дух целого", который выражает себя в искусстве, религии, языке, мифах, обычаях и т.д. Индивидуальное же сознание есть лишь его продукт, звено некоторой психической связи. Отсюда задача социальной психологии – познать психологически сущность духа народа, открыть законы, по которым протекает духовная деятельность народа.

В 1950-е гг. прошла первая волна теоретических дебатов, в ходе которых объектом исследований стал уже не сам факт существования национального характера, а детальный "портрет" ментальности (в том числе и экономической) различных наций. С 1960-х гг. начались массовые сравнительные исследования разных культур. Науки об обществе становятся точными науками, опирающимися не на субъективные "озарения" гениев, а на данные конкретных исследований.

До последней четверти XX в. в изучении различий между представителями разных наций абсолютно доминировал метод описания качественных различий. В результате их описание оказывалось слишком субъективным. Например, общеизвестным является подчеркивание различий между американским индивидуализмом и японским коллективизмом. Но насколько эти различия сильны? Такое доминирование методов чисто качественного анализа типично для ранних стадий развития любой науки. Показателем зрелости является дополнение качественного анализа количественным.

В современной этносоциологии при изучении характеристик национальной экономической ментальности с 1980-х гг. начали широко использоваться количественные методы. Можно говорить о формировании этнометрии – "количественной этносоциологии".

Методика количественного анализа национальной экономической ментальности по Г. Хофстеду. Первый шаг в решении проблемы анализа национальной ментальности — это унификация критериев описания ментальных характеристик.

¹ В качестве иллюстрации этой "трехэтажной" схемы можно назвать ментальность гасконцев, французов и западноевропейцев.

Самое крупное и широкомасштабное исследование культурологических индикаторов, построенное на выявлении количественных характеристик, связано с нидерландским социальным психологом Гиртом Хофстедом [8, 9, 11]. Данные, используемые в самых первых этнометрических исследованиях Г. Хофстеда конца 1960-х - начала 1970-х гг., были им получены в основном при анкетировании филиалов компании IBM в 40 странах мира и охватили 116 тыс. человек.

Выбор эмпирических индикаторов предопределялся целью исследования (изучением организационного развития) и не был изначально нацелен на поиск культурных универсалий. Но затем собранные данные сопоставили друг с другом, чтобы выявить различия между разными странами.

На основе полученных результатов Г.Хофстед выделил четыре показателя, при помощи которых могут быть охарактеризованы и описаны господствующие ценностные системы представителей разных стран и этнических групп: "дистанция по отношению к власти" (PDI), "избегание неопределенности" (UAI), "индивидуализм" (IDV) и "маскулинность" (MAS).

Позже список исследуемых стран был расширен Г.Хофстедом до почти 70, включив и Россию, а к четырем показателям добавлен пятый – "конфуцианский динамизм" (CDI) или "долгосрочная ориентация" (LTO).

Каков же смысл этих показателей?

Дистанция власти (PDI – Power Distance), или дистанция по отношению к власти, – это оценка готовности людей принимать неравномерность распределения власти в институтах и организациях.

Избегание неопределенности (UAI – Uncertainty Avoidance) – показатель того, насколько люди чувствуют угрозу от двусмысленных, неясных и нечетких ситуаций и пытаются уклониться от них посредством принятия четких правил, веря в абсолютную истину и отказываясь терпеть девиантное поведение.

Индивидуализм (IDV – Individualism) – показатель того, предпочитают ли люди заботиться только о себе и собственных семьях, либо имеют склонность объединяться в некие группы, которые несут ответственность за человека в обмен на его лояльность.

Мужественность (MAS – Masculinity) – это оценка склонности людей к напористости и жесткости, сосредоточенности на материальном успехе, отсутствию интереса к другим людям и условиям их жизни. Речь идет о том, являются ли наиболее важными "мужские"

ценности типа "настойчивость", "самоуверенность", "успех и конкуренция", или "женские" ценности типа "жизненные удобства", "поддержание теплых личных отношений", "забота о слабых", "солидарность".

Наконец, конфуцианский динамизм (CDI – Confucian dynamism) или "долгосрочная ориентация" (LTO – Long-term Orientation) – это показатель того, насколько общество проявляет прагматизм и стратегически ориентируется на будущее, в противоположность традиционализму и краткосрочной (тактической) ориентации.

В табл. 1 даны хофстедовы индексы для некоторых стран мира¹.

Каждая из 40 первоначально исследованных стран получила числовые оценки по четырем измерениям, которые варьируются в интервале от 0 до 100. Разумеется, крайние позиции являются редким исключением².

Среди этнометрических анкет, основанных на хофстедовой методике, наиболее популярен на данный момент опросник "Модуль исследования ценностей 1994" (Value Survey Module 1994 – VSM 94)³. VSM представляет из себя краткую анкету (20 основных вопросов – по 4 на каждый из 5 культурных показателей). Этот модуль был сформирован в 1994 г. и с тех пор считается наиболее эффективным инструментом изучения пяти ранее названных фундаментальных измерений культуры, предложенных Г. Хофстедом.

В этой версии показатели формируются на базе следующих характеристик:

1. Индивидуализм – ценность личного времени, комфортность условий работы, защита от безработицы, наличие таких элементов "авантюризма", как непредсказуемость и риск.

2. Дистанция власти (все характеристики связаны с рабочими отношениями между руководителями и подчиненными) – наличие хороших отношений с руководителем, предпочтение руководителя, который будет советоваться с подчиненными, боязнь выразить несо-

¹ Полную базу данных, включающую показатели для 66 стран мира и трех крупных регионов (арабские страны, Восточная Африка и Западная Африка), [10, p.500, 502]

² Несмотря на то, что на практике страны обычно занимали позиции от 0 до 100 баллов, теоретические рамки значений показателей PDI и UAI были намного шире. Например, значения показателей UAI могли варьироваться от –150 до 230. Именно этим объясняется тот факт, что иногда показатели оказывались немного больше 100 (скажем, самый большой показатель "избегания неопределенности" наблюдается в Греции – 112).

³ Правообладателем анкеты VSM является Исследовательский Институт Межкультурного Сотрудничества (Institute for Research on Intercultural Cooperation – IRIC), одним из основателей которого стал Г. Хофстед.

гласие с руководителем и наличие нескольких руководителей одновременно.

Таблица 1

Основные ценностные показатели по некоторым странам мира, согласно Г. Хофстеду [10, pp. 500, 502]

Страны	Дистанция власти (PDI)	Избегание неопределенности (UAI)	Индивидуализм (IDV)	Маскулинность (MAS)	Долгосрочная ориентация (LTO)
Бразилия	69	76	38	49	65
Великобритания	35	35	89	66	25
Венесуэла	81	76	12	73	-
Германия (ФРГ)	35	65	67	66	31
Гонконг	68	29	25	57	96
Израиль	13	81	54	47	-
Индия	77	40	48	56	61
Иран	58	59	41	43	-
Италия	50	75	76	70	34
Китай*	80	30	20	66	118
Колумбия	67	80	13	64	-
Мексика	81	82	30	69	-
Нидерланды	38	53	80	14	44
Новая Зеландия	22	49	79	58	30
Норвегия	31	50	69	8	44
Перу	64	87	16	42	-
Россия*	93	95	39	36	-
Сингапур	74	8	20	48	48
США	40	46	91	62	29
Тайвань	58	69	17	45	87
Турция	66	85	37	45	-
Франция	68	86	71	43	39
Швеция	31	29	71	5	33
Швейцария	34	58	68	70	40
Япония	54	92	46	95	80

* Отмечены страны, данные о которых отсутствовали в первоначальной базе данных подразделений IBM и были получены в ходе дальнейших исследований.

3. Маскулинность – сотрудничество на работе, возможности продвижения, межличностное доверие и личная ответственность за

неудачи в жизни.

4. Избегание неопределенности – ощущение беспокойства (нервозность) на работе, отношение к неопределенности в управлении, вред конкуренции между рабочими и безоговорочное согласие работать строго по правилам.

5. Долгосрочная ориентация – важность стабильности, бережливости, упорства (настойчивости) и уважения традиций.

Признавая заслуги голландского исследователя, ученые отмечают и недостатки предложенной Г. Хофстедом системы показателей.

Главный аргумент "против" – это сомнения в операционализации его показателей. Так, в ряде работ отмечается произвольность выбранных для каждого из показателей эмпирических индикаторов. В них подчеркивается, что те характеристики, по которым строятся индексы, во многом отражают предпочтения самого Г. Хофстеда [7, pp.127-150], [17, pp.475]. К тому же было замечено, что некоторые индикаторы фигурировали не в одном (как принято в большинстве социологических опросов), а в нескольких финальных показателях. Кроме этого критиками выдвигалась идея о необходимости выделения показателей с разных культурных перспектив, а не только с той, которая заведомо присуща в первую очередь западному человеку. Последнее замечание было позже частично снято самим Г.Хофстедом путем введения им нового показателя – конфуцианского динамизма (CDI), который основан на китайской культурной традиции.

Другой недостаток данных Г.Хофстеда связан с репрезентативностью используемой им выборки. Очевидно, что люди, работающие на предприятиях фирмы IBM (одного из ведущих в мире концернов по производству высокотехнологичной продукции), например, во Франции вряд ли являются "средними" французами, хотя, конечно, это различие не должно быть принципиальным. Скорее всего, отличия между, скажем, "средним" французом и "средним" американцем будут еще более сильными, чем различия между французскими и американскими работниками IBM.

Несмотря на критику этнометрической методики Г. Хофстеда, она остается наиболее общепризнанной. К сожалению, из трех структурных блоков экономической ментальности (Рис.1) хофстедовы индексы описывают только один – регулирование взаимоотношений со "своими". Не случайно они используются прежде всего в трудах по

менеджменту – анализу взаимодействия людей в трудовых коллективах и организационных форм этих коллективов. Однако по другим двум блокам достаточно развитых этнометрических разработок, увы, пока нет.

3. Какое место занимает Россия в системе хофстедовых этнометрических координат?

Измерения хофстедовых индексов для России При измерении российской ментальности следует считаться с возможностью высокой гетерогенности (разнородности) ментальных показателей россиян из разных регионов. Дело в том, что Г. Хофстед и его последователи исходят из априорной убежденности в том, что граждане одного государства образуют единую культурную общность. Однако это совпадение политической и культурной общности совсем не обязательно.

Например, в Черной Африке, где границы государств унаследованы от колониальной эпохи, часто в одном государстве живут представитель очень разных этнических групп (как хуту и тутси в Руанде), зато земли расселения одного племени разорваны между разными государствами (скажем, тутси живут и в Руанде, и в Бурунди, и в Конго). Поэтому сравнительно-страновые этнометрические исследования в Черной Африке пока не имеют смысла¹. Схожие ситуации в принципе возможны и в более развитых странах. Скажем, в хофстедовой таблице есть данные по Великобритании. Значит ли это, что нет существенных различий между шотландцами, валлийцами и собственно англичанами?

Поскольку Россия – страна с очень большой территорией, то здесь различия культурных характеристик разных территориальных групп могут оказаться не менее значимыми, чем этнические различия в других странах. Поэтому измерение российской ментальности целесообразно хотя бы на первых порах производить не на общероссийском, а на региональном уровне. И только после того как будет безусловно доказана близость данных по разным регионам, можно будет говорить о более-менее единой российской ментальности.

Первые этнометрические оценки "души России" по методике Г. Хофстеда производились еще в последние годы существования СССР. До 2000-х гг., впрочем, подобные исследования оставались

¹ Не случайно в базе данных хофстедовых индексов Африка присутствует как совокупность не столько стран (ЮАР, Марокко), сколько регионов (Восточная Африка и Западная Африка).

эпизодическими – можно вспомнить всего три опыта:

1) оценки самого Г. Хофстеда, приведенные в его работах 1990-2000-х гг.[8], [9], [10], [11], [12];

2) материалы Д. Боллингера, полученные в 1989 г. в СССР в результате опроса по хофстедовой методологии слушателей Высшей Коммерческой Школы Управления в Москве[6];

3) материалы А.И. Наумова, полученные в ходе проведения опросов по авторской версии хофстедовой методологии в период с октября 1995 г. по июнь 1996 г.⁶.

В 2000-е гг. этнометрическое изучение России по методике Г. Хофстеда стало производиться гораздо активнее. К настоящему времени можно пользоваться данными еще четырех ранее проведенных исследований:

1) материалами международного исследования GLOBE (1995-2002 гг.), основанного на методологии Г. Хофстеда, хотя и не в точности ее повторяющего²;

2) данными, полученными в ходе исследования, проведенного в Нижегородской и Ярославском областях осенью 2002 г. в рамках проекта Центра конфликтологии Института социологии РАН "Региональные конфликты"³, а также данными по Тюмени, Уфе и Москве, полученными в ходе сопряженных исследований ИС РАН;

3) материалами исследования Ю.В. Латова и Н.В. Латовой "Экономическая ментальность россиян: Тула – Россия – мир" 2002-2003 гг. в рамках грантовой программы МИОН, в ходе которого бы-

⁶ А. Наумовым были опрошены граждане России с незаконченным и законченным высшим образованием из числа студентов и слушателей Школ бизнеса, преподавателей и специалистов, администраторов и бизнесменов. В своей работе А. Наумов воспользовался своей модификацией опросника Г. Хофстеда, взяв качественное описание каждого из показателей и выстроив на его основе свою шкалу. В целях проведения сравнительного анализа А. Наумов приводил показатели к стобалльной шкале (0 баллов – отсутствие признака, 100 баллов – максимальное проявление признака), аналогичной той, что использовалась у Г. Хофстеда [3].

² В ходе этого обследования были получены результаты и по России (опросу подверглось 450 менеджеров), сравнимые с данными по другим 52 странам [1]. В целом результаты исследования GLOBE частично соответствуют данным Г. Хофстеда. Особенно это касается показателя властной дистанции. Что касается показателей IDV, то сравнение затруднено тем, что операционализация этих понятий в проекте GLOBE отличается от той, которую применил Г. Хофстед. Существенные различия наблюдаются лишь по показателю избегание неопределенности.

³ В ходе нижегородского исследования было опрошено 557 респондентов – жителей Нижегородской области и 545 из Ярославской области. При этом использовалась разработанная Н.В. Латовой модификация хофстедовой методологии, предложенной на семинарах EFIL в 1997 г. [13]

ло проведено анкетирование по анкете Г.Хофстеда в Туле¹;

4) данными анкетирования на четырех предприятиях (по одному в Самаре, Муроме, Волжске и Москве) по адаптированному варианту методики Г.Хофстеда, проведенного под руководством В.А.Ядова в 2002 г.².

Теперь к этим четырем исследованиям добавляется пятое – организованный авторами данной статьи в 2004 г. опрос по анкете VSM 94 по репрезентативной выборке в Туле (около 600 респондентов), Ставрополе (около 600 респондентов) и Тюмени (1000 респондентов)³.

Казалось бы, мы можем работать с хофстедовыми индексами, полученными в ходе 8-ми исследований, не только по России в целом, но еще и по более чем 10-ти городам России. К сожалению, это не совсем так. Дело в том, что материалы далеко не всех этих исследований сопоставимы друг с другом.

Оригинальную методику Г. Хофстеда использовали (помимо самого Хофстеда) только в четырех исследовательских проектах (Табл. 2). В других же проектах использовали какую-либо модификацию хофстедовой методики, что делает одни результаты несопоставимыми с другими.

Но и из тех данных, которые получены по одинаковой методике, не все одинаково репрезентативны. Прежде всего, и исследование Д. Боллингера, и исследование группы В.А. Ядова проводилось на довольно малых группах – как правило, менее 100 респондентов. Лишь на одном из обследованных группой В.А. Ядова предприятии, в Муроме, анкетированию подвергалась относительно крупная группа (262 человека). Самое главное, анкетирование проводилось в та-

¹ В ходе данного исследования было проведено анкетирование 620 жителей Тулы по репрезентативной выборке. С материалами этого исследования можно ознакомиться по адресу: http://www.iriss.ru/attach_download?object_id=000150070125&attach_id=000263.

² Эти данные наиболее доступны, поскольку по итогам проведенного исследования группой сотрудников В.А. Ядова издана коллективная монография "Становление трудовых отношений в постсоветской России". М.: Академический Проект, 2004. Минусом данного исследования является ограниченная выборка (518 человек) и ее нерепрезентативность (опрашивались рабочие, мастера, ИТР, специалисты и руководители 4-х заводов). В этой коллективной монографии упоминается еще одно исследование – опрос по хофстедовой методике 20 пилотов гражданской авиации в летно-испытательном отряде аэропорта Быково [5, с. 197]. Поскольку в том исследовании использовалась очень маленькая и совсем нерепрезентативная выборка, его данные в дальнейшем нами не будут использоваться.

³ Это исследование было бы невозможным без помощи наших коллег – В.А.Давыденко и его коллег из Тюмени, Г.М. Гогиберидзе и его коллег из Ставрополя, С.И. Николаевой из Москвы.

ких группах (директорат и работники одного-единственного предприятия), которые заведомо не являются репрезентативными ни для России в целом, ни для региона.

Таблица 2

Оценки этнометрических хофстедовых индексов, полученные в исследованиях 1980-2000-х гг., проводимых по сопоставимой методике*

Проводившиеся исследования	Индивидуализм (IDV)	Дистанция власти (PDI)	Маскулинность (MAS)	Избегание неопределенности (UAI)	Конфуцианский динамизм (CDI или LTO)
Данные несистемных исследований					
Д. Боллингер, данные по России в целом (?) (публикация 1994 г.)	26	76	-	92	-
Ю.В. Латов, Н.В. Латова, данные по г. Туле (исследование 2003 г.)	65	43	37	97	46
Данные Г. Хофстеда					
Россия в целом (публикация 1980 г.)	50	90	40	90	49
Иваново (исследование 1989г., публикация 1996г.)	39	-	30	-	-
Россия в целом (публикация 2001 г.)	39	93	36	95	-
Данные исследовательского проекта В.А. Ядова (2002 г.)					
Весь массив	55	28	2	121	42
Самара	50	19	-26	127	40
Муром	56	29	-3	117	43
Волжск	50	91	30	136	51
Москва	60	27	10	115	34
Данные, полученные в ходе исследования Ю.В. Латова и Н.В. Латовой (2004 г.)					
Ставрополь	48	67	24	135	51
Тула	50	47	33	104	38
Тюмень	82	41	48	91	45

* Все показатели даны с округлением до целых чисел.

Таким образом, относительно надежными и сопоставимыми с основным массивом хофстедовых индексов являются данные только

по трем регионам (Тула, Ставрополь, Тюмень), полученные в 2003 (для Тулы) и в 2004 (для Тулы, Ставрополя и Тюмени) годы.

Близость хофстедовых индексов различных регионов России

Попробуем теперь ответить на вопрос, насколько вообще можно говорить об относительно единой российской ментальности, не дробится ли она на разнокачественные региональные ментальные культуры. Для этого можно исследовать две группы показателей Г. Хофстеда – те, которые рассчитаны в 2004 г. по оригинальной хофстедовой методике VSM 94, и те, что были рассчитаны в 2002-2003 гг. по модифицированной хофстедовой методике. Мы не можем сравнивать друг с другом показатели из этих разных групп, но зато можем оценить степень близости показателей внутри каждой из них.

Сравним хофстедовы индексы из Табл. 2.

Наиболее близкими друг к другу являются показатели дистанции власти (PDI): из четырех оценок три укладываются в узкий интервал 43-47 пунктов (а из этих трех два совпадают), заметно выбивается только Ставрополь (67 пунктов). Очень похожая ситуация с показателями избегания неопределенности (UAI) – и здесь три показателя из четырех весьма близки друг к другу (интервал 91-104 пункта), и здесь Ставрополь демонстрирует заметно более высокий показатель (135 пунктов). То же самое с долгосрочной ориентацией (LTO), где показатели варьируются от 38 до 51 (самый высокий показатель опять у Ставрополя). Более сильный разброс виден по показателям индивидуализма. По IDV только два показателя близки друг к другу (данные по Туле и Ставрополю за 2004 г. – 48-50 пунктов), два других сильно обособлены (65 пунктов для Тулы 2003 г. и 82 пункта для Тюмени). Наконец, самые сильные различия мы видим в оценках маскулинности (MAS), где индексы варьируются двукратно (от 24 в Ставрополе до 48 в Тюмени).

Сразу следует подчеркнуть, что делать твердые выводы, имея достаточно надежные данные лишь для трех регионов России, было бы преждевременным. Более того, если сравнить данные по Туле за 2003 и 2004 гг., то можно заметить, что оценки PDI и UAI относительно устойчивы, а вот по IDV оценки сильно "пляшут" (от 65 пунктов в 2003 г. до 50 год спустя). Поэтому наиболее корректно будет сказать, что эта группа хофстедовых индексов демонстрирует относительную близость.

Итак, значения хофстедовых показателей России, сопоставимые с основным массивом данных по другим странам мира, можно опи-

сать так:

- для IDV – 50-60 пунктов, данная оценка достаточно надежна, хотя возможны отклонения в сторону более высоких оценок;
- для PDI – вероятно, 40-50 пунктов, но надежность этой оценки низкая, возможна сильная дисперсия в обе стороны;
- для MAS – вероятно, 30-40 пунктов, причем надежность этой оценки самая низкая, наиболее вероятны отклонения в сторону более низких оценок;
- для UAI – 90-100 пунктов, эта оценка достаточно надежна, но возможны более высокие оценки;
- наконец, для LTO – 40-50 пунктов, данная оценка достаточно надежна, отклонения маловероятны.

Эти оценки в основном близки к тем, которые приводит сам Г. Хофстед. Резкие различия есть только по показателю дистанции власти, который у голландского психолога определенно завышен.

Для выяснения степени однородности ментальности россиян разных регионов России можно использовать кроме хофстедовых показателей, вычисленных по оригинальному опроснику Г.Хофстеда VSM 94, также хофстедовые показатели, полученные в ходе анкетирования, проводимого в 2002-2003 гг. ИС РАН по модифицированной версии этого опросника (Табл. 3). В настоящее время можно сравнивать показатели, рассчитанные по "русифицированному" варианту хофстедовой методики, для пяти российских регионов – Нижнего Новгорода, Тулы, Тюмени, Уфы и Ярославля.

По индексам индивидуализма заметна высокая группировка показателей: значение самого высокого (52,3 для Уфы) отличается от самого низкого (45,1 для Н. Новгорода) примерно на 15%.

По индексам дистанции власти разброс может показаться высоким, но если отбросить данные по Москве (где выборка была довольно небольшой и потому не репрезентативной), то здесь вариация значений (от 44,8 для Ярославля до 48,0 для Нижнего Новгорода) окажется, напротив, очень низкой, около 10%.

Анализ оставшихся трех показателей также показывает, что показатели российских регионов образуют довольно компактный блок: разброс показателей маскулинности (если не принимать во внимание Москву) составляет примерно 12%, показателей избегания неопределенности (также без учета Москвы) – 18%, показателей конфуцианского динамизма – около 10%.

Таблица 3

Сопоставление хофстедовых показателей, рассчитанных по модифицированной методике Хофстеда, по разным регионам России, 2002 -2003 гг.

РЕГИОНЫ	Индивидуализм (IDV)	Дистанция власти (PDI)	Маскулинность (MAS)	Избегание неопределенности (UAI)	Конфуцианский динамизм (CDI)
Тула	51,2	47,7	43,2	54,2	46,4
Москва	46,0	37,0	36,3	46,5	48,5
Ярославль	50,7	46,2	40,8	51,1	48,9
Тюмень	51,5	45,1	41,7	54,9	48,0
Н. Новгород	45,1	48,0	Нет данных	Нет данных	Нет данных
Уфа	52,3	44,8	43,4	59,2	50,2

Близость хофстедовых показателей разных регионов России позволяет сделать вывод об относительном ментальном единстве российской нации как совокупности региональных социальных групп. Впрочем, этот вывод желательно подтвердить путем накопления сопоставимых данных по другим регионам России, а также сравнением дисперсии показателей регионов России с дисперсией показателей регионов других крупных стран мира (таких как США, КНР, Бразилия).

Это может показаться странным, но Г. Хофстед и его последователи провели много исследований для изучения различий ментальности представителей разных профессиональных, гендерных, возрастных и т.д. групп, однако не проанализировали ни в одной из стран мира межрегиональных различий. Единственный материал, полезный для наших целей, - это данные по некоторым странам о различиях хофстедовых индексов у разных этнических групп внутри одной нации (Табл. 4).

Если в Бельгии различия хофстедовых индексов у франкоговорящих и у говорящих на голландском языке довольно малы, то в Швейцарии и Югославии разные национальные группы отличаются друг от друга весьма существенно. Однако эти три страны трудно сравнивать с Россией, поскольку ни одна из них не претендует, как Россия, на роль самостоятельной цивилизации.

Таблица 4.

Различия хофстедовых индексов у граждан, говорящих на разных языках, в многонациональных странах [7, р.501]

СТРАНЫ	Индивидуализм (IDV)	Дистанция власти (PDI)	Маскулиность (MAS)	Избегание неопределенности (UAI)
Бельгия	75	65	54	94
говорящие на голландском	78	61	43	97
говорящие на французском	72	67	60	93
Швейцария	68	34	70	58
говорящие на немецком	69	26	72	56
говорящие на французском	64	70	58	70
Югославия	27	76	21	88
Хорватия	33	73	40	80
Сербия	25	86	43	92
Словения	27	71	19	88

4. Россия - Восток или Запад?

Россия на "картах" вариативности хофстедовых показателей. Построим, используя данные Г. Хофстеда (Табл. 1), "карту" вариативности основных ценностных показателей разных стран мира и рассмотрим на ней место России, используя сопоставимые и репрезентативные данные исследований последних лет. Эта "карта" покажет нам, какие именно страны наиболее близки к России по своей хозяйственной культуре.

Эту "карту" можно сделать трехмерной, откладывая на осях координат ранги стран по степени индивидуализма (IDV), дистанции власти (PDI) и избегания неопределенности (UAI). На графиках показаны три двухмерные проекции этой "карты", показывающие корреляции между IDV и UAI (Рис. 2), между PDI и UAI (Рис. 3), а также между PDI и IDV (Рис. 4). Для облегчения восприятия графиков на них указаны данные не по всем странам, измеренным "общим аршином" Г.Хофстеда, а лишь по 24-м¹.

¹ Эти 24 страны были выбраны так, чтобы читатель мог видеть общую тенденцию, но не путался из-за множества поясняющих надписей на графике. Следует также учитывать, что на Рис. 2, Рис. 3 и Рис. 4 данные по Китаю даны в соответствии с более ранними оценками Хофстеда, которые позже были им скорректированы.

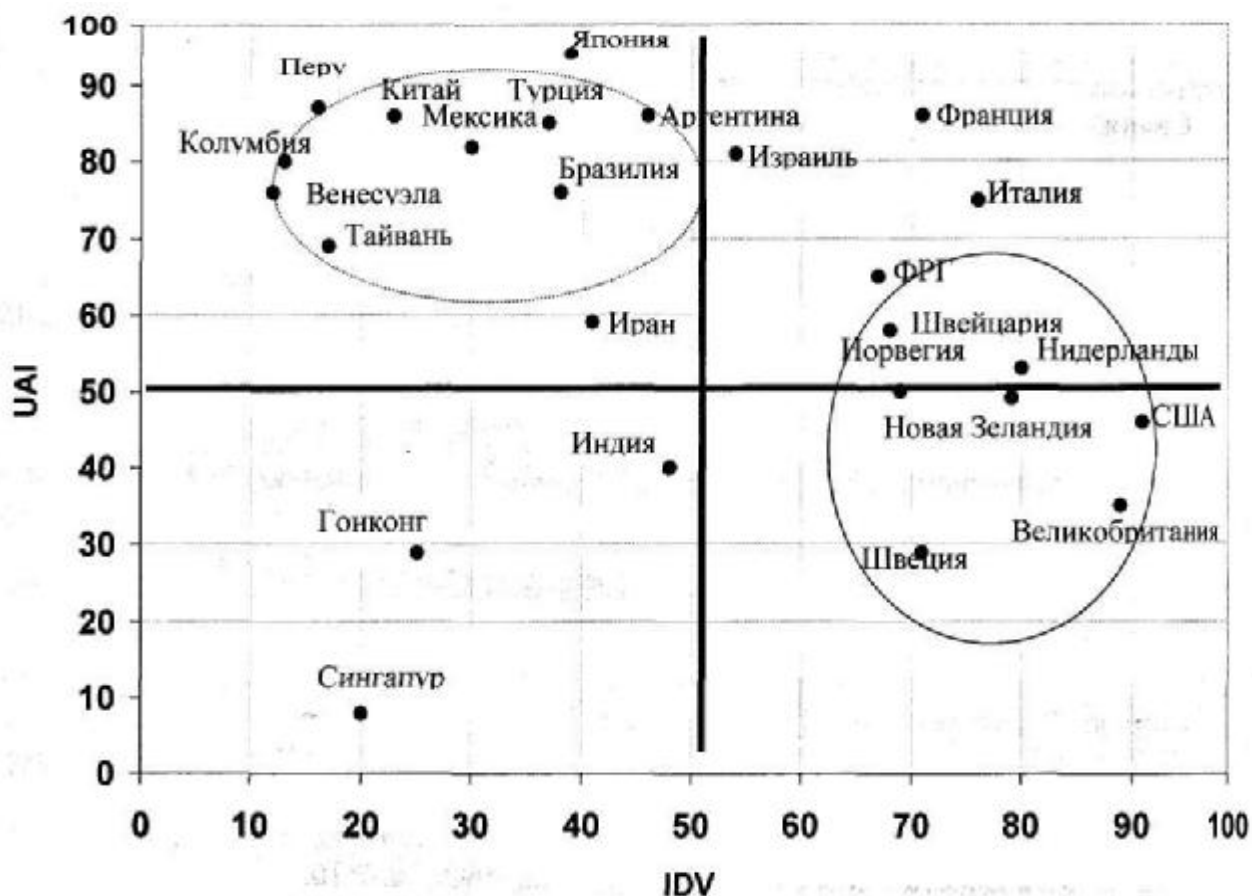


Рис.2. Корреляции между рангами избегания неопределенности (UAI) и индивидуализма (IDV) в различных национальных культурах.

Не раз высказывалось мнение, будто никаких различий между западной и восточной ментальностью на самом деле нет. На наших "картах" центр группировки стран Запада выделен сплошной линией, стран Востока – пунктиром. Видно, что эти две группы довольно сильно отстоят друг от друга. Киплинг, как видно, интуитивно был хорошим этнологом: "Запад есть Запад, Восток есть Восток, и вместе им не сойтись". Наиболее четко это видно на Рис. 4. Страны западно-европейской культуры (Запад) сгруппированы в правом нижнем углу, для них типичны сильный индивидуализм и низкая дистанция власти. Страны же Азии, Африки и Латинской Америки (Восток) сгруппированы в левом верхнем углу, демонстрируя слабый индивидуализм и высокую дистанцию власти.

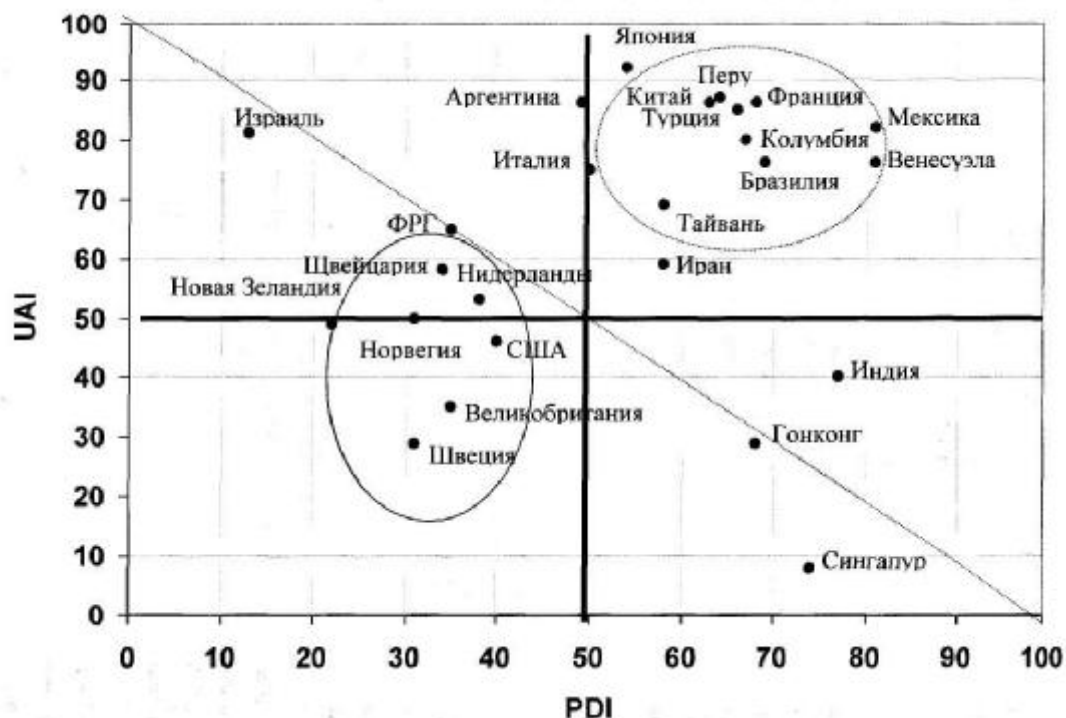


Рис.3. Корреляции между рангами избеганием неопределенности (UAI) и дистанции по отношению к власти (PDI) в различных национальных культурах.

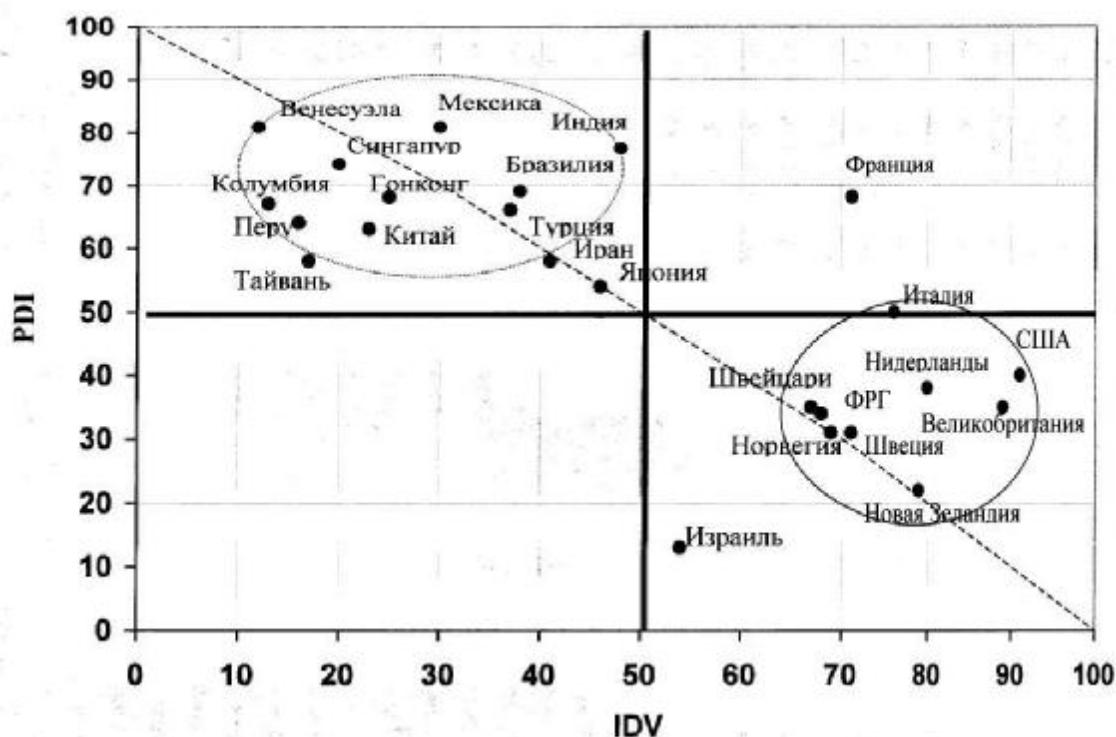


Рис.4. Корреляции между рангами дистанции по отношению к власти (PDI) и индивидуализмом (IDV) в различных национальных культурах.

Различия между Востоком и Западом можно интерпретировать либо как различия между двумя мегацивилизациями, либо, по А. Гершенкрону, как различия между разными эшелонами развития капитализма:

1. для хозяйственной культуры стран первого эшелона развития капитализма (развитые страны европейской цивилизации) характерны сильный индивидуализм (ранги порядка 60 – 90), низкая дистанция власти (ранги порядка 20 – 40) и высокая готовность к риску (ранги избегания неопределенности порядка 30 – 60);

2. для стран второго эшелона развития капитализма (Япония, НИС Азии и Латинской Америки, пиренейские страны) типичны слабый индивидуализм (ранги порядка 10 – 50), высокая дистанция власти (ранги порядка 50 – 80) и сильное избегание неопределенности (ранги порядка 65 – 90).

К какой же группе наиболее близка на этой "карте" наша страна?

Данные по России показывают "на глазок", что она занимает промежуточную позицию между странами Востока и Запада¹. Аналогичный вывод о среднем положении России ранее был уже сделан В.А. Ядовым, также использующим в своих исследованиях хофстедовский подход: "В обследовании 518 рабочих и представителей администрации машиностроительных заводов (от Москвы до Волгограда) мы к немалому удивлению обнаружили, что индекс "индивидуализм – коллективизм" в российской выборке имеет средние значения, причем на "полюсах" – соответственно китайцы и американцы"[4, с.349-363].

Итак, Россию нельзя считать ни "чистым" Западом, ни "чистым" Востоком – речь может идти только о тяготении к первой или второй группе стран.

Россия на кластерах дифференциации стран мира по хофстедовым показателям. Для того чтобы достоверно утверждать, к чему российская культура ближе, к Востоку или к Западу, нами были построены две кластерные схемы, показывающие дифференциацию стран мира, во-1-х, по всем пяти хофстедовым показателям и, во-2-х,

¹ Схожие черты характерны, видимо, и для народов других постсоветских государств. Например, исследование по методике Г. Хофстейда, проведенное в 1999 г. на Украине под руководством И.В. Агеевой, дало показатели, довольно близкие к российским: индекс индивидуализма – 53, дистанции по отношению к власти – 70, избегания неопределенности – 63 [16]. Впрочем, этнометрические исследования в постсоциалистических странах только начинаются, поэтому довольно опасно делать далеко идущие выводы на основе самых первых данных.

по показателям дистанции власти (PDI) и индивидуализма (IDV), по которым "на глазок" (Рис. 4) разница между Востоком и Западом наиболее наглядна.

В эти кластерные схемы включались только те оценки хофстедовых показателей России, которые сопоставимы с оценками по другим странам мира и являются мало-мальски надежными, – прежде всего, это наши данные 2004 г. по Ставрополю, Туле и Тюмени, а также данные группы В.А. Ядова по Мурому (в этом городе опрос проводился среди относительно большого числа респондентов), старые (из публикации 1980 г.) и новые (из публикации 2001 г.) оценки самого Г. Хофстеда, а также данные Д. Боллингера.

В обеих кластерных схемах хорошо видна поляризация "Запад – Восток". Она показывает качественные различия между странами европейской цивилизации, куда помимо собственно Западной Европы входят также страны переселенческого капитализма (США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, ЮАР, Израиль), и всеми прочими странами (включая страны Восточной Европы и Латинской Америки, наиболее европеизированные среди периферийных государств).

В кластеризации стран мира на две группы по всем пяти показателям в группе "Запада" есть лишь одна восточная страна (Япония), а в группе "Восток" нет ни одной страны западноевропейской цивилизации. Россию в этой схеме следует определить как "восточный Запад" - все пять оценок российской ментальности находятся на крайнем "восточном" фланге группы "Запад", соседствуя с такими странами как Португалия, Польша и Франция. Тюмень при этом выглядит несколько более "европеизированной", чем Тула и Ставрополь.

Кластеризация по двум показателям, дистанции власти и индивидуализма, также подтверждает заметную "на глазок" разницу между Востоком и Западом. На этой схеме Муром и Тюмень находятся в группе "Запада", а Тула и Ставрополь – на "западном" фланге стран "Востока" (рядом с Аргентиной, Марокко и тому подобными странами). Оценки Д. Боллингера и Г. Хофстеда помещают здесь Россию в самую "гущу" восточных стран. Однако они, как уже указывалось, малонадежны и явно завышают "ориентализированность" российской культуры.

Таким образом, на основе использования хофстедовых индексов Россию можно определить и как "восточный" Запад, и как "западный" Восток. На современном этапе анализа этой проблемы целесообразно вообще отказаться от однозначного ответа на вопрос, отно-

сится ли Россия к Востоку или к Западу, и ограничиться констатацией явно доказанного – промежуточности российской ментальности в сравнении с ментальными характеристиками большинства стран Запада и Востока.

Этот вывод имеет очень большое значение для часто обсуждаемой проблемы выбора зарубежных институтов, которые можно было бы импортировать в нашу страну. Уже осознано, что приживаются лишь те импортные институты, которые конгруэнтны (близки) уже существующим отечественным институтам. Как следует из этнометрических исследований, российская экономическая ментальность – фундаментальный неформальный институт российской экономики – сильно отличается как от "типично западной" ментальности, так и от "типично восточной". На основе этого наблюдения можно усомниться в успехах институционального импорта вообще – и с Запада, и с Востока. Впрочем, институты тех стран, чьи этнометрические характеристики наиболее близки к России, будут все же обладать достаточно высокой конгруэнтностью, именно они могут прижиться на российской "почве".

Другой важный вывод, который можно сделать на основе этнометрических данных, – это необходимость при импорте институтов учитывать региональную дифференциацию. Признавая ментальное единство России, следует обращать особое внимание на существенные различия между ее регионами - например, между "прозападной" Тюменью и "провосточным" Ставрополем. Возможно, разным регионам России следует осуществлять институциональный импорт из разных зарубежных стран (подобно тому как в Соединенных Штатах первой половины XIX в. Север ориентировался на Европу, а Юг сближался с Латинской Америкой). Такая политика, однако, будет стимулировать еще большие расхождения между регионами, что в перспективе может привести к их хозяйственному обособлению и расколу России как единого государства. Поэтому не исключено, что ради сохранения целостности страны придется все же проводить унифицированную институциональную политику, смирившись с различной степенью ее эффективности в разных регионах.

Литература

1. Грачев М. Менеджмент в "международной системе координат" // Экономические стратегии. – 1999. – № 2.
2. История ментальностей и историческая антропология: За-

рубежные исследования в обзорах и рефератах. – М.: Институт всеобщей истории РАН, Российский государственный гуманитарный университет. - 1996. – с.20.

3. Наумов А. Хофстидово измерение России (влияние национальной культуры на управление бизнесом) // Менеджмент. – 1996. – № 3.

4. Ядов В.А. Некоторые социологические основания для предвидения будущего российского общества // Россия реформирующаяся. – М., 2002. - с.349-363.

5. Ядов В.А.. Становление трудовых отношений в постсоветской России. – М.: Академический Проект, 2004.

6. Bollinger D. The Four Cornerstones and Three Pillars in the "House of Russia" Management System // Journal of Management Development. – 1994. – Vol.13. – № 2. – pp.49–54.

7. Dorfmann P.W., Howell J.P. Dimensions of national culture and effective leadership patterns: Hofstede revisited // Advances in international comparative management. – 1988. – Vol.3. – pp.127-150.

8. Hofstede G. Culture`s consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations: 2 ed. – Sage Publications, 2001.

9. Hofstede G. Culture`s Consequences: Intern Differences in Work-Related Values. – London: Beverly Hills, 1980.

10. Hofstede G. Culture`s consequences: Intern Differences in work-related values. – California, 2001. – pp.500-502.

11. Hofstede G. Cultures and Organizations (Software of the Mind). – Harper Collins Publishers, 1994.

12. Hofstede G., Kolman L., Nicolescu O., Pajumaa I. Characteristics of the Ideal Job among Students in Eight Countries // Key Issues in Cross-Cultural Psychology. – 1996. – pp.199 – 216.

13. <http://bosz.its.tudelft.nl/stages/Hofstede/hofstede-engels.htm>.

14. <http://www.css.edu/users/dswenson/WEB/CULTURE/cultsurvey.htm>).

15. http://www.iriss.ru/attach_download?object_id=000150070125&attach_id=000263.

16. http://www.stcu.kiev.ua/tr_kiev_2/cd-web/materials/ageeva/index.htm).

17. Roberts K., Boyacigiller N. Cross-national organizational research: The grasp of the blind men // Research in Organizational Behavior. - 1984. - Vol. 6. - pp. 423 – 475.

В.М. Полтерович

ТРАНСПЛАНТАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ*

Работа посвящена проблеме трансплантации институтов из одной экономической среды в другую, менее развитую. Смысл трансплантации состоит в ускорении институционального развития, однако при этом возникает опасность отторжения или дисфункции трансплантированных институтов. В работе обсуждается проблема выбора трансплантата, описываются стратегии и технология трансплантации, анализируется роль государства в трансплантационных процессах. Дана классификация дисфункций, возникающих при трансплантации институтов. Разработанная система понятий применяется для анализа процессов реформирования экономики России.

1. Введение

Современные экономические институты – результат многовековой эволюции. Ростовщичество упоминалось еще древними авторами, а первые сберегательные банки возникли только в XVIII в. Торговля существовала с незапамятных времен, но первая товарная биржа появилась лишь в XVI в. Механизм институционального развития, подобно биологическому и технологическому, включает генерирование инноваций, отбор эффективных институтов и их распространение путем имитации.

Роль имитации особенно возросла благодаря интенсификации контактов между странами, деятельности международных финансовых организаций. Перестраивая управление общественным сектором, банковскую систему, регулирование рынков по образцу наиболее эффективных систем, развивающиеся страны стремятся преодолеть за десятилетия или даже за годы тот путь, который страны авангарда прокладывали в течение столетий. Процесс заимствования институтов, развившихся в иной институциональной среде, мы называем трансплантацией. Широкомасштабные реформы, проведенные в послевоенный период в десятках стран всех регионов мира, в значительной мере базировались на идее ускорения экономического разви-

Полтерович Виктор Меерович - к.м.н., д.э.н., профессор, зав. лабораторией математической экономики ЦЭМИ РАН.

*Расширенный текст доклада, представленного на заседании Отделения экономики РАН 28 июня 2001 г. Впервые опубликован в: Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. - №3. – С.24-50. Печатается с разрешения автора.

тия путем трансплантации институтов. Введение этого термина оправдывается тем, что вызываемые им ассоциации оказываются плодотворными¹. Трансплантированные институты часто "не приживаются" или "болеют", их совместимость с общественным организмом реципиента – одна из главных проблем данной работы.

Охотнику южно-американских джунглей, добывающему себе пропитание копьем и стрелами, не нужно учиться стрельбе из мушкета, он может сразу овладеть современным оружием. Казалось бы, подобная логика справедлива и в отношении общественных институтов: их следует заимствовать из наиболее эффективных систем.

Однако эта стратегия не всегда приводит к успеху. Многочисленные факты свидетельствуют о том, что институты, эффективные в одной среде, могут оказаться бесполезными или даже деструктивными в другой. Следовательно, возникает задача выявить принципы отбора трансплантируемых институтов и эффективные технологии трансплантации. За последние 50 лет в процессе широкомасштабных реформ во многих странах накоплен колоссальный опыт трансплантации разных институтов. Систематизация этого опыта может стимулировать развитие общей теории.

Фактически трансплантация институтов изучается давно в рамках анализа догоняющего развития и проблем реформирования развивающихся систем.

Отметим, в частности, статью Vittas [43], где прослеживается заимствование сберегательных институтов – сберегательных банков, кредитных кооперативов, строительных обществ и т.п. Однако работы, посвященные процессам трансплантации как специфическому явлению, немногочисленны [6], [18], где даны также более ранние ссылки. Исследуется в основном заимствование судебных и политических институтов. Анализируя трудности трансплантации, авторы в качестве основной причины неудач указывают на несовместимость преобразований с господствующими в стране-реципиенте неформальными нормами. В ряде работ подчеркивается, что неудача российских экономических реформ коренится в особенностях социокультурных характеристик российского общества, унаследованных от советского периода и препятствовавших эффективной реализации "импортируемых" норм рыночного поведения [3], [5], [7], [26] Все же

¹ А. Олейник вслед за французским политологом Б. Бади (B. Badie) использует эквивалентный термин «импорт институтов». В англоязычной литературе термин «transplant» применяется к институтам уже не менее 25 лет (см. [18]).

до сих пор не существует достаточно развитой системы понятий, позволяющей рассматривать разнородные процессы трансплантации с единой точки зрения.

В настоящей работе сделана попытка продвинуться в этом направлении. Мы ставим перед собой три основные цели: во-первых, пытаемся структурировать процесс трансплантации, разбить его на элементы и стадии и описать проблемы и трудности, возникающие на каждой стадии; во-вторых, предлагаем классификацию дисфункций, возникающих при трансплантации, и исследуем их причины; в-третьих, стремимся наметить общие рамки стратегии, которая позволяет избежать трансплантационных дисфункций.

Отметим, что предлагаемая ниже система понятий и многие выводы применимы не только к трансплантированным институтам, но и к более широкому кругу институциональных инноваций.

Имеется довольно глубокая аналогия между процессом трансплантации институтов и гораздо более изученным процессом заимствования технологий [24]. Она используется при дальнейшем изложении.

2. Рынки институтов

2.1. Предложение институтов на мировом рынке

Трансплантация институтов во многом подобна заимствованию технологий. Однако имеются и существенные различия. На международном рынке технологий, как и на рынке обычных товаров, продавцы (собственники патентов и консультанты по освоению) стремятся получить прибыль, а покупатели вынуждены платить. На "рынке институтов" ситуация совершенно другая. Институциональные инновации не патентуются, и право собственности на них отсутствует. Поэтому и право на их имитацию бесплатно. Более того, развитые страны нередко готовы оплатить и расходы на трансплантацию, иногда даже конкурируя за право вырастить на новой почве именно свой институциональный продукт. Ситуация отчасти напоминает известную легенду о том, как киевский князь Владимир Святославич выбирал религию, сопоставляя настойчивые предложения представителей трех конфессий. Чем вызван "прозелитизм" в институциональной сфере, не вполне ясно. Возможно, дело в том, что институциональное подобие развивающейся и развитой страны облегчает завоевание последней нового рынка, облегчает контакты. Но не исключено, что это побочный результат политики национальных фондов, предпочитающих оказывать помощь, нанимая специалистов

своей страны, которые часто осведомлены лишь об отечественных институтах. Как бы то ни было, подобная конкуренция поставщиков институтов приводит к выбору, весьма далекому от оптимального. В борьбе за покупателя обычно побеждают наиболее богатые фонды, в наше время – американские. Их эксперты пытаются внедрять экономические институты наиболее развитой капиталистической системы, подчас не представляя себе трудностей трансплантации. При этом блокируются иные варианты институционального развития.

Один из первых проектов создания ипотеки в России разрабатывался на деньги американского фонда, при участии американских консультантов и был ориентирован на организацию в России рынка закладных по типу американского. В результате было создано Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), аналогичное американскому агентству Federal National Mortgage Association (Fannie Mae) [15]. Однако в США кредиты выдаются под 7% годовых, а АИЖК предлагает их под 15% (в валюте). Принуждение заемщика к возврату кредитов в России затруднено не только из-за пробелов в законодательстве, но и вследствие культурных стереотипов ("разве можно выбросить человека на улицу?"), существенно влияющих на судебные решения. Население не доверяет банкам, поэтому сбережения осуществляются в неэффективных формах. Кроме того, соотношение средней зарплаты и средней стоимости 1 кв. метра жилья на первичном рынке в России существенно меньше, чем в США (для многоквартирных домов в 1999 г. – в 2,5 раза). Естественно, что попытка "пересадки" американской ипотечной системы на российскую почву оказалась неудачной.

2.2. Посредники и предложение реформ на внутреннем рынке

Если заимствование институтов оплачивается спонсорами, потенциальным "покупателям институционального товара" – тем, кто мог бы осуществлять трансплантацию, – предоставляется возможность получить хорошо оплачиваемую работу. Однако участие в таком проекте связано для профессионала с серьезным "моральным искушением" (moral hazard). Он может понимать, что выбор предлагаемого ему образца для трансплантации далеко не оптимален, но при отказе от участия он упускает выгоду. Поэтому подобные проекты должны с большой вероятностью привлекать либо менеджеров авантюристического склада, либо тех, кто в силу недостаточной квалификации неверно оценивает перспективы трансплантируемого института (adverse selection).

Не только рынок трансплантатов, но и более широкий "внутренний рынок реформ" носит принципиально искаженный характер. Каждая реформа связана с издержками, поэтому возможности осуществления интенсивных институциональных изменений ограничены. Авторы принятых проектов получают контроль над ресурсами и возможности карьерного продвижения. В реформирующейся экономике проекты преобразований становятся инструментами внутриведомственной и межведомственной борьбы, подобно тому как главки и министерства в СССР состязались в получении средств на новое строительство. При отсутствии развитой системы общественного контроля решения чрезвычайной важности нередко определяются игрой второстепенных обстоятельств.

В настоящее время в России трудно найти институт, который не предлагалось бы реформировать. Никто даже и не пытается привести многочисленные предложения в какую-либо систему, с равной серьезностью обсуждаются и преобразование естественных монополий, и реформа орфографии. Баталии, развернувшиеся в первой половине 2001 г. в связи с реформированием РАО ЕС, – ясная иллюстрация того, как реформы используются в качестве орудия борьбы за ресурсы. В одном из телевизионных выступлений в середине мая 2001 г. помощник Президента РФ А.Н. Илларионов прямо обвинил главу РАО ЕС А.Б. Чубайса в том, что защищаемый им проект реформы служит только интересам менеджеров возглавляемой им корпорации.

2.3. Конечный спрос на институты

Каждый институт создает предпосылки для предоставления людям определенных услуг. Поэтому институты можно рассматривать как технологии в производственных цепочках, где "продуктами" являются безопасность, эффективное принятие решений, государственные доходы и т. п. Как и производственные технологии, институты следовало бы отнести к общественным благам, которые, однако, обладают двумя специальными свойствами. Обычно производство нового блага расширяет возможности выбора, а внедрение нового института нередко ограничивает эти возможности. Разные агенты по-разному оценивают положительные и отрицательные последствия внедрения института. Поэтому один и тот же институт может быть "положительным благом" для одной группы населения и "отрицательным благом" (public bad) — для другой¹. Второе отличие касается

¹ Аналогичным свойством обладают атомные технологии производства энергии.

возможностей диверсификации институтов. В некоторых случаях институт, как и большинство благ, может быть диверсифицирован. Например, гражданам может быть предоставлен выбор из нескольких пенсионных схем. Другая форма диверсификации возникает в федеральных государствах, где институты различных территориальных единиц не совпадают. Но чаще возможности диверсификации института весьма ограничены. Так, таможенные правила или правила (федерального) налогообложения должны быть одинаковы для всех.

Благодаря указанным особенностям спрос на институты со стороны одних групп населения нередко сопровождается сопротивлением внедрению института со стороны других групп. Будем говорить, что агент предъявляет положительный или отрицательный спрос на институт в зависимости от того, считает ли он этот институт "полезным" или "вредным". Возможно, сторонник института готов уплатить некоторую сумму денег за его внедрение и поддержку, а противник – за блокирование проекта и сохранение действовавшей ранее нормы. Таким образом, с понятием спроса на институт в принципе можно сопоставить количественный индикатор. В реальности готовность агентов платить за внедрение института или за сохранение статус-кво проявляется в создании групп давления. Спрос же на действующий институт отражается в расходах государства по поддержанию соответствующей нормы и в издержках, которые несут ее нарушители¹. Чем больше по абсолютной величине отрицательный спрос на институт, тем (при прочих равных условиях) выше трансформационные издержки его внедрения и трансакционные издержки, связанные с поддержанием уже внедренной нормы.

Хорошей иллюстрацией сказанного может служить чековая приватизация в России. На первый взгляд речь шла о передаче государством своей собственности в частные руки. Анализ показывает, однако, что к началу приватизации предприятия фактически находились в распоряжении и пользовании своих работников² [9]. Поэтому многие воспринимали этот процесс как изъятие предприятий у коллективов и передачу их в руки внешних инвесторов. Не случайно приватизация была объявлена обязательной для большинства предприятий. Под давлением менеджеров был разрешен второй вариант приватизации, согласно которому инсайдеры приобретали контроль-

¹ Эти соображения, на наш взгляд, указывают на возможность разработки моделей, в рамках которых понятие спроса получило бы точное определение (ср. [18]).

² В первую очередь директоров, которые, однако, зависели от коллективов своих предприятий.

ный пакет акций. Две трети предприятий предпочли этот вариант. Из-за "отрицательного спроса" на приватизационную реформу громадные ресурсы были потрачены впустую – на передачу собственности коллективов им же самим.

Проведенное рассмотрение показывает, что "рынок институтов" принципиально искажен в гораздо большей степени, нежели рынок товаров или технологий. Значит, эффективный процесс трансплантации можно обеспечить лишь за счет вмешательства нерыночных сил, прежде всего государства. А для этого само государство должно быть достаточно эффективно. Его роль в этом процессе станет более ясной после изучения дисфункций трансплантированных институтов.

3. Дисфункции трансплантированных институтов

При трансплантации института у экономических агентов создается новое поле возможностей. Появляется целый спектр стратегий, учитывающих новые институциональные и, в частности, законодательные рамки. Одни из стратегий остаются внутри этих рамок, другие – предусматривают их нарушение. Трансплантация направлена на изменение старого равновесия. Принятие нового института агентами и его устойчивое функционирование зависят от трансформационных издержек и от соотношения трансакционных издержек трансплантируемой и действующей норм поведения. Издержки, в свою очередь, определяются институциональной структурой и культурной средой страны-реципиента, макроэкономической ситуацией, механизмами координации, принуждения, сопряжения, инерции и обучения [10].

При удачной трансплантации за относительно короткий период происходит позитивная адаптация института к новой институциональной и культурной среде: институт выполняет в стране-реципиенте ту же роль, что и в экономике-доноре. Рынок розничных товаров может служить примером относительно успешной (хотя и небезболезненной) трансплантации в России.

Нередко, однако, трансплантированный институт оказывается дисфункционален, "не работает" в новых условиях. Ниже описаны четыре типа трансплантационных дисфункций, встречающихся особенно часто.

3.1. Атрофия и перерождение института

Трансплантат оказывается невостребованным, если его использование несовместимо с культурными традициями или институциональной структурой реципиента. В этом случае он может постепенно

атрофироваться и исчезнуть. Атрофирующийся институт (подобно атрофирующемуся органу) нередко становится источником более серьезной дисфункции: активизируются деструктивные возможности его применения, подавлявшиеся донорской институциональной средой. Сохраняя формальную идентичность, он фактически перерождается в инструмент теневой деятельности.

Трансплантация института банкротства в России является хорошим примером. Впервые Закон о банкротстве был принят в ноябре 1992г. В марте 1998г. была введена в действие его вторая редакция. Однако на протяжении практически всего реформенного периода более половины предприятий России имели просроченную задолженность (в 1995 г. их было около 70%, в 1998 г. – более 55%). Доля убыточных предприятий выросла с 15 % в 1992 г. до 53 % в 1998 г.¹ Многие из них были фактически должны друг другу, образуя замкнутые цепочки задолженности. При этих условиях банкротство одного из предприятий могло бы вызвать волну банкротств и окончательно развалить и без того деградировавшее производство. Неудивительно, что первоначальная редакция закона существенно ограничивала возможность банкротства, а кредиторы не стремились возбуждать дела о банкротстве, поскольку и сами были должниками. Вторая версия закона была значительно более жесткой. Законодатель стремился укрепить платежную дисциплину, создав дополнительное давление на менеджеров. В 1998 г. число дел о банкротстве возросло, оставаясь в целом незначительным. Анализ показал, однако, что процедура банкротства применялась далеко не к самым убыточным предприятиям и фактически использовалась региональными правительствами для их захвата [33]. При этом губернаторы оказывали давление на арбитражные суды, чтобы оставить других кредиторов (включая федеральное правительство) без адекватной компенсации. Менеджеры предприятий сотрудничали с региональными органами, а потому сохраняли свои позиции и после смены собственника. Таким образом, Закон о банкротстве из инструмента повышения эффективности превратился в инструмент присвоения собственности.

3.2. Активизация альтернативных институтов и отторжение

Наряду с атрофией в списке трансплантационных дисфункций важное место занимает активное отторжение трансплантата. Обычно

¹ Финансы в России. М.: Госкомстат, 1996. с. 89; Российский стат. ежегодник. М.: Госкомстат, 1999. с. 520, 507.

оно связано с активизацией альтернативных институтов, подчас неожиданной для инициаторов трансплантации. Одним из ярких примеров трансплантации, приведшей к отторжению внедрявшегося института, явилось введение в 1992г. прогрессивной шкалы налогообложения физических лиц, аналогичной шкалам, существующим в развитых капиталистических странах. В это время необходимая сеть налоговых инспекций еще только создавалась, информация о налогоплательщиках практически отсутствовала, институт налоговой полиции не был предусмотрен вовсе. Мысль о том, что гражданин должен "добровольно" отдать часть заработанных денег государству, совершенно противоречила господствовавшим культурным стереотипам, а усилия по учету собственных доходов и заполнению сложной декларации казались чрезмерными даже для деловой элиты. В результате попытка трансплантации прогрессивного подоходного налога оказалась неудачной. Одним из ее последствий стало бурное развитие теневой экономики¹. В 2001г. сложная 5-уровневая шкала подоходного налога заменена налогом по единой ставке. Для большинства населения это означает полную отмену налоговых деклараций.

Примеры подобных неудачных попыток "шоковой трансплантации" встречаются в институциональной истории многих стран. Один из них приведен в книге [42]. Послевоенная американская администрация, стремясь демонополизировать японский рынок, принудительно разделила крупные японские торговые компании "Митсуи" и "Митсубиши" на 213 частей. В дальнейшем, однако, подразделения, ставшие самостоятельными, постепенно сливались, и через пять лет из 213 компаний снова образовались две. В течение всех пяти лет связи между подразделениями поддерживались на основе альтернативного института – неформальных отношений.

Еще один пример – антиалкогольная кампания, инициированная Политбюро ЦК КПСС в мае 1985 г. ("Социалистическая индустрия". 1985. 17 мая). Это был первый в серии неудачных реформаторских проектов, предпринятых М.С. Горбачевым.

Потребление алкоголя в современном мире регулируется определенными нормами поведения. Россия в этом отношении отличается от многих других стран толерантным отношением к пьянству, употреблению алкоголя на работе и т.п. Это приводит к уменьшению

¹ Разумеется, кроме прогрессивной шкалы и высокого уровня налога на зарплату, быстрому росту теневой сектору способствовали и многие другие факторы, и в первую очередь высокая общая налоговая нагрузка на предприятие.

производительности труда, повышенному травматизму, отрицательно влияет на здоровье и воспроизводство населения. Задача антиалкогольной кампании состояла в том, чтобы переломить эти тенденции, внедрив более рациональные нормы "алкогольного поведения". С этой целью было издано постановление Совета Министров и Верховного Совета СССР, существенно менявшее инфраструктуру, связанную с рассматриваемым институтом. Число магазинов, которым разрешалось продавать алкоголь, было значительно сокращено (в 1987 г. – почти наполовину по сравнению с 1984 г.). Радикально уменьшился объем производства и продаж алкогольных напитков. Были назначены высокие штрафы за появление на работе в нетрезвом виде, милиция жестко преследовала пьяных на улице, существенно повысились цены на алкоголь. Таким образом население принуждали следовать нормам "трезвой жизни". Этого, однако, оказалось недостаточно для преодоления культурной традиции, поддерживаемой низким уровнем благосостояния, отсутствием простора для инициативы, неразвитостью индустрии развлечений. Люди часами простаивали в очередях за водкой. Подпольная продажа алкоголя и самогонование достигли невиданных ранее масштабов. С прилавков магазинов исчез сахар, в 1988 г. власти вынуждены были ввести его рacionamento по талонам. Государственный бюджет лишился значительной части налога с оборота. В 1988 г. антиалкогольная кампания была прекращена, продажи алкоголя стали расти.

В этом примере в качестве альтернативного института выступает теневое производство алкоголя. Возможно, будущие исследователи оценят соответствующие трансформационные издержки, включая потери бюджета (2-3% его доходной части), затраты на сокращение, а затем восстановление производства алкоголя (в том числе гибель виноградников), общественные потери, связанные с дефицитом водки и сахара (включая печатание и распределение талонов) и теневой активностью. Весьма вероятно, что потерь можно было избежать, если бы был принят во внимание опыт США, Финляндии и других стран, где предпринимались аналогичные попытки.

Во всех описанных выше случаях спрос на новый институт был отрицательным и трансформация носила принудительный характер. Однако не следует думать, что это необходимо для активизации альтернативного института. Непременное условие – меньшая величина соответствующих ему трансакционных издержек по сравнению с трансплантатом для части экономических агентов. Так, в результате

либерализации цен и денежных потоков в 1992 г. активизировался бартерный обмен, который, однако, сосуществовал с денежным. Оба института пользовались положительным спросом.

Отметим также, что активизация альтернативной нормы нередко ведет к формированию неэффективных равновесий – институциональных ловушек [10]. При этом трансплантированный институт не обязательно отторгается полностью, но масштаб его применения сокращается.

3.3. Институциональный конфликт

Неэффективность рыночных институтов во многих переходных экономиках принято объяснять тем, что экономические агенты не выполняют те или иные формальные правила: нарушают права собственности, платят взятки и т.п. В нашей системе понятий это соответствует активизации альтернативных норм. Имеется, однако, и более глубокая причина.

Мы не располагаем полным описанием большинства реальных институтов, таких, как рынок, биржа или парламент. Фиксируемые законодательно правила и инструкции оставляют множество возможностей для интерпретации и формирования различных стереотипов поведения в зависимости от институциональной среды, опыта и культуры действующих субъектов. Формальные правила лишь оболочка, в пределах которой могут возникать самые разные неформальные нормы¹. Поэтому попытка трансплантации, понимаемой как имитация формальных правил, может привести к возникновению института хотя и жизнеспособного, но существенно отличающегося от исходного и, возможно, неэффективного. Такой тип дисфункции мы называем институциональным конфликтом, подчеркивая, что он возникает в результате различия институциональных условий донора и реципиента.

Примером институционального конфликта является необычная форма корпоративного управления, возникшая в результате российской приватизации: открытое акционерное общество, управляемое работниками. Эта форма способствует консолидации инсайдеров против внешних инвесторов, препятствуя как замене неэффективных менеджеров, так и увольнению избыточных работников [10]. Другим примером может служить российский рынок государственных краткосрочных облигаций 1993-1998 гг. Будучи заимствован из совре-

¹ Сопоставление формальных и неформальных ограничений см. в книге Норта [36]).

менных западных экономических систем с целью "неинфляционного" покрытия государственного бюджета, он стал всего лишь игровым полем для спекулянтов и не только не способствовал, но и фактически препятствовал созданию эффективной системы кредитования производства. В России отсутствовали условия для эффективного функционирования этого института: политическая и экономическая нестабильность подрывала веру инвесторов в платежеспособность государства. Несмотря на пятилетние усилия, преодолеть институциональную несовместимость не удалось. Кризис августа 1998г. можно рассматривать как реакцию отторжения этого трансплантата.

В заключение этого параграфа укажем еще два примера институциональных конфликтов, связанных с неэффективной экономической и политической конкуренцией.

Рынок может быть неэффективен вследствие чрезмерной конкуренции [41], когда издержки изменения цен и расходы на рекламу слишком велики и слишком большое число фирм оказываются банкротами. В развитых системах фирмы стараются избегать "ценовых войн", стремясь к выигрышу за счет инноваций и диверсификации продукта. Диверсификация оставляет определенную нишу почти каждому конкуренту, это снижает издержки. Однако формальные правила допускают широкий круг конкурентных режимов, в том числе и неэффективных.

Хорошо известно, что не следование правилу большинства, а сближение точек зрения в результате дискуссии и умение достигать компромисса – основа эффективной демократии. Это умение, однако, результат сложного культурного процесса, оно не поддается быстрой трансплантации. Возникающий здесь институциональный конфликт является, возможно, объяснением того факта, что демократизация отнюдь не всегда способствует экономическому росту [12].

3.4. Парадокс передачи

В результате (бесплатной) передачи более эффективной технологии донор может выиграть за счет реципиента. Это явление, изучавшееся во многих теоретических работах [24], называют парадоксом передачи¹.

Аналогичный эффект возможен и при трансплантации институтов. Рассмотрим в качестве примера либерализацию внешней торгов-

¹ Следует отметить, что практическая значимость этого явления до сих пор недостаточно исследована.

ли. Доказано, что в случае двух конкурентных экономик мгновенный переход к новому равновесию всегда взаимовыгоден¹. Ситуация изменяется, если лишь в одной из стран рынок близок к совершенному. Эта страна, как можно показать, заведомо не проиграет. Для страны с несовершенным рынком не исключен и проигрыш. Вероятность отрицательного эффекта увеличивается, если новое равновесие достигается в результате длительного переходного процесса. Трансплантация либерального режима внешней торговли и дерегулирование рынка капитала обернулись для России рядом отрицательных эффектов. Нелегальный экспорт (в частности, цветных металлов), массовое занижение экспортных цен, громадная утечка капитала из России несли выгоду как раз тем странам, которые "поставляли" в Россию новые институты. В недавней работе А. Медведева [4] показано, что неограниченный допуск иностранных инвесторов на российский рынок ГКО отрицательно сказался на состоянии российского рынка и в определенной мере способствовал его краху². Чрезвычайно важный эффект, аналогичный парадоксу передачи, связан с заимствованием новых программ обучения и совершенствованием образовательных институтов [37]. Речь идет об утечке человеческого капитала, "утечке мозгов". Компьютерные технологии и соответствующие программы подготовки специалистов во многом заимствованы нами у Запада. Мы научились готовить первоклассных специалистов, лучшие из которых конкурентоспособны на западном рынке, где их зарплата в 10-15 раз превышает уровень зарплаты российского частного сектора. Неудивительно, что тысячи российских программистов работают в западных фирмах³. Аналогичная ситуация возникает при внедрении новых программ в социальных науках. Финансирование нововведений осуществляется в значительной мере за счет западных грантов. Однако результирующий эффект неоднозначен: значительная часть вновь созданного высококачественного человеческого капитала находит себе применение в других странах.

Масштабная "утечка мозгов" – отнюдь не специфическое российское явление, в некоторых странах Африки более половины спе-

¹ Точнее, при таком переходе ни одна страна не проиграет. Аналогичное утверждение не всегда верно для трех и более стран. Кроме того, оно может нарушаться, если переходный процесс длителен.

² Здесь не утверждается, что трансплантация либеральных институтов явилась результатом осознанных действий Запада, имевшего целью достижение собственной выгоды.

³ Некоторые специалисты полагают, что из числа программистов, получивших образование в России, более 50% работают на Западе.

циалистов с высшим образованием работают за границей [21]. Для России, где уникальным образом сочетаются низкий уровень благосостояния и высокое качество общего и технического образования, эта проблема чрезвычайно важна, но ее исследование выходит за рамки данной работы.

4. Технологии трансплантации

Любой процесс трансплантации включает три основные стадии: 1) выбор трансплантата и стратегии трансплантации; 2) создание инфраструктуры трансплантации, в том числе разработку и лоббирование новых законов, создание вспомогательных и промежуточных институтов; 3) осуществление мер, облегчающих адаптацию экономических агентов к новому институту. Под технологиями трансплантации здесь понимают способы реализации этого процесса.

4.1. Издержки трансплантации

Для институтов в отличие от производственных технологий отсутствует "проектная документация", описывающая условия применения, параметры "технологического процесса" и гарантируемые качества получаемого продукта. Трансплантация института - весьма рискованное и нередко очень дорогое мероприятие, последствия которого характеризуются высокой степенью неопределенности и проявляются с большим запозданием. Трансплантация может оказаться неэффективной вследствие слишком высоких издержек. Они включают расходы на осуществление всех перечисленных выше стадий трансплантации. Дополнительные издержки связаны с возможными дисфункциями.

Рассмотрим в качестве примера чековую приватизацию в России 1992-1994 гг., означавшую переход к новому комплексу норм поведения для предприятий, правительства и акционеров. Ей предшествовала интенсивная дискуссия между сторонниками коллективной и акционерной собственности, было составлено несколько альтернативных проектов. В течение 1992 г. было разработано около 80 нормативных документов, утвержденных постановлениями Верховного Совета РФ, Совета Министров РФ или указами Президента [13], [14]. Для осуществления проекта были образованы две иерархические структуры: система комитетов по управлению имуществом (от Государственного комитета до городских) и система отделений Российского фонда федерального имущества. Кроме того, были созданы несколько сотен чековых инвестиционных фондов, напечатаны и розданы населению 150 млн приватизационных чеков. На каждом из

более чем 100 тыс. предприятий, приватизированных к моменту формального завершения чековой приватизации (к середине 1994 г.), были организованы комиссии по приватизации, разработаны планы приватизации. Проведены десятки тысяч чековых аукционов. Миллионы людей были вовлечены в процессы купли-продажи приватизационных чеков. Процесс же адаптации системы к новому институту не завершен и до сих пор, спустя девять лет. Никто пока не подсчитал совокупные издержки чековой приватизации, ясно, однако, что они огромны. В конце 90-х годов был сделан ряд попыток сопоставить эффективность приватизированных и государственных предприятий. Большинство исследователей не нашли ясных доказательств повышения эффективности в результате приватизации [23], [29]. Видимо, совокупный эффект приватизации за истекший период следует считать отрицательным.

Как уже отмечалось выше, приватизация в России – пример попытки государства внедрить новый для России институт – открытое акционерное общество – при отрицательном спросе на этот институт со стороны значительной части конечных потребителей – трудовых коллективов. Это в значительной мере определило высокие трансплантационные издержки и явилось причиной дисфункции – институционального конфликта.

4.2. Стратегии трансплантации

Наивная стратегия трансплантации предполагает, что введение "адекватной" законодательной базы обеспечит "правильное" функционирование соответствующего института. Эта мысль неустанно повторяется сторонниками радикального либерализма: государство должно принять соответствующие законы и обеспечить их выполнение, после этого рынок все расставит на свои места. На практике подобная "шоковая" стратегия неоднократно оказывалась ошибочной. Каждый раз ее сторонники указывали на те или иные конкретные причины неудач. Суть, однако, в том, что эта стратегия в принципе не может гарантировать успеха, ибо ограничивается лишь заимствованием формальных институтов. Однако, как отмечалось выше, каждая система правил допускает множество реализаций в зависимости от культурной и институциональной среды. Поэтому более изощренная стратегия предусматривает модификацию трансплантата, с тем

чтобы облегчить его адаптацию к новой среде¹. Исследователи китайской экономики видят одну из причин ее успеха в систематическом использовании институционального эксперимента, когда различные модификации того или иного института проходят проверку в различных регионах страны [40]². В последнее время ряд исследователей высказывают мысль о том, что наиболее целесообразной является стратегия "выращивания" институтов [42]. Эта стратегия привносит новую размерность в проблему выбора трансплантата. При выборе зрелого института речь идет о том, какую страну следует взять в качестве образца. Стратегия "выращивания" предполагает возможность заимствования института "из прошлого" страны-донора на любой стадии его развития. Предполагается, что спонтанная эволюция трансплантированного института будет – прямо либо косвенно – способствовать возникновению формы, адекватной условиям страны-реципиента. "Выращивание" допускает одновременную трансплантацию нескольких вариантов института и их сосуществование (конкуренцию) с аналогичными институтами реципиента. Например, в России сосуществуют частные и государственные клиники, мало изменившиеся за 9 лет реформ. Наконец, четвертый тип стратегии состоит в построении последовательности промежуточных институтов, плавно "соединяющих" начальную конструкцию с финальной, соответствующей трансплантируемому институту. Эта стратегия сочетает преимущества "выращивания" и "конструирования" и предоставляет возможность управления темпом институционального строительства. В качестве начального может быть взят действующий институт реципиента. В дальнейшем мы обсудим роль промежуточных институтов более подробно.

Как отмечалось выше, спрос некоторых агентов на трансплантируемый институт может оказаться отрицательным. В этом случае можно следует ожидать высоких издержек трансплантации вследст-

¹ В XVIII—XX вв. значительное число стран трансплантировали одну из четырех систем права: английскую, французскую, немецкую или скандинавскую. В работе [32] исследовалось их влияние на экономический рост. Авторы обнаружили, что английская система в большей мере стимулировала экономическое развитие. Однако в статье [18] было показано, что в действительности влияет не происхождение системы права, а способ ее трансплантации: существенно быстрее росли те страны, которые модифицировали систему права при ее заимствовании, а также те, где значительная часть населения была уже знакома с трансплантируемой системой.

² В Советском Союзе в 80-х годах имели место попытки того же рода; к ним относится так называемый широкомасштабный эксперимент, в процесс которого проверялись разные схемы хозрасчета.

вие массового сопротивления реформе. Даже меньшинство, будучи ущемленным, нередко способно воспрепятствовать реформе или принципиально исказить ее идеи при практической реализации. Практика проведения реформ на основе президентских указов или даже в результате парламентских процедур, но при сильной оппозиции редко приводит к успеху. Эффективная стратегия реформ должна предусматривать организацию диалога между представителями различных социальных групп для выработки решений, как можно более близких к консенсусу. Государство как инициатор реформ может использовать рычаги социальной и промышленной политики для компенсации ущерба от реформ тем, кто оказывается в проигрыше.

Одним из важных факторов успешной реструктуризации в Венгрии и Польше были высокие пенсии и пособия по безработице на начальных этапах реформ. Это облегчало смену менеджеров и сокращение персонала. Массовая и относительно безболезненная смена управленцев в Китае в результате административной реформы 1983г. оказалась возможной благодаря впечатляющему перечню льгот, предоставленных отставникам: им сохранили доступ к правительственной информации, служебные машины и квартиры; они получили право на ежегодную тринадцатую зарплату; многие из них стали советниками новых назначенцев [34]¹.

Промышленная политика широко использовалась практически всеми странами, проводившими успешные широкомасштабные реформы во второй половине XX в. Ниже (см. разд. 6) мы представим некоторые данные, касающиеся переходных экономик. Разумеется,

¹ В работе [35] изучалась выборка из 17 индустриальных стран за период 1960-1983 гг. (отдельно рассматривались промежутки с 1960 по 1979 и с 1960 по 1983 гг.). Авторы обнаружили, что единственной характеристикой правительственной деятельности, существенно влиявшей на экономический рост, являются расходы на социальное обеспечение (включая пенсии, пособия, различные трансферты; сумма пенсий в расходах корректировалась с учетом относительной доли пенсионеров). Влияние оказалось положительным, если эта величина не достигала 16-17% ВВП, после чего кривая регрессии начинала убывать. В 1979 г. этот показатель превышал 16% только в четырех из 17 рассматривавшихся стран. Объясняя этот факт, авторы указывают, что увеличение социальных расходов ведет к улучшению взаимоотношений между работодателями и рабочими, к большей политической стабильности. Оно способствует компенсации потерь тем группам населения, которые могли бы проиграть в результате неравномерности роста, и, значит, уменьшению их сопротивления необходимому перераспределению ресурсов. Все это создает климат социального консенсуса, оказавшийся, как показали расчеты, немаловажным фактором роста.

В последние годы в целом ряде эмпирических работ обнаружена положительная связь между соотношением государственных расходов к ВВП и темпами экономического роста, особо отметим статью [32], авторы которой в течение многих лет защищали крайне либеральные взгляды).

чрезмерная государственная поддержка предприятий или населения ведет к утере стимулов и интенсифицирует неэффективные процессы перераспределения.

4.3. Выбор трансплантата

Трансплантатом может быть действующий институт любой страны либо институт, существовавший в прошлом. Нередко политики предпочитают заимствовать наиболее передовые институты, стремясь максимально ускорить институциональное развитие. Это стремление как раз и приводит к ошибкам. Так, во многих странах "третьего мира" все усилия по имитации западных принципов администрирования оказались неудачными, поскольку эти принципы противоречили нормам племенной морали. Упомянутая выше попытка внедрения современной прогрессивной системы взимания подоходного налога в России – яркий пример трансплантации "слишком сложного" института. Аналогичное "забегание вперед", видимо, произошло с заимствованием системы бюджетного федерализма. Плохо и нерегулярно финансируемые федеральные органы в регионах (суды, налоговые инспекции и т.п.) оказывались под контролем региональных властей.

Региональные законодательные органы не заботились о соответствии своих постановлений федеральным законам. В 2000 г. произошёл частичный возврат к более централизованной системе "наместников" – полномочных представителей президента.

План либерализации рынка электроэнергии, предлагавшийся РАО ЕЭС в 2000 г., состоял в трансплантации института, введенного в штате Калифорния несколько лет назад. Новация оказалась слишком смелой даже для США (Кузовкин, 2001). В начале 2001 г. в Калифорнии разразился энергетический кризис, под влиянием которого был изменен и план реформирования российского рынка. Еще один, возможно, менее очевидный пример – неудачный опыт создания рынка капитала в России в 1993 – 1998 гг. на основе современной англо-американской модели, минуя промежуточные, менее изощренные формы.

Отказавшись от "шоковой трансплантации" в пользу "выращивания", мы должны решить, какая из стадий развития, пройденных рассматриваемым институтом в других странах, наиболее подходит для "пересадки". "Выращивание" означает дальнейшее приспособление и совершенствование института в "домашней" институциональной среде. Подобный подход, основанный на анализе институцио-

нальной динамики, был использован в работе Черных [16] применительно к ипотеке. Анализ показал, что во многих странах развитие ипотеки начиналось с обществ взаимного кредитования – института, который может эффективно функционировать даже при отсутствии современного рынка кредитных ресурсов. Сейчас все большее число исследователей разделяют идею о том, что эта форма должна использоваться для "выращивания" ипотеки в России.

Возможно также сочетание "выращивания" и стратегии промежуточных институтов, когда трансплантированная "из прошлого" структура затем подвергается постепенной трансформации по определенному плану.

4.4. Инфраструктура трансплантации: вспомогательные и промежуточные институты

Для успешной трансплантации необходима соответствующая институциональная инфраструктура. Она может включать вспомогательные и промежуточные институты и организации. Так, для осуществления приватизации в России были развиты две вспомогательные иерархические структуры: система комитетов по управлению имуществом и система отделений Российского фонда федерального имущества. Кроме того, были созданы несколько сотен чековых инвестиционных фондов.

Стратегия промежуточных институтов предусматривает постепенную и целенаправленную трансформацию имеющегося института, с тем чтобы в результате получить его эффективную форму. Здесь, как и в случае стратегии "выращивания", трансплантация является результатом постепенного процесса, но в данном случае он управляем и, как правило, исходит из институциональной формы, характерной для реципиента. Правильно построенная цепочка промежуточных институтов облегчает адаптацию, позволяет снизить трансформационные издержки и избежать институциональных ловушек. Можно сказать, что искусство реформирования во многом состоит в умении строить такие цепочки.

Построение цепочки промежуточных институтов – типичный метод реализации градуалистского подхода к реформам. В частности, так называемые гетеродоксальные программы стабилизации цен предусматривают их временное замораживание и поэтапное освобождение, с тем чтобы сбить инфляционные ожидания и остановить инфляцию [19].

Идея совокупности промежуточных институтов – промежуточ-

ной институциональной среды – лежит в основе китайского плана перехода к рыночной экономике.

Его основная идея – сосуществование двух секторов экономики¹, планового и рыночного, с постепенным снижением доли планируемой продукции и увеличением плановых цен². С 1978 по 1993 г. доля планируемой промышленной продукции в Китае снизилась с 91 до 5 %, соответственно возросла доля свободных цен [20]. В принципе подобный подход позволяет осуществить либерализацию, постепенно улучшая благосостояние всех экономических агентов [40].

4.5. Использование структурной аналогии

Если мы замечаем, что спонтанное развитие некоторого института в одной стране происходит по схеме, уже осуществившейся в прошлом в других странах, можно предположить, что аналогия продолжится и в дальнейшем. Приняв такую гипотезу, мы получаем ориентир для прогноза и управления, нацеленного на ускорение развития, увеличение эффективности. Разумеется, гипотеза должна быть поддержана анализом условий, определяющих развитие института в сравниваемых системах.

Рассмотрим в качестве примера вопрос об административной реформе. Следует обратить внимание на определенную аналогию между нынешним положением в России и процессами, происходившими в США в конце XIX в. В 1887 г. Вудро Вилсон писал, что в учреждениях Вашингтона царят "ядовитая атмосфера городского правительства, бесчестные секреты администрации штата, неразбериха, раздача синекур и коррупция..." (цит. по: Knott, Miller, 1987. P. 36).

Та же картина была характерна для администраций всех уровней, полиции, таможни. В 1892 г. республиканцы, придя к власти в штате Нью-Йорк, создали комиссию (Lexow Committee) для проведения первого в истории США законодательного расследования коррупции. Комиссия установила, что в период правления демократов нью-йоркская полиция была скорее политическим инструментом, чем органом, обеспечивающим законность. Полиция способствовала подтасовке результатов выборов. Полицейских принимали на работу не по деловым качествам, а по политической лояльности или готовности платить взятку. За принятие на работу рядовой полицейский

¹ Каждое предприятие может одновременно функционировать в двух секторах.

² Аналогичные идеи реформирования развивал ряд российских экономистов в 80-е годы. Они нашли частичное отражение в докладе Н.И. Рьжкова на втором Съезде народных депутатов в 1989 г.

должен был уплатить 300 долл., сержант – 1600 долл., капитан – 12 тыс. долл. Все остальные требования к служащим игнорировались. Сифилитик, преступник или безграмотный вполне могли быть приняты на работу. Полиция была связующим звеном между партийным руководством и организованной преступностью, финансирующей демократов. Один из наиболее знаменитых детективов Нью-Йорка, Томас Берне (Thomas Byrnes), в течение многих лет сотрудничал с грабителями: возвращая жертвам награбленное, он не возбуждал дело, а, напротив, выплачивал грабителям часть вознаграждения, полученного им от жертв. Полиция могла арестовать уважаемую женщину, обвинив ее в проституции, чтобы принудить к взятке ее состоятельного мужа. Аналогичная картина наблюдалась и в других городах, и не только в периоды правления демократов. Политическая лояльность была главным фактором при назначении чиновников, судей, школьной администрации. В те времена одним из важнейших чиновников федерального уровня был глава нью-йоркской таможни, назначавшийся президентом. Коррупция на нью-йоркской таможне стала притчей во языцех. Расследование, проведенное президентом Теодором Рузвельтом в 1907, выявило, что таможня в течение многих лет занижала количество ввозимого сахара-сырца, а "сахарные" компании через конгресс контролировали назначение таможенных контролеров.

При каждой смене политической власти в результате выборов в том или ином штате или на федеральном уровне происходила "административная революция": сотни и тысячи чиновников увольняли и заменяли сторонниками новой власти. Административные позиции были наградой за сотрудничество. Квалификация и репутация назначенцев имели второстепенное значение [31, Ch. 2].

Исследователи американской бюрократии Нот и Миллер связывают возникновение описанной выше "коррупционной ловушки" с демократическими преобразованиями президента Эндрю Джексона, пришедшего к власти в 1828 г. В годы его правления было подорвано влияние землевладельческой и купеческой элит, контролировавших бюрократию, отменен имущественный ценз на участие в выборах и созданы действительно массовые политические партии. Целый ряд административных должностей стали выборными. Как и в России, развитие многопартийной системы и демократии сопровождалось усилением патронажных связей и ростом коррупции. Выход из устойчивого неэффективного равновесия возможен лишь под действи-

ем внешних или периферийных сил. В США такой силой стало так называемое Прогрессивное движение, явившееся важнейшим элементом нарождавшегося гражданского общества. Это движение объединило фермеров и мелких бизнесменов, часть законодателей и сторонников социальных реформ. Их центральная идея состояла в том, чтобы разделить административное управление и межпартийную борьбу. Административные посты должны занимать профессионалы, отбираемые по их компетенции, деловым и моральным качествам и независимые от политических влияний. Потребовалось несколько десятилетий, чтобы идеи прогрессистов одержали верх. Сейчас в США, как и во многих западных странах, чиновники не имеют права принадлежать к какой-либо политической партии. Их отбирают на административные посты по результатам тестирования и интервью; их работу достаточно высоко оплачивают; с ними заключают долгосрочные контракты, обеспечивающие их реальную независимость от политических решений. И хотя полного разделения политической и административной власти достичь не удалось, а эффективность бюрократии многие ставят под сомнение, прогрессистские идеи до сих пор определяют базовые черты административного управления на Западе.

Между процессами становления эффективной администрации в США и России имеется очевидная аналогия, которая позволяет выявить необходимые принципы реформирования российской административной системы и осознать возможные пути осуществления реформы.

На первый взгляд кажется, что провести либерализационную реформу гораздо проще, чем перераспределять доходы и стимулировать развитие, а потому наилучший выход для слабой, низкоквалифицированной администрации – скорейшим образом передать как можно большую часть своих полномочий в частные руки. Эта точка зрения ошибочна, в особенности когда речь идет о широкомасштабных трансформациях. Институциональное строительство – сложная работа, требующая виртуозного владения многими инструментами государственного управления. Если государственная администрация не способна осуществлять рациональную социальную и промышленную политику, то она, скорее всего, не сумеет провести эффективную трансплантацию институтов. Поэтому совершенствование работы государственного аппарата должно являться первым и важнейшим

пунктом в списке реформенных мероприятий¹.

5. Причины дисфункций и проблема трансформационного спада

5.1. Причины дисфункций

Среди факторов, определяющих результаты трансплантации, можно выделить три группы: а) социокультурные характеристики; в) начальные институциональные и макроэкономические условия; с) выбор технологии трансплантации.

Нет сомнения, что такие черты советского культурного наследия, как патернализм, пассивность, привычка к нарушению легальных норм, манипулируемость, производственный коллективизм, могли оказать негативное влияние на широкомасштабные процессы трансплантации 90-х годов [38]. Не следует, однако, преуменьшать влияние других факторов. Так, резкий рост бартера в 1992–1997 гг. был следствием шокового характера либерализации цен в условиях крайне неэффективной платежной системы; культурный фактор – наличие "прямых связей" между предприятиями – играл лишь вспомогательную роль (Полтерович, 1999). Далее, такие культурные характеристики, как степень доверия к партнерам и общественным институтам, высокий уровень которых считается необходимой предпосылкой для развития рынка, сами могут сильно зависеть от результатов реформ. В Германии в 1948 г. лишь 9% (девять!) респондентов отвечали утвердительно на вопрос: "Можно ли доверять большинству людей?" К 1959 г. их число возросло до 19%, а к 1973 г. – до 32% [22]. В процессе же российских реформ степень доверия резко падала [3].²

Как отмечалось выше, конфликт между формальными и неформальными нормами – важная причина трансплантационных дисфункций. Однако альтернативные институты, активизация которых порождает дисфункцию, могут быть и вполне формальными, легализо-

¹На наш взгляд, основными элементами административной реформы должны являться обеспечение независимости чиновников (за исключением министров) от смены политической власти; конкурсные процедуры отбора на основе квалификации и репутации; система долгосрочных (возможно, пожизненных) контрактов для наиболее квалифицированных и опытных; введение конкурентных и бесконтактных процедур обслуживания клиентов; внедрение современных методов и техники управления; существенное увеличение вознаграждения; усиление контроля и наказаний за административные преступления. Административной реформе должна предшествовать амнистия по нарушениям закона, не связанным с преступлениями против личности. Ряд близких предложений содержится в работах Кузьмина [2] и Парисона [8].

² Тем не менее попытки предсказать успех трансплантации по культурным характеристикам донора и реципиента имеют важное методологическое значение [6].

ванными (см. выше пример с бартером). Более того, в большинстве случаев активизация неформальных норм связана со всеми тремя перечисленными выше группами факторов: культурными характеристиками, способами трансплантации и исходными институциональными и макроэкономическими условиями.

Один из весьма универсальных механизмов взаимодействия этих факторов состоит в следующем [10], [11].

Любая трансплантация изменяет систему ограничений, действующих в экономике, и, следовательно, инициирует процессы перераспределения ренты. При шоковом характере трансплантации и "плохих" (удаленных от нового равновесия) начальных условиях объем перераспределяемой ренты может оказаться значительным, а перераспределительная деятельность - гораздо эффективнее вложений в производство. "Соискатели ренты" выигрывают, а производители несут потери. Если трансплантационный шок не смягчается социальной и промышленной политикой, то проигравшие вскоре тоже переключаются на перераспределительную деятельность, а это ведет к новым потерям. Активизация перераспределительной деятельности (лоббирования, коррупции и т.п.) порождает трансплантационные дисфункции.

На первый взгляд приведенные рассуждения справедливы, если в результате трансплантации возникают новые ограничения и соответственно новые привилегированные позиции. Либерализация же ведет к ослаблению ограничений и, казалось бы, должна подавлять процессы перераспределения. Отсюда заключение: чем радикальнее реформа, тем меньше возможностей для присвоения ренты, тем эффективнее экономический механизм [7]. Эта точка зрения доминировала в предреформенные годы и явилась, на наш взгляд, одной из наиболее серьезных ошибок сторонников быстрой либерализации. Суть ошибки состоит в игнорировании переходных процессов, порождаемых либеральными реформами. Отменяя ограничения, государство одновременно отказывается от поступающей к нему ренты. Она то и становится предметом борьбы. Так, в момент либерализации внешней торговли в 1992 г. мировые цены на нефть и нефтепродукты, на цветные металлы были существенно (иногда на порядок или даже на два) выше внутренних цен. Соответствующую ренту извлекало в основном государство. После освобождения внутренних цен началось их сближение с мировыми. Если бы процесс происходил мгновенно, то исчезла бы и рента. Однако в действительности реак-

ция цен на институциональный шок длилась несколько лет. Громадные доходы перешли в руки тех, кто оказался в нужное время в нужном месте и преуспел в процессе поиска ренты.

5.2. Механизм трансформационного спада¹

Попытаемся применить описанную выше схему для анализа результатов широкомасштабной трансплантации рыночных институтов в экономики восточно-европейских стран и бывших советских республик. Поскольку речь идет об одновременном воздействии множества шоков, то соответствующие статистические данные неизбежно должны иметь обобщенный, агрегированный характер.

В табл. 1 некоторые из стран СНГ² расположены в порядке убывания их средних индексов ВВП относительно 1991 г. Средние посчитаны за девять лет реформ. Наименее "пострадавшими" оказываются Узбекистан, затем Беларусь и т. п. В столбце 3 представлены доли теневого сектора в совокупном ВВП (включающем теневую составляющую) в 1991 г. Они рассчитаны в книге [30] на основе данных о потреблении электроэнергии. В столбце 4 приведены государственные расходы расширенного правительства относительно официального ВВП [44]. Последний столбец содержит кумулятивный индекс либерализации за 1994 г., разработанный в книге Melo at all (1995). Для каждого года индекс либерализации отражает долю свободных цен, степень либерализации внешней торговли и развитие частного сектора. Кумулятивный индекс за 1994 г. является суммой индексов за все предыдущие годы, начиная с 1989 г. Поскольку до 1992 г. различия в степени либерализации экономики стран СНГ были незначительными, то каждое число в пятом столбце характеризует среднюю скорость либерализации за три начальных года реформ.

Доля теневого сектора характеризует исходную активность перераспределительных коалиций и в то же время способность государства подавлять теневую деятельность. Как видно из табл. 1, относительно большему теневому сектору соответствует более глубокий трансформационный спад (Азербайджан является единственным исключением). Узбекистан и Беларусь, менее всего пострадавшие от реформ, не спешили с либерализацией (только Украина и Азербайджан действовали более осторожно) и имели довольно значительные государственные расходы. Молдова и Грузия, находящиеся на дне таблицы, напротив, были сравнительно быстрыми реформаторами,

¹ Изложение этого раздела следует работе Полтеровича [11].

² Представлены те страны СНГ, для которых имеются данные о доле теневого ВВП.

уступая в скорости лишь России. Россия, подвергшаяся наиболее радикальному реформированию, оказалась в середине за счет относительно высоких государственных расходов и умеренной начальной активности перераспределительных коалиций.

Польша, Чехия, Словакия имели в начале реформ небольшой теневой сектор (не более 16%). Расходы их расширенных правительств в 1992 г.¹ составляли соответственно 52, 47 и 58%. Поэтому они могли себе позволить быструю либерализацию (кумулятивный индекс больше 3).

Таблица 1

ВВП, теневой сектор, государственные расходы и либерализации.[26, р.254], [30, р.183, 221],[44, р.99]

Страна	Среднее значение ВВП за 1992-2000 гг. к 1991 г.	Теневой ВВП в 1991 г., % к совокупному ВВП	Государственные расходы в 1994 г. % к официальному ВВП	Кумулятивный индекс либерализации, 1994 г.
1	2	3	4	5
1. Узбекистан	88,3	7,8	38,5	1,1
2. Беларусь	78,8	16,6	50,1	1,1
3. Казахстан	75,8	19,7	29,6	1,3
4. Россия	68,3	23,5	45,1	1,9
5. Украина	56,6	25,6	50,6	0,8
6. Азербайджан	53,0	22,7	36,0	1,0
7. Молдова	50,5	27,1	42,6	1,6
8. Грузия	43,2	36,0	24,2	1,3

Важную роль промышленной политики в смягчении трансплантационных шоков иллюстрируют результаты опроса, проведенного в 1999 г. Европейским банком реконструкции и развития и Всемирным банком по 20 переходным экономикам. [28]. В каждой стране было опрошено более 120 фирм; в России – 550 фирм. В анкете задавали вопрос о том, насколько часто правительство вмешивается в решения фирм, касающиеся продаж, цен, занятости, зарплаты, инве-

¹ После трех лет реформ — для Польши и двух — для Чехии и Словакии.

стиций. Предлагали шесть градаций ответа: "всегда", "обычно", "часто", "иногда", "редко", "никогда". Индекс вмешательства государства в решения того или иного типа подсчитывался как доля предприятий, давших один из первых четырех ответов (т. е. "иногда" или "часто").

Некоторые результаты этого исследования представлены в табл. 2. Из 20 стран, по которым проводился опрос, нами были выбраны 9 "наиболее успешных" – имевших максимальные показатели отношения ВВП 1999 г. к 1989 г. (см. данные в столбце 6 табл. 2 из [25]). Они сравнивались с Россией. Оказалось, что только в трех из них (в Эстонии, Хорватии и Польше) средний по всем пяти типам решений индекс государственного вмешательства (см. столбец 2) был меньше, чем в России.

Таблица 2

Вмешательство государства в решения фирм: девять наиболее успешных переходных экономик и Россия. [25, pp.254, 89], [28, pp.560, 569]

Страна	Индекс государственного вмешательства, % фирм	Вмешательство в инвестиционные решения, % фирм	Субсидии, % фирм	Субсидии и другие текущие трансферты, % ВВП	ВВП 1999 г. к ВВП 1989 г., %
1	2	3	4	5	6
1. Эстония	11,8	10,2	10,7	20,0	79,0
2.Хорватия	15,8	18,4	14,4	18,4*	77,8
3. Польша	16,4	17,3	11,6	20,4	121,8
4. Россия	21,8	15,9	13,7	15,2	57,8
5. Чехия	23,4	23,7	13,9	27,9	94,8
6.Словения	29,8	23,1	11,5	20,3	105,5
7.Узбекистан	34,3	28,7	15,2	-	93,9
8. Венгрия	43,9	37,9	23,3	19,3	99,3
9.Беларусь	52,2	32,6	27,2	18,4	81,4
10.Словакия	54,2	52,2	14,4	22,3	100,5

* За 1998 г.

По инвестиционным решениям (столбец 3) все эти страны, за исключением Эстонии, характеризовались более высоким уровнем вмешательства. В том же опросе подсчитывалась доля фирм, полу-

чавших субсидии (включая налоговые освобождения) от национального или локального правительств. Эта доля в России оказалась меньше, чем во всех остальных странах, за исключением Эстонии и Польши. Данные опроса вполне согласуются с макроэкономическими статистическими данными за 1999 г. о доле субсидий и других текущих трансфертов в ВВП: в любой из девяти стран эта доля была больше, чем в России¹ ([25]; см. столбец 5).

Приведенные данные подтверждают тезис о том, что в период широкомасштабных реформ содействие государства реальному сектору – важный фактор успешного развития. Разумеется, оно не является гарантией успеха. Так, потери от реформ на Украине больше, чем в России, при существенно более высоком уровне государственного вмешательства (33, 2 %).

Отметим, что наши выводы противоречат принципам, которым в течение многих лет следовал МВФ, финансируя реформы в десятках развивающихся стран. Его эксперты рекомендовали максимально быструю трансплантацию передовых институтов и настаивали на стабилизации цен за счет сокращения дефицита государственного бюджета и уменьшении государственного вмешательства в экономику, не особенно заботясь ни о выборе технологии трансплантации, ни о мерах, смягчающих институциональные шоки. Если бы эта политика была успешной в большинстве случаев, а страны СНГ составляли лишь исключение, то наши выводы оказались бы под сомнением.

Результаты деятельности МВФ подвергались эконометрическому изучению в целом ряде работ; статья [39] содержит обзор соответствующей литературы. Выводы неоднозначны, но большинство авторов склонны заключить, что политика МВФ неэффективна. В цитированной выше статье исследовались результаты более 1000 сопоставлений между МВФ и 79 странами с 1970 г. Сравнивая эти страны с теми, кто, несмотря на аналогичные трудности, не следовал программам МВФ, авторы заключают, что вторая группа стран добивалась больших успехов. Отсюда вывод: "...если рост является основной целью, то программы МВФ плохо спроектированы", ибо они "тормозят рост" [39, р. 403].

6. Некоторые выводы

1. Результаты трансплантации определяются взаимодействием трех групп факторов:

¹ При подсчете этого показателя для России учитывались расходы из внебюджетных фондов и затраты на социальное обеспечение

- а) социокультурными характеристиками;
- в) начальными институциональными и макроэкономическими условиями;
- с) выбором технологий трансплантации.

Не следует сводить причины дисфункций к влиянию исключительно культурных факторов или рассогласованию формальных и неформальных норм.

2. "Прозелитизм" на международном рынке институтов и состязание за реформы на внутреннем рынке создают ситуацию "морального искушения" и увеличивают риск неверного отбора трансплантата. По этому процесс трансплантации требует общественного контроля.

3. Проект трансплантации должен быть тщательно разработан, включая оценку издержек трансплантации, выбор трансплантата, стратегии и инфраструктуры трансплантации. Процедура отбора проектов должна быть регламентирована, она должна предусматривать независимую экспертизу, с тем, чтобы минимизировать возможность использования реформенного процесса в интересах узких политических групп.

4. Не следует смешивать трансплантацию института и имитацию формальных правил, обеспечивающих его функционирование. Любая система таких правил допускает различные интерпретации и варианты реализации в зависимости от культуры действующих субъектов и институциональной среды.

5. В случае несовместимости трансплантата с культурными традициями и институциональной структурой реципиента при использовании "шоковой" технологии вероятно возникновение трансплантационных дисфункций: атрофии и перерождения института, отторжения в результате активизации альтернативных институтов, институционального конфликта, парадокса передачи.

6. Для уменьшения вероятности институциональных дисфункций целесообразно использовать стратегию промежуточных институтов, сочетая преимущества "выращивания" и возможность управления темпом институционального строительства. Важнейшим инструментом сокращения издержек трансплантации и предотвращения дисфункций является социальная и промышленная политика.

7. Если государственная администрация не способна осуществлять рациональную социальную и промышленную политику, то маловероятно, что она сумеет провести эффективную трансплантацию

институтов. Поэтому совершенствование работы государственного аппарата должно являться первым и важнейшим пунктом в списке реформенных мероприятий.

Предложенная выше система понятий позволила описать и структурировать проблему трансплантации экономических институтов в общем виде, осознать ее важность как специальной главы институциональной теории. Однако центральные темы этой главы были лишь намечены. Как измерить издержки трансплантации? Можно ли оценить вероятность успеха трансплантации по культурным и институциональным характеристикам донора и реципиента? Как выбрать социальную и промышленную политику, которая смягчала бы трансплантационный шок и не стимулировала бы перераспределительную активность? Существуют ли регулярные процедуры построения эффективной последовательности промежуточных институтов? Как "лечить" трансплантационные дисфункции? Все эти вопросы чрезвычайно важны и нуждаются в дальнейшей проработке.

Автор пользуется случаем выразить свою благодарность участникам заседания Отделения экономики РАН за обсуждение доклада и ценные замечания. Я особенно признателен В.В. Попову, Р.Я. Левите, Д.С. Львову, В.Л. Макарову и А.А. Фридману, прочитавшим первую версию работы и способствовавшим ее улучшению. Я хотел бы также поблагодарить В.А. Спивака и О.Ю. Старкова за помощь в поисках литературных источников.

Литература

1. Кузовкин А. Уроки калифорнийского кризиса // Независимая газета. – 2001. – 23 марта.
2. Кузьминов Я.И. Модернизация государства: идеи и контуры // Инвестиционный климат и перспективы экономического роста в России / Под ред. Е.Г. Ясина. Кн. 1. – М.: ВШЭ, 2001. – С. 191–201.
3. Левада Ю. Человек лукавый: двоемыслие по-российски // Мониторинг общественного мнения (ВЦИОМ). – 2000. – № 1 (45).
4. Медведев А. Поведение нерезидентов на рынке ГКО-ОФЗ в период российского финансового кризиса 1998 года: Автореф. дис. канд. экон. наук. – М.: ЦЭМИ РАН, 2001.
5. Олейник А. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход // МЭи-МО. 1997. – №12 – С.25–36; 1998. – № 1.
6. Олейник А. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-

М, 2000. – С. 206–209.

7. Ослунд А. "Рентоориентированное поведение" в российской переходной экономике // Вопросы экономики. – 1996. – № 8. – С.99–108.

8. Паринсон Н. Реформа государственного управления в России: проблемы и пути их решения // Инвестиционный климат и перспективы экономического роста в России / Под ред. Е.Г. Ясина. Кн. 1. – М.: ВШЭ, 2001.

9. Полтерович В.М. Экономическая реформа 1992: битва правительства с трудовыми коллективами // Экономика и математические методы. – 1993. – Т. 29. – Вып. 4. – С.3–17.

10. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. – Т. 35. – Вып. 2. – С. 3–20.

11. Полтерович В.М. Перераспределительная активность и трансформационный спад // Труды IV научного семинара "Эволюционная экономика: единство и противоречия теории и практики" / Под ред. В.И. Маевского. – М., 2001.

12. Попов В. Сильные институты важнее скорости реформ // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – С. 56–70.

13. Приватизация в России: Сб. нормативных документов и материалов. – Ч. 1. – М.: Юрид. литература, 1993.

14. Рутгайзер В. Приватизация в России: движение "на ощупь" // Вопросы экономики. – 1993. – № 10 – С.48–68; №11 – С. 113–132 .

15. Сагдеев Р. Такие разные ипотеки // Известия. – 2001. – 14февр.

16. Черных Е.В. История и перспективы развития ипотечного кредитования в России. – М.: ЦЭМИ РАН, 1998.

17. Awn J. Growth and Institutions: A Review of the Evidence // The World Bank Research Observer. – 2000. – V. 15. – No 1. – pp. 99–135.

18. Berkowitz D., Pistor K., Richard J.-F. Economic Development, Legality and the Transplant Effect. 1999. November (Preprint).

19. Bruno M. Crisis, Stabilization and Economic Reform. Oxford: Clarendon Press, 1993.

20. Cao Yuan Zheng, Gang Fan and Wing Thye Woo. Chinese Economic Reform: Past Successes and Future Challenges. In: Parker. S., Sachs J.D. and Woo W.T. (eds). Economies in Transition. Cambridge,

Massachusetts. The MIT Press. – 1997. – pp. 19–39.

21. Carrington W.J. and Detragiache E. How Big is the Brain Drain? IMF Working Paper. WP/98/102. – 1998.

22. Conradt D.P. Changing German Political Culture. In: Almond G. A. and S. Verba (eds.). The Civic Culture Revisited. Newbury Park. Sage Publications. – 1989. – pp. 212–272.

23. Earle J. S., Estrin S. and Leshchenko L. Ownership Structures, Patterns of Control, and Enterprise Behavior in Russia. In: Simon Commander Q. Fan and Mark Schaffer (eds.). Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia, 205–252. Washington, D.C.: The World Bank, 1996.

24. Eaton J. Foreign Public Capital Flow. In: H.Chenery and T.N.Srinivasan (eds.). Handbook of Development Economics. Vol. II. Elsevier Science Publishers B.V., 1989. – pp. 1306–1386.

25. Economic Survey of Europe. No 1. Economic Commission for Europe. United Nations, 2001.

26. Hillman A.L., Ursprung H.W. Political Culture, Political Liberalization and Economic Decline. Preprint. Version: 1998. – December 8.

27. Hellman J.S., Jones G., Kaufmann D. and Schankerman M. Measuring Governance, Corruption and State Capture. Policy Research Working Paper, No 2312, The World Bank Institute, 2000. – 44p.

28. Hellman J. and Schankerman M. Intervention, Corruption and Capture. The nexus between enterprises and the state. Economics of Transition. Vol. 8(3). – 2000. – pp. 545–576.

29. Jones D.C. The Economic Effects of Privatization: Evidence from a Russian Panel. Corp. Econ. St. XXXX, 2. –1998. – pp. 75–102.

30. Johnson S., Kaufman D. and Shleifer A. The Unofficial Economy in Transition. Brookings Papers on Economic Activity. 2. – 1997. – pp. 159–239.

31. Knott J.H., Miller G.J. Reforming Bureaucracy. The Politics of Institutional Choice. Prentice-Hall, Englewood Cliffs. New Jersey, 1987. – 290 p.

32. La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes and Andrei Shleifer, Robert W.Vishny. Law and Finance // Journal of Political Economy. 1998. V. 106. №6. pp. 1113–1154.

33. Lambert-Mogiliansky A., Sonin K. and Zhuravskaya E. Political Capture of Bankruptcy in Transition // RECEP. 2000. March 1 (Preprint).

34. Li David. Changing Incentives of the Chinese Bureaucracy. AEA Papers and Proceedings. 1998. Vol. 88. № 2. pp. 393–403.
35. McCallum J., Blais A. Government, special interest groups, and economic growth. Public Choice, 1987. V. 54. pp. 3–18.
36. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: University Press, 1990.
37. Ofer G. and Polterovich V. Modern Economics Education in TEs: Technology Transfer to Russia. Comparative Economic Studies, 2000. V. XLII. No. 2. pp. 5–36.
38. Polterovich V. Civic Culture and Economic Transition in Russia. The paper presented on the 15-th Annual Congress of the European Economic Association (Bozen-Bolzano, 30-th August – 2-nd September 2000). Manuscript.
39. Przeworski A., Vreeland J.R. The effect of IMF programs on economic growth // Journal of development Economics. 2000. – Vol. 62. – pp. 385–421.
40. Roland G. Transition and Economics. Politics, Markets and Firms. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2000.
41. Stiglitz J. Distinguished Lecture on Economics in Government. The Private Uses of Public Interests: Incentives and Institutions // Journal of Economic Perspectives. 1998. – Vol. 12. – № 2. – pp. 3–22.
42. Stiglitz J. Scan globally, reinvent locally: knowledge infrastructure and the localization of knowledge. In: Diane Stone (ed.) Banking on Knowledge. The Genesis of the Global Development Network. 2000. – pp. 24–43.
43. Vittas D. Thrift Deposit Institutions in Europe and the United States. Policy Research Working Paper 1540. The World Bank. 1995.
44. World Economic Outlook (1998), May, IMF, Washington, DC. – 227 p.

Г.Б. Клейнер

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ: ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СЕЛЕКЦИЯ ИЛИ ПРОТЕЗИРОВАНИЕ?

Введение

Одним из уроков "переходного" 15-летия 1990-2004 годов в России стало коренное изменение отношения политиков, хозяйственных руководителей и ученых к системе социально-экономических институтов как важнейшей составной части социально-экономической системы страны. В начале трансформационного периода считалось, что стоит изменить, а точнее, – разрушить базовые институциональные конструкции централизованного управления экономикой, которые, по общему мнению, сдерживали естественные силы экономического развития, что достаточно, так сказать, "распеленать младенца", снять все административные препоны, – и свободное развитие товаропроизводителей, не сдерживаемых ни госплановско-госнабовской системой фондируемого распределения продукции, ни министерско-обкомовскими указаниями что и как производить, ни госкомтрудовскими путями на оплату работников, ни партийно-идеологическим руководством, и все это очень скоро поставит нашу экономику в ряд экономик процветающих стран мира. Все перечисленные институты - госкомитеты, министерства, партийные структуры – однозначно представлялись реальными "административными барьерами", препятствующими экономическому развитию. Задача реформаторов казалась подобной работе скульптора, под руками которого скульптура возникает из мраморной глыбы после отсечения "лишних" его кусков – в данном случае после либерализации поведения предприятий, ограничения централизованного вмешательства в экономику. Доминировала идея своеобразной презумпции рыночных производительных сил над институциональными отношениями.

В результате в исторически кратчайшие сроки была ликвидирована большая часть системы институтов, определявших поведение социальных и экономических агентов в стране. "Переинституционализованная" действительность 70-х – 80-х сменилась "недоинституционализованной" действительностью 90-х. Весьма реалистиче-

Клейнер Георгий Борисович, д.э.н., член-корреспондент РАН, зам. директора Центрального экономико-математического института, зав. кафедрой экономики Государственного университета – Высшей школы экономики, профессор экономического факультета МГУ.

скую картину положения дел в институциональной сфере дает В. Мау: "К концу 1991 г. в России практически полностью отсутствовали институты, которые должны обеспечивать устойчивое развитие и даже существование любой страны. Были разрушены экономические институты, ... рухнули институты государственной власти"[6].

Однако оказалось, что институциональное "свято место" не бывает пусто. На опустевшем институциональном поле густые всходы дали институциональные и функциональные сорняки – институты и практика криминала, теневой экономики, примитивных видов экономической деятельности типа челночничества. Подвергся эрозии и такой важный для экономики институт, как мораль.

Вначале предполагалось заполнить образовавшийся институциональный вакуум за счет буквального переноса (с минимальной косметической обработкой) фрагментов институциональных систем развитых западных стран, иными словами, путем институциональной трансплантации. Однако привнесенные институты плохо приживались на отечественной почве и либо отторгались российским обществом, либо до неузнаваемости мутировали. Трудности и неудачи на этом пути детально описаны в работах В.М. Полтеровича [11]. Второй возможный путь формирования адекватной институциональной системы может быть назван институциональным проектированием [12] или, более точно, институциональным строительством. Здесь имеется в виду целенаправленный, алгоритмизированный и эшелонированный во времени процесс создания институтов, подобный процессу строительства зданий и сооружений. Подчеркнем, что здесь речь идет главным образом о построении формальных институтов. Что же касается неформальных институтов, во всяком случае, институтов, близких к вебленовскому пониманию института как "образа мысли", то такие институты, близкие также к предпочтениям, также довольно интенсивно создаются усилиями средств массовой информации. Речь идет о таких стереотипах, как потребительское целеполагание, навязанные потребительские предпочтения и т.д.

Однако и такой путь создания страновой институциональной системы оказывается на деле неэффективным. Задача построения институциональной системы, с одной стороны, релевантной данной стадии и особенностям развития конкретной страны, с другой – соответствующей избранной стратегии ее будущего развития, остается пока неразрешенной ни в теоретическом смысле, как концептуальная проблема, ни в прикладном, как задача разработки рекомендаций.

Можно ли рассчитывать, что после расчистки места институты рыночной экономики вырастут сами, благодаря естественной активности экономических агентов, или же их надо строить некоторым специальным образом со стороны государства? Иными словами: является ли современная рыночная экономика естественным состоянием экономики, или она есть плод целенаправленных усилий, и тогда каковы они должны быть?

В данной статье, подготовленной при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект №05-06-80381, описываются основные черты предлагаемой концепции институциональных изменений, основанной на развитии системного подхода к исследованию социально-экономических феноменов (см. [3; 5]). Основная цель – исследовать совокупность социально-экономических институтов, функционирующих в обществе, как сложную многоуровневую и многосоставную систему, взаимодействующую с другими общественными подсистемами.

Под институтом в статье понимается система взаимосвязанных относительно устойчивых (по отношению к колебаниям поведения или интересов отдельных субъектов и их групп), а также продолжающих действовать в течение значимого периода времени формальных и неформальных норм, регулирующих принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов и их групп. Система норм становится институтом в ходе процесса институционализации, т.е. закрепления, укоренения, обретения устойчивости.

Необходимо сразу подчеркнуть: образ института как барьера, как негативного для экономики явления принципиально неполон. В каждый конкретный период появление того или иного общественного института соответствует не только строительству новой перегородки или барьера, но и прокладыванию через пересеченную местность дороги, позволяющей при наличии экономических интересов двигаться в нужном направлении. Так, деятельность инспекции по качеству того или иного вида товаров, которая негативно воспринимается его производителями как "административный барьер", для потребителей выглядит позитивно как "расчистка пути" при выборе и приобретении товаров. Другой пример: институт адвокатуры, невыгодный для одной из сторон судебного спора, для другой стороны является благом.

Подобно тому, как городская инфраструктура включает и мно-

гоэтажные дома, и подземные коммуникации, система национальных институтов также носит многоуровневый характер и охватывает все срезы общества – от населения страны до отдельного гражданина. При этом все уровни институциональной системы взаимосвязаны, так что изменения на одном уровне тут же затрагивают другие уровни. Так, отмена института директивного годового и пятилетнего планирования на макроуровне тут же привела к ликвидации плановых институтов на предприятиях (что неизбежно потянуло вниз долгосрочные проекты, инвестиции и научно-технический прогресс).

В рамках предлагаемого в статье подхода к формированию и динамике институциональной системы три вида "миров", участвующих в институциональных изменениях, – "мир институтов", "мир агентов" и "мир полей взаимодействия агентов" рассматриваются как три различные и самостоятельно развивающиеся (хотя и тесно взаимодействующие) системы, для каждой из которых характерны свои закономерности, внутренние связи, дисфункции. Отметим, что при таком подходе состояние и эволюция институциональной системы данного общества существенно зависят от состояния и взаимодействия индивидов и организаций (предприятий). Этот подход можно рассматривать как некоторую модификацию и развитие подхода Д. Норта к формированию институциональной среды, согласно которому "ключевым для институциональных изменений является непрерывное взаимодействие между институтами и организациями в экономической среде с ее редкостью и, следовательно, конкуренцией" [8].

Данный подход дает возможность обосновать концепцию динамики системы страновых институтов как процесса трансформации, рекомбинации и адаптации ограниченного запаса базовых институтов, развивающегося благодаря деятельности и взаимодействию социальных (индивиды) и экономических (предприятия) агентов.

Анализ популярного примера

Для иллюстрации приводимых ниже положений воспользуемся стандартным образом, часто звучавшим применительно к роли западных стран по отношению к перестроечной России. Речь идет о ситуации, которую можно условно назвать "рыба и удочка". В популярных рассуждениях политиков и экономистов о наилучших вариантах международной помощи той или иной стране часто используется образ рыбной ловли: задача стран-доноров, мол, состоит не в том, чтобы дать стране-реципиенту "рыбу", т.е. готовые к потребле-

нию материальные блага, а в том, чтобы предоставить ей "удочку", т.е. средства для их создания или добычи.

Однако при ближайшем рассмотрении даже в такой элементарной ситуации все оказывается не так просто. Конечно, голодному недостаточно дать рыбу (после того, как он съест ее, проблема возникнет вновь). Недостаточно, однако, дать и удочку, что объясняется, в первую очередь, следующими причинами:

а) человек, возможно, не умеет ею пользоваться (нужно научить);

б) человек может отказаться от рыбной ловли по причинам нравственного характера, т.к. это связано с лишением жизни живого существа, причем при посредстве провокации и довольно жестоким способом (нужно оправдать);

в) человек психологически не склонен к рыбной ловле как длительному и статическому процессу (нужно приучить);

г) рыбная ловля или подходы к реке, возможно, в данном месте физически затруднены или запрещены (нужно обеспечить);

д) удочка может сломаться или придти в негодность, и ситуация вернется к первоначальной (нужно воспроизводить);

е) наконец, в рамках процесса принятия решений о распределении располагаемого времени нужно обосновать сравнительную эффективность ловли рыбы по сравнению с другими способами расходования времени (нужно обосновать).

Мы видим, что внедряемая технология является достаточно специфичной, может легко приниматься одним типом личностей (теми, кто одарен терпением, возможностью длительной концентрации внимания и т.д.) и напрочь отвергаться другим. Насильственное внедрение такой технологии практически невозможно, его результатом станет, скорее всего, имитация процесса рыбной ловли или мутация технологии (что, кстати, и имеет существенное распространение в России).

Где же выход? Он состоит в том, что следует говорить не о передаче "удочки" как средства производства, а о введении и укоренении полноценного и полномасштабного института рыбной ловли (не поимки рыбы, а ловли!) как устойчивой нормы, оснащенной целым рядом сопутствующих и вспомогательных норм и институтов. Нужны при этом не только так называемые конструктивные институты типа мастерской по ремонту удочек, но и регулятивные институты [16]: например, институт, препятствующий сливу в реку промыш-

ленных отходов; институт дорог, чтобы можно было подобраться к реке и т.п. Возникает целый "куст" норм, которые только в совокупности и могут образовать эффективный институт рыбной ловли. Транспортабельность данного института ограничена, а его фактический носитель в новом месте может быть весьма узок.

На этом примере (как и, скажем, на примере "экономики Робинзона Крузо", где схожие проблемы приходится решать Робинзону в отношении Пятницы) при более детальном анализе можно видеть, что полноценный институт может возникнуть, если базисный ("технологический") процесс поддерживается целеориентированными вспомогательными нормами, психологическими и аксиологическими установками, а также механизмами взаимодействия с другими, ранее существовавшими институтами.

Каким же образом в составе имеющейся институциональной страновой системы возникает целый новый "куст" норм? Стихийно или целенаправленно? Должно ли идти институциональное строительство, заимствование, трансплантация или иной процесс? Какую роль при этом играют агенты, реагируют ли они на "институциональные" импульсы сверху или формируют потребность и запросы на институт снизу?

Для ответа на эти вопросы обратимся сначала к тому, что представляет собой "мир институтов".

Структура "мира институтов"

"Мир институтов" имеет весьма сложную многоярусную внутреннюю структуру, включает институты разного уровня, от общечеловеческих норм до привычек поведения отдельных индивидов.

Каждый институт состоит из следующих групп норм:

1) группы базисных норм, выражающих сущность и основные положения данного института (ядро института, сохраняющееся в течение всего времени жизненного цикла института);

2) группы дополнительных норм, входящих в "защитный слой" института и допускающих, в зависимости от внешних обстоятельств, модификацию замену без изменения ядра института;

3) группы вспомогательных поддерживающих норм, определяющих механизмы мониторинга, контроля и поддержки соблюдения норм ядра института;

4) группы ценностных норм, относящихся к оценке данного института со стороны общества и отдельных людей (как подлежащих охвату данным институтом, так и "сторонних наблюдателей");

5) группы когнитивных норм, регулирующих процесс восприятия, анализа и познания сути и действия данных норм различными субъектами.

Институты, входящие в страновую институциональную систему, делятся в первую очередь по уровням, на которые они рассчитаны (макро-, мега-, мезо-, микро-, наноинституты). Так, макроинституты охватывают потенциально всех граждан страны, а наноинституты относятся к конкретному индивиду.

Между институтами существуют взаимосвязи, включающие, в том числе, дополняемость одного института другим (обязательное одновременное функционирование), замещаемость, т.е. возможность выполнения данного набора общественных функций как одним институтом, так и рядом других. На множестве институтов существуют операции, такие как бинарные операции наложения (объединения), композиции, пересечения. Существует унарная операция проекции более широкого института на локальное множество участников – сужение института. Иерархичность и взаимосвязанность институтов имеет существенное значение для процесса институтогенеза. На множестве институтов, кроме того, существует и топология, отражающая интуитивное понятие близости институтов. Соответственно, возникают и "институциональные кусты" как совокупность близких и взаимосвязанных институтов [4]. В совокупности эти "кусты" составляют то, что Д.Норт назвал национальной институциональной системой.

Институты в рамках данной страновой институциональной системы могут быть классифицированы также по степени их общности в пространстве агентов и устойчивости во времени. Чтобы конкретизировать утверждение, мы предлагаем следующую гипотезу относительно структуры ядра института.

Нормы, составляющие ядро каждого экономического института, в свою очередь, допускают декомпозицию (разложение) до уровня первичных вариантов взаимоотношений между индивидами и их группами, хозяйствующими субъектами и их группами, а также перекрестных взаимоотношений. Эти первичные варианты не допускают дальнейшего разложения, но, будучи специфицированы применительно к конкретно-историческим, географическим условиям и предметному содержанию (отношения собственности, организации совместной деятельности, распределения и потребления ее результатов), принимают ту или иную конкретную форму.

Возьмем, например, такой современный институт, как институт банкротства. Ядро института составляют нормы, определяющие статусы должника и кредитора, а также их взаимоотношения. Таким образом, институт банкротства опирается на институты долга и институты суда как общественного признания этого долга, а также на современную реализацию института бойкота (предприятие-банкрот исключается из среды делового сообщества).

Подобным образом можно декомпозировать и другие институты, для чего следует а) выявить основных фигурантов ситуации, б) определить варианты базисных отношений между ними, не зависящие от конкретной ситуации, в) определить конкретные первичные отношения, регулируемые данным институтом. В целом этот процесс оказывается близким к процессу систематизации, т.е. представления совокупности возможных ситуаций в виде системы, и последующей ее структуризации, т.е. представления системы в виде устойчивой совокупности элементов и связей (отношений) между ними.

Именно эти отношения должны подвергнуться анализу на предмет выделения в них первичных компонент. Среди таких первичных отношений можно упомянуть следующие отношения (перечисляемые ниже в алфавитном порядке): благодарности; бойкота; веры (верований); дарения; доверия; договоренности; долга; дружбы; игры; иерархического подчинения; компромисса; координации (действий); кредита; насилия; наследования; обмана; обмена; оппортунизма (коварства); ритуалов (например, приветствий при встрече и прощания при расставании); семьи и родственных отношений; убийства и т.п. Можно видеть, что часть из них является бинарными отношениями (например, благодарности, подчинения, компромисса), часть относится к отношениям субъекта с неопределенной группой людей (координация, ритуалы), часть относится к индивидуальному поведению субъекта (оппортунизм)¹.

"Институциогенные" особенности "мира социальных агентов"

Роль агентов в процессе институциональных изменений рассматривается различными исследователями с разных позиций. Так, А.А. Яковлев, В.Л. Тамбовцев и др. говорят о "спросе на институты", который предъявляют социальные и экономические агенты и кото-

¹ Приведенный список не является исчерпывающим, его полное составление представляет собой отдельную задачу. Можно полагать, что анализ ситуаций, ставших предметом такого произведения, как Библия, позволил бы выявить практически полный набор отношений.

рый приводит в конце концов к формированию того или иного института [12; 13].

Однако, по нашему мнению, в случае институтов говорить о спросе не вполне корректно. Понятие спроса на то или иное благо как совокупной готовности агентов предложить некие ценности в обмен на пользование этим благом требует определенного уровня конкретности в характеристике как самого блага, так и обмениваемых ценностей. Если же речь идет о некоем расплывчатом и неопределенном благом, таком, скажем, как "порядок", то обмениваемые на него ценности также теряют однородность, и говорить об их аддитивности нельзя. Соответственно теряет корректность и понятие спроса. Кроме того, неопределенные блага порождают и отсутствие единства в их толковании для разных агентов. Так, для уличного грабителя порядок – это отсутствие милиции на улицах, а для прохожего – наоборот, наличие. Существующие институты могут быть рассмотрены с точки зрения полезности для тех или иных категорий агентов, на проектируемые институты не обладают достаточной для формирования понятия спроса определенностью. Закон о монетизации льгот на предпроектной стадии казался благом для многих граждан России и обернулся ущербом для них после вступления в действие. Рассмотрение институтов как своеобразных доверительных благ (деление благ на исследуемые – известные потребителю до использования, опытные – оцениваемые в ходе потребления, и доверительные – познаваемые спустя значительное время после потребления было предложено П. Нельсоном), не снимает проблемы, поскольку формирование института в данной концепции является не продуктом целенаправленной деятельности, а результатом непланируемой эволюции. В этом смысле институт не является продуктом ни "институционального производства", ни "институциональной добычи" и, значит, не может рассматриваться как товар, услуга или иное рыночное "благо".

Выделяются следующие виды позитивной активности агентов в процессах институциональных изменений:

- осознание потребности (нужды) в институте, точнее говоря, в не полностью определенном классе возможных институтов;
- формулирование его сущности, конкретизация требований к институту;
- продвижение института в массы и/или в органы, фиксирующие институты (включая агитацию, лоббирование и т.п.);

- исполнение условий, диктуемых данным институтом;
- поддержание функционирования института.

Соответственно своим функциям агенты могут выполнять следующие (позитивные) роли по отношению к институту:

- адаптер – субъект, способный воспринимать общественные ощущения, связанные с институциональной потребностью или с ее отсутствием;
- инициатор – субъект, активно участвующий в создании данного института;
- прозелит – горячий сторонник введения и распространения новой нормы;
- пропагандист – приверженец данного института, профессиональный лоббист, активно распространяющий позитивную информацию о нем;
- дистрибьютор – лицо, уполномоченное помогать субъектам в адаптации к данной норме, предоставлять необходимые документы, разъяснять особенности применения данной нормы;
- контролер – лицо, осуществляющее мониторинг процесса функционирования и распространения института и осуществляющее реакцию на нарушения данной нормы.

Примерно аналогичным выглядит и перечень вариантов негативного участия.

Для обозначения нейтральной роли и индифферентного отношения агента на том или ином этапе образования данного института можно использовать термин "статист".

Российское общество в целом и его члены обладают определенными социально-психологическими особенностями, которые сказываются на процессах институциональных преобразований. В частности, это относится к особенностям индивидуального поведения агентов. В зависимости от характера мотивов и ограничений социально-экономического поведения выделяются два типа агентов: "*homo economicus*", для которых главным мотивом выбора является достижение экономических (обычно – допускающих финансовое выражение) целей и "*homo institutus*", для которых мотивация связана главным образом с изменением институционального положения агента. В художественной и публицистической литературе эти типы характеризуются как "рвач" и "карьерист" (по Гоголю – Плюшкин и Ноздрев). Если "рвач" рассматривает карьерные достижения как средство получения материальной выгоды, то "карьерист", наоборот, рассматривает

материальные ценности как средство достижения властных или авторитетных позиций.

Процессы формирования институтов и институциональных изменений существенно зависят от того, к какому типу – *homo economicus* (HE) или *homo institutus* (HI) – относится наиболее многочисленная или наиболее влиятельная часть общества. В каждой данной стране пропорции представительства двух рассматриваемых типов агентов в среднесрочном плане являются относительно устойчивыми и определяются фундаментальными страновыми социокультурными и географическими факторами. Для России преобладающим был и остается тип *homo institutus* (обоснование можно найти в [4; 9]).

Ролевое распределение HI и HE-типов в процессе введения и институционализации норм показано в следующей таблице.

Таблица 1

Участие *homo economicus* и *homo institutus* на различных стадиях реализации жизненного цикла института

Стадия	Роль <i>homo institutus</i>	Роль <i>homo economicus</i>
Осознание потребности	Адаптер	Адаптер, инициатор
Формулирование потребности	Прозелит, пропагандист	Статист, антагонист
Продвижение	Дистрибьютор/антагонист	Статист
Исполнение	Реципиент	Реципиент-имитатор
Поддержка/завершение	Статист/реципиент	Контролер/адаптер

Из таблицы видно, что в обществе, где преобладающим является *homo institutus*, продвижение и исполнение института осуществляется сравнительно легко, однако с его поддержанием могут возникнуть серьезные проблемы. Своеобразная "институциональная подвижность" общества, насыщенного агентами типа *homo institutus*, создает благоприятную среду для "кризисного" стиля развития общества [2]. Очевидно, в этих условиях для устойчивого развития, эволюции общества в составе его институциональной системы необходимы какие-то механизмы институциональной стабилизации. Таким стабилизирующим институтом в переходный период в России могли бы служить производственные предприятия.

"Мир полей взаимодействия агентов"

Основным видом организаций, где осуществляется деятельность агентов, связанная с процессом институциональной динамики, в России традиционно являются не политические партии или движения, а производственные предприятия. Здесь происходит начальная социализация субъектов, здесь идет процесс осознания и оценки общественных изменений, здесь формируются основы взаимоотношений индивида с другими индивидами, коллективом, институтом [1].

Можно выделить три аспекта роли предприятия в институциональном процессе: роль генератора и распространителя производственных институтов и соглашений; роль инкубатора институтов; роль индивидуального институционального интегратора (речь идет о вовлечении индивидов в состав носителя данной нормы).

Роль предприятия как генератора в системе социально-экономических институтов состоит в том, что деятельность предприятий сама по себе порождает такие необходимые для полноценности институциональной структуры экономики бинарные и групповые отношения, как отношения "принципал – агент", "работодатель – работник", "работник – коллектив", "работник – работник", "поставщик – покупатель", "представитель поставщика – представитель покупателя" и многие другие, в том числе разнообразные специализированные эргономические и технологические институты. Эти институты распространяются на другие организации как в результате кадровой миграции, так и вследствие обмена информацией и когнитивной деятельности предприятий. Роль предприятия в качестве организации, интегрирующей индивида в институциональные отношения, обусловлена тем, что именно в процессе работы на предприятии в процессе коллективной целенаправленной деятельности индивид проходит ряд необходимых ступеней в социальном развитии, прежде всего – ступени социализации и институциализации. Первая ступень создает основы для обмена неявными знаниями в процессе работы [15]. Вторая ступень позволяет работнику войти в сообщество ("комьюнити") носителей различных институтов, функционирующих в рамках предприятия. В целом работа на предприятии формирует основы поведения личности в производственной структуре, так что предприятие выступает как "институт институциализации" работника.

Подобную роль предприятия выполняют во всех странах. Однако для России эта ипостась предприятия имеет особое значение ввиду особенностей социального преобладающего типа российских гра-

ждан, а именно, принадлежности их к институционально ориентированному типу (*HI*). Можно себе представить, что в мире, где преобладает *HE*, роль предприятий в институциональной сфере общества не была бы столь велика. В частности, предприятие, коллектив не был бы практически единственным средством реализации социальных амбиций *HE*-индивида. Наоборот, в мире, где значительная часть граждан принадлежит к институциональному типу, предприятие необходимо как естественная среда самореализации для большинства граждан. Что же касается инкубационной роли предприятия, то она возникает в следующем контексте. Социально-экономические институты, как и другие образования социально-экономического характера, имеют жизненные циклы с характерными стадиями зарождения, развития, стагнации, ослабления и исчезновения (ликвидации). Протекание и смена стадий этих циклов зависят от различных причин, часть из которых упоминалась выше в качестве факторов генезиса и развития институтов. Однако для стадии начального развития институтов, трансформации протоинститута в совокупность институтов характерен особый "экспериментально-модельный" этап, который отражает процесс развертывания института в относительно малом социальном объеме, т.е. в условиях ограниченного потенциального носителя.

Для подавляющего большинства институтов такими сферами экспериментального развития служат семья и предприятие как базисные формы организации совместного функционирования индивидов. Собственно социальные нормы получают полноценные "права" институтов только тогда, когда они проходят успешную апробацию на уровне семьи, а социально-экономические – на уровне предприятий. В статье В.М. Полтеровича "Трансплантация институтов" [11], содержащей развернутое исследование условий успешного или неудачного переноса институтов из одной социально-экономической среды в другую, приведен довольно представительный перечень различных социально-экономических институтов, главным образом макроэкономического или даже межстранового характера. Оказывается, что из упомянутых в статье 42 различных институтов по меньшей мере 38 институтов имеют очевидную микроэкономическую проекцию или аналог на предприятии.

Институциональная роль производственных структур диктует особое отношение к производственным предприятиям и промышленности в целом. Необходимо включение предприятия во всем много-

образии его функциональной и институциональной роли в сферу особого внимания общества. Необходимо значительно более тонкий и бережный, чем сейчас, подход к вопросам создания и ликвидации предприятий, улучшения корпоративного управления, взаимодействию предприятия и локальной среды. Системный анализ функций предприятия, в том числе – их институциональной части побуждает по-новому взглянуть на перспективы каждого предприятия в отдельности и на институт предприятия в целом. Вместе с тем назрела необходимость реформирования предприятий для повышения их эффективности, причем не только как товаропроизводителей, но и как своеобразных "институтопровайдеров". Сохранение и надлежащее развитие предприятий как организаций и как элементов сетевых структур способно сейчас обеспечить необходимую насыщенность институциональной среды и социально-экономическую эффективность институтов в России, способствовать переходу к устойчивому экономическому развитию.

Процессы институциональных изменений

Теперь у нас есть возможности рассмотреть в общем виде внутренние и внешние факторы институтогенеза.

Среди конкурирующих или сопрягающихся гипотез относительно факторов и условий институциональных трансформаций в литературе упоминаются: макроэкономические изменения, вызванные внутристрановым макроэкономическим управлением; такие же изменения, вызванные внешними для страны факторами; "институциональные сделки", совершенные на "рынке институтов"; случайное зарождение институтов и последующий естественный отбор по критерию эффективности; метаконкуренция как конкуренция между институтами; драматические эпизоды истории – кризисы, войны, революции, классовые столкновения; технологический прогресс; целенаправленная инновационная деятельность; институциональное проектирование, т.е. сознательная целенаправленная деятельность, ориентированная на организацию институтов; "трансплантация" (особого рода заимствование) институтов, т.е. целенаправленный перенос институтов из одного территориального образования в другое (в том числе из одного государства в другое); институциональная инерция, движение институциональной структуры по ранее экзогенно заданной исторической институциональной траектории; "трение", взаимодействие институтов; общая цикличность развития.

Факторы, влияющие на институциональный процесс, целесооб-

разно разделить на три группы в соответствии с уровнем, на котором они возникают: микроуровень (действия социальных акторов по созданию и укоренению норм); мезоуровень (формирование и изменение "полей или арен взаимодействия" – локальных сфер, где рождаются или закрепляются институты); макроуровень (взаимодействие самих институтов). Факторы всех трех уровней являются участниками институтогенеза, но в различных ролях и на различных стадиях жизненного цикла института.

Процесс институциональных изменений в данной концепции выглядит в общих чертах следующим образом. Создание нового института в конкретных социально-экономических условиях представляется в виде двухуровневого процесса (на самом деле структура институтов имеет более разветвленную иерархию). На высшем уровне, затрагивающем как сознательные ментальные процессы, так и личное и коллективное бессознательное, в результате наступления определенного рода событий формируются информационные импульсы, отражающие потребность значимой части общества в некотором институте. Эти импульсы возбуждают процессы поиска соответствующего прототипа в пространстве базисных протоинститутов (точнее, протонорм). Поиск осуществляется адаптерами и инициаторами – своеобразными институциональными разведчиками или лидерами общества (речь может идти не о всем обществе, а о той его части, которая может стать потенциальным носителем института) – лицами или коллективами, чей голос будет услышан данной частью общества. Если такой прототип не обнаруживается, под воздействием выраженной потребности формируется определенная комбинация протонорм, которую можно условно назвать "скрещиванием". Это приводит к формированию "новых" протонорм и их номинальных и фактических носителей. Возникает "новый" протоинститут. Он порождает систему норм, которые в результате процесса укоренения превращаются в институты или исчезают из общественной практики. Участниками процесса укоренения являются акторы (физические лица), а местом протекания этих процессов являются "арены" или "поля" их взаимодействия.

Таким образом, возникновение нового института есть результат "скрещивания" базисных протоинститутов и последующего селекционного процесса или деятельности по отбору и закреплению полезных результатов.

Что является внешним толчком к поиску и последующей инсти-

туционализации "новой" протонормы? Ответ на этот вопрос связан с понятием события (термин "со-бытие" следует интерпретировать как "совместное бытие" или пересечение в некоторой точке пространственно-временного континуума двух или более процессов). Под событием (по отношению к некоторой системе) понимается сочетание (комбинация) действий внешних или внутренних факторов, приводящее к существенному изменению конфигурации системы. Введение в рассмотрение событийной структуры реализует динамический подход. Для страновых институциональных систем такими событиями могут быть крупные страновые пертурбации типа войн, революций, резкой перемены структуры технологических укладов или более локальные события, касающиеся лиц, принимающих решения в данной системе. Событие – своеобразный спусковой крючок институциональной динамики. На рис.1 изображены основные действующие лица институтогенеза.



Рис. 1. Взаимодействие основных факторов институтогенеза

Для завершения обобщенного изложения основных моментов теории институциональных изменений необходимо рассмотреть "внешний" аспект проблемы: взаимодействие страновой институциональной системы с ее окружением, совокупностью "соседних" в каком-то смысле систем, взаимодействующих с данной.

Национальная институциональная система и ее окружение

Страновая институциональная система находится в тесной связи с социокультурными, социопсихологическими и историческими особенностями данной страны. Конкретизируя эту мысль, мы счита-

ем возможным рассмотреть структуру социально-экономического пространства страны примерно с тех же позиций, что и структуру внутреннего пространства предприятия [3]. Несмотря на различие масштабов, в структурном плане между объектами микроуровня (предприятиями) и макроуровня (государством) можно найти много общего. И страна в целом и предприятие относятся к числу относительно устойчиво и самостоятельно функционирующих социально-экономических систем (более подробно обоснование, условно говоря гомотетии между предприятием микро- и макрообъектами можно найти в [1]). Это дает возможность рассматривать внутреннюю среду государства, подобно внутренней среде предприятия, как совокупность подсистем (сред), охватывающих социальные, технико-технологические и экономические процессы. Эти подсистемы можно условно изображать в виде иерархической последовательности слоев, имея в виду, что расположение слоя зависит от степени инерционности данного фактора, а длина слоя – от степени общности между подсистемой для данного и других объектов. Хотелось бы подчеркнуть, что многоярусное представление внутренней структуры страновой системы отражает лишь модельную концепцию. На самом деле каждая из подсистем пронизывает все "жизненное пространство".

Последовательность слоев для макроэкономического объекта имеет следующий вид (см. рис. 2):

- ментальность населения;
- культура данной страны;
- страновая институциональная система;
- система создания и распространения знаний, социально-экономический генотип общества;
- национальное богатство;
- исторический опыт других стран и данной страны.

Чем ниже расположен на рис. 2 тот или иной ярус, тем более стабильным он является. Так, ментальный слой, отражающий особенности мышления, такие как степень рациональности, внушаемости, концентрации мышления, системности учета факторов и т.п., наиболее тесно связан со всей историей развития данной страны и наименее подвижен.

Подсистемы, представленные слоями трапеции на рис.2, тесно связаны между собой, влияют друг на друга непосредственно и опосредованно. В принципе их взаимодействие может быть отражено в виде матрицы, аналогичной матрице межотраслевого баланса, однако

эта тема находится за рамками настоящей публикации. В общем виде их функционирование и взаимодействие выглядит так:

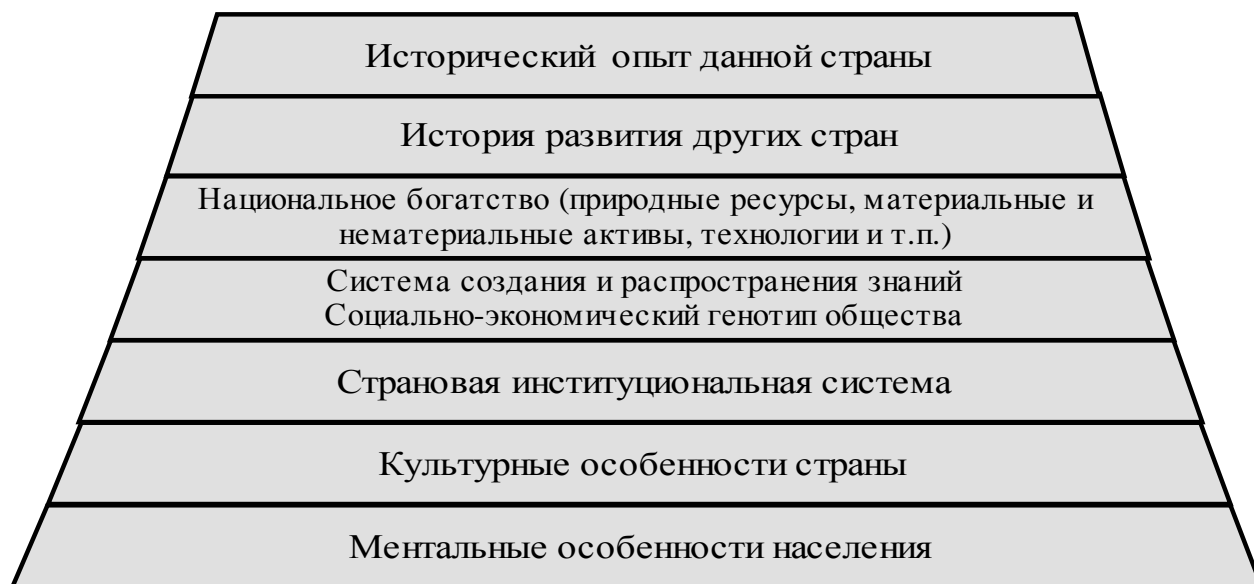


Рис.2. Структура социально-экономического пространства страны

Во-первых, каждая из подсистем является "работающей" в том смысле, что является, условно говоря, производителем¹ некоторого "продукта", имеющего товарную или услугу форму и потребляемого внутри страны, а также за ее пределами. Так, ментальный слой порождает национальную модификацию мышления граждан; культурный слой производит культурные образцы и ценности, формирует культурную среду; институциональный слой генерирует изменения в национальной институциональной системе; когнитивный – создает совокупность знаний и навыков; продуктом совместного применения технологий, средств и предметов труда, входящих в состав национального богатства, является совокупность товаров и услуг, входящих в валовой внутренний продукт; "исторические" подсистемы формируют "историческую память" – запас знаний, сведений и эмоциональных впечатлений относительно образцов поведения собственной или других стран.

Во-вторых, каждый слой участвует в "производственном" процессе расположенного выше слоя в виде предоставления своеобразных средств производства: ментальный капитал служит фактором

¹ Условность "производства" здесь заключается в том, что этот термин применяется обычно к товарам. Если речь идет о придании нового качества предмету труда, например, об обучении или воспитании индивидов, то здесь используются другие термины, по сути аналогичные производству, а по выражению иные: например, "формирование", "создание" и т.п.

формирования культурной среды; культурный влияет на формирование институтов; те, в свою очередь, вместе с перечисленными факторами определяют особенности когнитивных механизмов и социально-экономического генотипа; когнитивные механизмы позволяют осмыслить чужой опыт, который, в свою очередь, необходим для анализа собственного пути.

В-третьих, каждый из слоев, кроме первого снизу, участвует в процессе воспроизводства нижележащего слоя (так, социально-экономический геном позволяет воспроизводить основу национальной институциональной системы). При этом результаты влияния верхнего слоя на функционирование нижнего проявляются обычно в виде кумулятивного лагового процесса с удлинением лага по мере перехода от верхних к нижним уровням. Результатом этого процесса, специализированного для каждого слоя в отдельности и подобного воспроизводственному циклу для народного хозяйства в целом (см. рис.3), является эволюция и модификация всего внутреннего пространства страны.

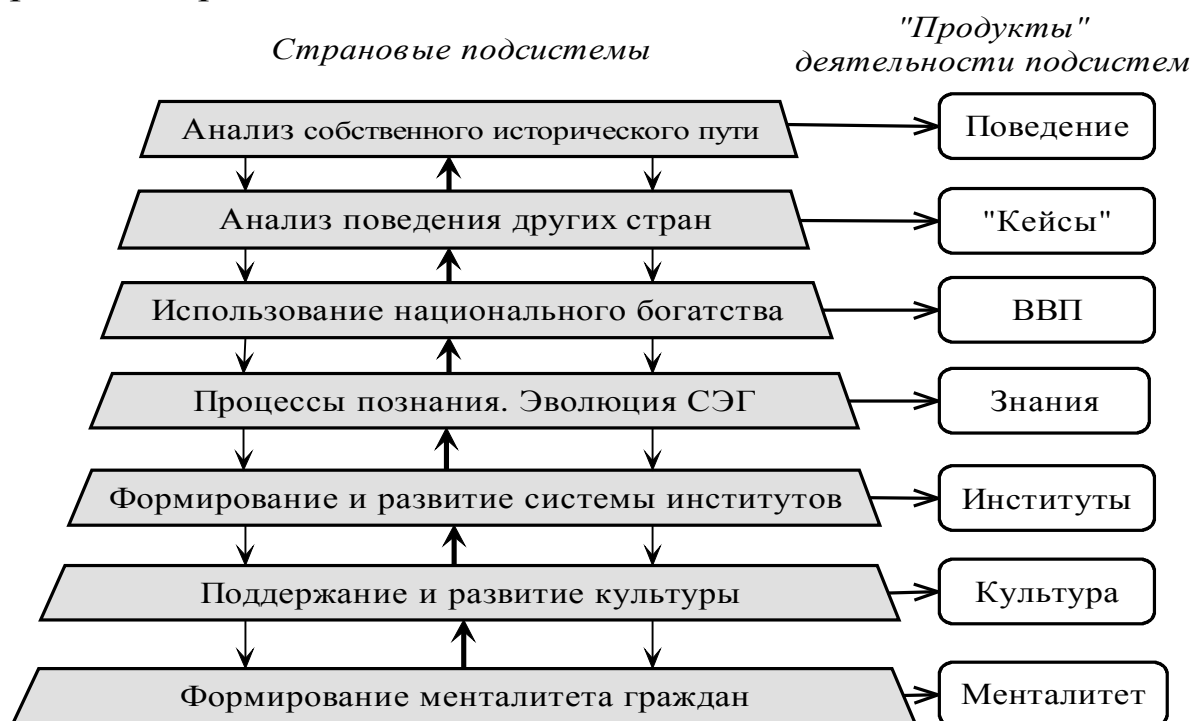


Рис.3. Функционирование государства как многопроцессной системы.

Тонкие стрелки символизируют участие подсистемы (слоя) в производственном функционировании другой подсистемы (слоя), жирные – в воспроизводственном процессе.

Теперь, после выяснения взаимодействия системы институтов с другими макросистемами, мы можем уточнить понятие события, играющего инициализирующую роль для макроинституциональных изменений. Таким может стать не любое явление, а лишь такое, которое затрагивает в той или иной мере все указанные на рис. 3 слои. Если за явлением не просматриваются согласованные изменения во всех слоях сэндвич-структуры, то это не событие. Иными словами, событием можно признать явление, которое может быть представлено в виде такой же многослойной пирамиды, что и страна в целом. Именно поэтому наступление события порождает вертикальный "вихрь" и вызывает "резонанс" каждого из слоев пирамиды.

Из изложенного видно, что изменения в составе и функционировании макроэкономической страновой институциональной подсистемы происходят как под действием внутренних факторов, так и под влиянием других страновых подсистем. Это означает, что в принципе вопрос об институциональных изменениях как в теоретическом, так и в прикладном плане должен ставиться и решаться в рамках системной парадигмы экономической науки.

Заключение

Все изложенное дает возможность обратиться к поставленному в заголовке данной статьи вопросу и сформулировать позицию в отношении наиболее естественных и эффективных путей создания новой институциональной структуры в России. Поскольку дистрибуция и продвижение общественных норм в России, как мы видели, осуществляются агентами доминирующего *HI*-типа, для которых включение новых норм в свою систему своих ценностей происходит относительно легко, видимая часть процесса нормативного новообразования не представляет непреодолимых затруднений, и к ней могут быть с успехом применимы рекомендации по "институциональному проектированию" [12]. Однако легкость введения "сверху" новых норм обманчива. Максимум, на который могут рассчитывать адепты "вручную" спроектированных внутренних институтов или институтов, заимствованных как фрагменты социально-экономической структуры других стран, – это создание относительно работоспособных "квазиинститутов" [5] для временного выполнения функциональных нагрузок в определенных режимах. Такие институты, не являющиеся органичными для данной среды, не дающие "институционального потомства" (т.е. не участвующие в развитии институциональной базы), как правило, не обладают аппаратом само-

восстановления. Эти институты либо сами исчезают в результате снятия контроля за поддержанием их функционирования, либо теряют надежность, как только параметры функционирования выходят за некоторые весьма узкие рамки. Институт с подобными характеристиками напоминает скорее протез, чем трансплантат.

"Институциональное протезирование", несомненно, является вполне допустимым и часто даже незаменимым инструментом для решения неотложных задач или локальных переходного периода. Однако формирование долгосрочной страновой институциональной структуры требует иной, более изощренной и фундаментальной институциональной стратегии, в полной мере учитывающей структуру общества (в том числе – разделение на *HI* и *HE*-типы личностей), особенности общестранового развития, факторов, хода и результатов институциональной динамики.

Единственным способом органичного создания и развития благоприятной для социально-экономического роста страновой институциональной среды является последовательная селекционная работа на всех уровнях иерархии. В качестве социальной опоры и союзников следует использовать слой *HI* как распространителей новых веяний, в качестве экономических субъектов – институционально-инновационные предприятия как инкубаторы институциональных инноваций. Необходимо и создание условий, при которых субъекты типа *homo economicus* смогли бы осознать выгоду для себя данной нормы, если не в ближайшее время, то в перспективе. При этом апелляция к интересам более широких систем, скажем, к повышению благосостояния государства, не будет действенной для таких субъектов.

Учитывая мобильность и подверженность влияниям ценностной системы *HI*, следует признать необходимым создание механизма институциональной стабилизации. Такой механизм должен предусматривать развитие системы своеобразных метаинститутов, предназначенных для развития институциональных систем, контроля и коррекции институционального движения. Если обычные предприятия образуют необходимую питательную среду для обычных институтов, то "институционализационную" поддержку метаинституциональному строительству должны оказывать также крупные корпорации, бизнес-системы и финансово-промышленные группы.

Как мы видели выше, важным компонентом институционального построения являются события. Если речь идет об изменении стра-

новой институциональной макросистемы, то соответствующее событие должно быть значимым в масштабе всей страны. При этом публичная интерпретация события должна опираться на сложившуюся систему установок взглядов и ценностей, иными словами, на идеологию. Тогда событие сможет стать катализатором благоприятных институциональных изменений. Отметим, что никакое явление, взятое само по себе, не сможет стать "институтопорождающим" событием, если не будет рассмотрено обществом в составе системы событий, происшедших ранее или в ожидаемых в ближайшем будущем.

В одном ряду с данным институтом (и вдалеке от институтов демократии) находится и институт передачи власти в стране. Нынешний президент России стал преемником исключительно благодаря выбору предыдущего президента. В начале президентского срока В.В. Путин сообщил о поиске "наследника". Надо полагать, что в российском обществе, где преобладающим является институциональный тип индивидуального сознания, эта инициатива получит благоприятный отклик и также имеет шанс стать нормой.

Характерной чертой институциональной структуры общества является, как мы видели, ее многоуровневость. Институты макроэкономического уровня, мезоэкономического, микро- и наноэкономического находятся в диалектическом единстве, иногда продолжая, иногда дополняя друг друга. Это делает анализ структуры этой системы и ее изменений весьма сложным делом, тем более, что далеко не все элементы этой структуры – институты – могут быть легко обнаружены. Какие особенности поведения экономических агентов и систем обусловлены в первую очередь институциональными факторами, какие – проявлением интересов субъектов, какие – непосредственной рефлекторной реакцией на изменение внешней обстановки, определить нелегко. Ясно лишь, что процессы трансформации, коррекции и эволюции институциональных систем должны занять центральное место как в экономической политике на всех уровнях, так и в экономической теории.

Необходимо понять, что реформирование экономики – это не просто проектирование и внедрение новых экономических механизмов, не замена блоков в техническом устройстве, а создание новых устойчивых и одновременно эластичных институтов. Эти институты должны быть совместимы с уже сложившейся системой: новый институт должен сопрягаться с другими институтами, опираться на них и, в свою очередь, служить опорой для других. Институт должен

также опираться на некоторые высшие ценности, разделяемые и поддерживаемые обществом (семья, дружба, социальная справедливость, взаимопомощь). Надо, далее, обеспечить условия развития встраиваемых институтов. Для каждого нового института должен быть найден предшественник в позитивной части исторического прошлого страны и "потомка" в ее будущем. Так, вводя институт аренды, его сторонники ссылались на распространенные в дореволюционной России феномены, и рассматривали его как промежуточный шаг на пути к расгосударствлению. К сожалению, эта линия "эволюционного" институтообразования не была поддержана. Для каждого нового института необходимы экспериментальные "площадки", где проходила бы его обкатка. Наконец, любому новому институту надо дать время на то, чтобы укорениться. Ведь институт – это не механизм, а, скорее, живой организм, и он должен иметь возможность, пожертвовав малым, видоизмениться, адаптироваться к внешним условиям, сохранив свою основу.

В российском обществе вряд ли можно рассчитывать на успешное внедрение институтов "прямого действия" – сверху вниз. "Беспересадочного" сообщения между "верхом" и "низом", между высшими сферами государственного управления, где задумываются институты, и обычными гражданами, от которых ждут участия или подчинения, не существует. Вертикальные каналы влияния превращаются в многозвенные цепочки, в сочленениях которых теряются смысл, цель, а порой и направление реформ. Адаптация нового возможна в этих условиях, как правило, только через промежуточные инстанции – территориальные или производственные. Так, внедрение в общественную практику в 1990-х годах институтов рынка произошло относительно безболезненно только потому, что в 1980-х годах на предприятиях активно апробировалась система внутрифирменного хозрасчета.

И последнее. Можно ли считать институциональные изменения действительно эволюционным процессом? Естественно отнести к эволюционным те процессы, которые, в отличие от революционных, характеризуются непрерывным изменением характеристик, зависимостью будущего от прошлого, сохранением некоторых "генетических" инвариантов в ходе изменений. Предложенная концепция страновых институциональных изменений отвечает этим условиям. Во-первых, включенность институциональной системы в цепочку других внутристрановых систем (рис.3) не позволяет революцион-

ным изменениям, даже если такие и случаются, укорениться и без коренного изменения самой страны. Во-вторых, процесс институциональных изменений опирается на рекомбинацию протоинститутов, что сохраняет первичные свойства институтов. В-третьих, существенное участие производственных организаций в институциональных процессах сдерживает выход институтов за пределы преемственного развития.

Вместе с тем эволюционный характер институтогенеза не означает, что движение институциональных систем в рамках данной страны носит исключительно направленный характер и, тем более, что институциональные системы разных стран можно расположить на воображаемой "оси качества", где на первых местах будут находиться институциональные системы США и европейских стран, а остальные страны вытянутся гуськом за "передовыми" (видимо, такую картину имел в виду В.М. Полтерович, говоря о трансплантации как переносе "институтов из одной экономической среды в другую, менее развитую" [11]).

Как мы видели выше, институциональная система каждой страны тесно сцеплена с другими системами, "отвечающими" за культурные, ментальные, функциональные и иные особенности национального развития. Это ограничивает не только возможности реальной институциональной трансплантации, но и уместность прямого сравнения их в разных странах. Трудности межстрановых сопоставлений, хорошо известные даже для уровня функционального развития экономики, многократно возрастают при попытке выстроить информативную полноаспектную упорядоченность институциональных систем разных стран. Можно ли сказать, что институциональная система Франции более развита, чем в Германии; в США – чем в Англии, или же верны противоположные утверждения? Можно упорядочить страны по доходу на душу населения, индексу человеческого развития или каким-либо иным статистическим показателям. Можно вести речь о сравнении стран по плотности их институциональных систем или по какому-либо иному признаку, но задача упорядоченности с учетом всех признаков вряд ли разрешима. Это отличает ситуацию с заимствованием института от ситуации с заимствованием технологий: если технологии допускают ранжирование по степени прогрессивности (хотя бы производительности), то для институтов такая упорядоченность невозможна [14].

По нашему мнению, единственным более или менее объектив-

ным критерием "качества" страновой институциональной системы является ее целостность, понимаемая в двух смыслах: во-первых, как полнота состава и теснота внутренних взаимосвязей элементов институциональной системы, обеспечивающей устойчивое социально-экономическое развитие страны, и, во-вторых, как соответствие ее общему вектору социально-экономической эволюции, характерной для данной страны. Первое условие отражает органичность институциональной системы в пространстве институтов, второе – органичность системы в пространстве изменения ее состояний во времени. Необходимым условием для выполнения обоих условий является гармоничность взаимодействия институциональной системы с культурной, когнитивной и эволюционно-генетической системами. Все это говорит о том, степень свободы при трансформациях институциональной системы весьма ограничена.

Подход к исследованию генезиса и эволюции институтов и институциональной среды России, представленный в данной работе, базируется на концепции многоуровневого взаимообусловленного анализа экономики и в структурно-институциональном, и в функциональном разрезе. Это фактически выводит проблему институциональной эволюции из чисто экономической в комплексную научную область, включающую, кроме экономических, смежные социальные, психологические, исторические и другие исследования. Перспективным в этой ситуации, как мы пытались показать, представляется применение системной парадигмы, стремящейся к охвату как институциональных, так и функциональных свойств экономических систем в едином эволюционном контексте. Анализ имманентных каждой системе системных эффектов и дисфункций позволит, как можно надеяться, выявить системные инварианты, определяющие пределы и оптимальные пути "выращивания" эффективных институциональных структур.

Литература

1. Клейнер Г.Б. Российские предприятия на пути в XXI век. // Путь в XXI век / Под ред. Д.С.Львова. – М.: Экономика, 1999.
2. Клейнер Г.Б. Экономика России и кризис взаимных ожиданий. // Общественные науки и современность. – 1999. – №1.
3. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия. // Вопросы экономики. – 2002. – №10. – С.47–69.
4. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. – М.:

Наука, 2004. – 240с.

5. Корнай Я. Системная парадигма. // Вопросы экономики. – 2002. – №4. – С.4–17.

6. Мау В. Экономическая политика в 2004 году: поиск модели консолидации роста. // Вопросы экономики. – 2005. – № 1. – С.4–27.

7. Некипелов А.Д. О теоретических основах выбора экономического курса современной России. // Экономическая наука современной России. – 2000. – Экспресс-выпуск. – №5.

8. Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях /КБКЭ. – Минск: ИПМ, 2000.– вып.4.

9. Попов Е., Симонова В. Эндогенный оппортунизм в теории "принципала – агента"// Вопросы экономики. – 2005. – №3. – С.118–131.

10. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. // Экономика и математические методы. – 1999. – Т.35. – №2. –С. 3–20.

11. Полтерович В.М. Трансплантация институтов. // Экономическая наука современной России. – 2001. – №3. – С.24–49.

12. Тамбовцев В.Л. Теоретические вопросы институционального проектирования. // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С. 82–94.

13. Яковлев А. Спрос на право в сфере корпоративного управления: эволюция стратегий экономических агентов. // Вопросы экономики. – 2003. – №4. – С. 37–49.

14. Aoki M. Toward a Comparative Institutional Analysis. – Cambridge, MA, MIT Press, 2001.

15. Nonaka I., Takeuchi H. The Knowledge Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. – New York: Oxford University Press, 1995.

16. Searle J. The Construction of Social Reality. – New York: Free Press, 1995.

А.Н. Олейник

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ТРАНСФЕРТ: СУБЪЕКТЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ (РОССИЙСКИЙ СЛУЧАЙ В ГЛОБАЛЬНОМ КОНТЕКСТЕ)

Реформы в постсоветской России не привели к ожидаемым результатам. Вместо конкурентного рынка возник политический капитализм, который предполагает, что "прибыль получается с помощью государства, через контакты с его представителями или под физической защитой государства" [21, р.60]. Вместо демократии происходит укрепление "вертикали власти" – то есть усиление принципов централизации и единоначалия в принятии решений – и авторитарных тенденций. Вместо становления "открытого общества" наблюдается повсеместный ренессанс "малого" общества, характеризующегося закрытостью, отсутствием четких границ между функциональными сферами, персонализацией отношений, дуализмом норм и неспособностью контролировать насилие [4].

Несколько упрощая, можно сказать, что существует две стратегии объяснения этого фиаско реформ. Первая заключается в подчеркивании национально-культурной специфики России, наличия у нее "особого" пути, который не совпадает с принципами свободного рынка, представительской демократии и открытого общества (см., например, [3]). Вторая стратегия, наоборот, сводится к отрицанию какой-либо специфики в российском случае и объяснению неудач ошибками или недостаточной последовательностью в следовании "универсальным" рецептам. Позиция многих постсоветских либералов может быть интерпретирована именно в этом ключе. Данный текст отражает попытку – сторонники первых двух стратегий назовут ее заведомо обреченной на неудачу – сформулировать третий подход к объяснению неудач российских реформ, в котором элементы институциональной организации, специфические для России (прежде всего – особая модель властных отношений), помещены в контекст процессов, которые выходят далеко за рамки собственно постсоветских трансформаций. Так, особое внимание уделено процессам глобализации в их нынешней форме.

Олейник Антон Николаевич, к.э.н., доцент кафедры институциональной экономики Государственного университета–Высшей школы экономики, г.Москва, Россия.

1. Модернизация и институциональный импорт

Различные страны не существуют в вакууме: процессы смешивания и столкновения различных культур начались задолго до того, как они стали отождествляться с глобализацией в современном дискурсе. Только крайне закрытые по отношению к внешнему миру и автаркические страны (наиболее уместным примером – и то с определенными оговорками – представляется сегодняшняя Северная Корея) могут оставаться в течение определенных периодов времени исключенными из них. Смешивание и столкновение культур сопровождаются сравнениями – в экономических, политических, социальных или культурных терминах. Если абсолютные критерии сравнения отсутствуют, то оно происходит в относительных категориях: как данная страна выглядит на фоне других стран. Абсолютные критерии сравнения предполагают существование универсальных ориентиров, признаваемых всеми вовлеченными в процесс сравнений субъектами. Как убеждают исследования глобализации в ее нынешней форме, такие универсальные ориентиры отсутствуют и поныне (см., например, [12]).

Отсутствие универсальных критериев сравнения означает, что ситуация в отдельной стране может быть оценена только по отношению к ситуации в другой стране, то есть возникает сложная система перекрещивающихся ожиданий (*anticipations croisées*)¹. В данных условиях концепт завистнического соперничества (*invidious comparison*), первоначально предложенный Т.Вебленом для анализа американской экономики времен "дикого капитализма" (для которого характерно стремление индивидов к успеху при отсутствии общепризнанных "правил игры" и даже собственно универсальных критериев этого успеха) оказывается весьма плодотворным. "Завистническое соперничество заставляет индивидов никогда не останавливаться на достигнутом и продолжать стремиться улучшить свое положение по сравнению с соперниками в борьбе за выражаемую в деньгах почтенность" [22, ch.2]. Более успешные соперники естественным образом становятся примером для подражания для тех, кто занимает относительно более низкое положение.

Концепт завистнического соперничества, примененный для

¹ Функционирование фондового рынка является другой иллюстрацией того, как отсутствие абсолютного ориентира заставляет участников трансакций использовать ориентир относительный – мнение окружающих, и придает процентной ставке преимущественно «конвенциональный» характер [16, ch.15].

анализа отношений между странами в условиях отсутствия на глобальном уровне абсолютных критериев и "правил игры", означает, что отстающие в терминах военной и экономической мощи (именно эти два критерия относительных сравнений становятся особенно важными в отношениях между странами, на что справедливо указывается в геополитической теории, см. [10]) стремятся воспроизвести образцы стран, лидирующих по этим показателям. Именно с таких позиций лучше всего понять, почему модель модернизации, понимаемой как процесс дифференциации функциональных сфер, прежде всего – отделения экономики от политики и общества [19], стала образцом для повсеместного подражания. Будучи явлением, специфическим для Англии, страны, наиболее успешной в XIX-м столетии в военных и экономических терминах, модернизация стала суррогатом универсального образца для проигравших экономические и военные битвы стран. Относительно отстающие страны превратились в импортеров техники и институтов стран-лидеров [15].

2. Государственная бюрократия как ключевой субъект модернизации

Вплоть до настоящего момента вопрос о том, какие именно субъекты вовлечены в процесс завистнического соперничества, оставался незатронутым. Как утверждает А. Гершенкрон, в странах, ориентированных на модель "догоняющей" (*catch up*) модернизации, то есть вовлеченных в импортное оборудование и институты стран-лидеров, ведущая роль принадлежит государственной бюрократии. "Государство, движимое военным интересом, превращается в главный двигатель прогресса страны" [15, p.120]. Россия относилась и по-прежнему относится – ввиду того, что процесс модернизации в этой стране все еще далек от завершения [4] – к числу стран "догоняющего" развития. Следовательно, наше внимание должно быть сфокусировано на государственной бюрократии и особенностях модели властных отношений как одном из ключевых элементов институциональной среды.

Говоря о специфике властных отношений в России, укажем на две их отличительные черты: властные отношения в этой стране – как на микро-, так и на макроуровне – следует признать навязанными, причем одна и та же модель властных отношений воспроизводится практически во всех сферах повседневной жизни: частной и публичной, экономике, политике, науке и даже в среде либерально

ориентированной интеллигенции. Навязанные властные отношения характеризуются недобровольным характером передачи Агентом полномочий по контролю за своими действиями Принципалу (лицу, наделенному властью как способностью контролировать и навязывать свою волю, см. классическое определение власти у М.Вебера [24, p.53]) и отсутствием эффективных механизмов обратной связи между этими субъектами. Навязанные отношения предполагают выбор между худшим и менее худшим для Агента как основу для своеобразной сделки, заключаемой им с Принципалом: "лицо, наделенное властными полномочиями, в обмен на подчинение соглашается отказаться от ряда действий, которые могли бы еще более ухудшить положение Агента" [9, p.71]. В случае навязанной власти факт ее обладания уже сам по себе является главным обоснованием реализации властных полномочий (в отличие, скажем от легально-рациональной, харизматической или традиционной власти, для которых легитимный характер власти требует обращения к внешнему обоснованию: закону, харизме или традиции). Самодержавие – или самоподдерживающаяся власть – данный термин весьма точен и специфичен именно для рассматриваемой страны.

Что касается второй специфической черты российской модели властных отношений – ее неизменности во всех сферах повседневной жизни – то ее легко объяснить через ссылку на "прозрачность" границ между функциональными сферами: экономикой, политикой, наукой, частной жизнью и так далее. В отличие от "сложного" общества, в котором каждая из функциональных сфер имеет специфические критерии, регулирующие доступ к высшим эшелонам иерархии [8, с.98], незавершенный характер модернизации означает, что лица, обладающие политической властью, одновременно получают контроль над экономическими ресурсами (откуда феномен "власти-собственности", [17]), общественным мнением и даже научным и образовательным процессами. В данных условиях перспективы модернизации зависят исключительно от индивидуальных и групповых интересов лиц, контролирующих государственный аппарат, в процессе завистнического соперничества.

3. Ограничения модернизации

М. Вебер видел в бюрократии группу, чьи интересы совпадают с идеалами прогресса (подобно тому, как К. Маркс отождествлял с идеалами прогресса групповые интересы пролетариата). Можно ли

считать данное суждение универсальным, иными словами, совпадают ли интересы группы, контролирующей постсоветское государство, с вектором устойчивого социально-экономического развития? Чтобы ответить на данный вопрос, следует сфокусировать внимание на институциональных ограничениях, в которых действуют представители постсоветского государства. Если ограничений нет, или они неэффективны, то велик риск оппортунистического поведения бюрократов, понимаемого вслед за О.Уильямсоном как "преследование собственных интересов с использованием обмана" [25, р.30]. Политика модернизации в этом случае подвержена конъюнктурным колебаниям и малопредсказуема. В частности, Дж.Стиглиц утверждает, что ничем не ограниченная власть бюрократии не совместима с долгосрочной приверженностью (*commitment*) реформам [20, р.15]. Если ограничения эффективны, то выбор политики модернизации зависит от значительно более широкого круга факторов, а не только от индивидуальных и узкогрупповых предпочтений лиц, контролирующих государственный аппарат.

Вопрос о существовании эффективных ограничений всевластия бюрократов фактически сводится к тому, реализуются ли в постсоветской России такие внешние по отношению к бюрократической среде принципы легитимации власти, как закон (правовое государство), традиция (существование устойчивых традиций, ограничивающих оппортунизм бюрократов), харизма (занятие государственных должностей исключительно на основе обладания личной харизмой) или *volonté générale*, выявляемая в процессе демократического волеизлияния граждан. Каждый из указанных внешних ограничителей власти заслуживает отдельного исследования, остановимся лишь на последнем из них, обсудив ряд элементов институциональной экономики демократии.

С самого начала постсоветских реформ, то есть с 1991 года, населению была отведена лишь пассивная роль. Этот факт становится особенно рельефным, если сравнить постсоветские реформы с реформами, предпринятыми в Германии после 2-й мировой войны (и продиктованными все теми же приоритетами "догоняющего" развития: поражение в войне четко определило место Германии в послевоенной системе – относительных – координат). "Если стратегия немецких реформ была направлена на "разговор с населением" как условием движения к рынку, то российские "молодые реформаторы", в полном согласии с рекомендациями, основанными на Вашингтон-

ском консенсусе, сделали все, чтобы обойти население" [26, р.32]¹. Отведение населению пассивной роли в процессе реформ означает, что стимулы к изменению идеологических установок и ментальных моделей в иных формах (*shared mental models*) у подавляющего большинства экономических и социальных субъектов просто отсутствовали. Акцент на глубоко инерционном характере институциональных изменений, сделанный Т.Вебленом, в данном контексте оказывается чрезвычайно уместным. "Институты – то есть привычный образ мышления – структурирующие повседневную жизнь в этом случае остаются унаследованными из прошлого. Институты адаптированы к обстоятельствам прошлого и никогда в полной мере не отвечают требованиям настоящего" [22, ch.8]. Иными словами, отведение населению пассивной роли способствовало превращению идеологических установок и поведенческих образцов, адаптированных к советскому и предсоветскому прошлому в существенное ограничение реформ. Ослабление ограничений на действия бюрократов произошло ценою усиления ограничений, действующих в отношении собственно реформ и тормозящих их. Всевластие бюрократов в конечном счете сохраняется ценой отказа от самой модернизации, которая отторгается немотивированными к изменению своих ментальных моделей (подробнее об этом концепте см. [13]) социальными и экономическими субъектами. С этой точки зрения демократия могла бы стать важным стимулом к изменению акторами ментальных моделей через их включение в процесс обсуждения и принятия важных для них решений (стоит подчеркнуть, что именно проблема стимулов считается одной из центральных в "новой" институциональной теории).

4. Об "избирательном средстве", или институциональной конгруэнтности в различных формах

Тезис об отсутствии эффективных ограничений на действия бюрократов как главном объяснении провала реформ требует уточнения самой идеи институционального трансферта. В ранее предложенном мною анализе институционального трансферта [5] основная

¹ Подтверждением желая российских реформаторов любой ценой избежать необходимость «разговаривать» с населением является свидетельство известного французского социолога Алена Турена, который в начале 1990-х годов входил в одну из групп западных экспертов, приглашенных российским правительством. Тема социальных акторов, независимых от государства, не нашла никакого отклика у авторов реформ (персональная коммуникация).

проблема виделась в конгруэнтности – или ее отсутствии – формальных институтов страны-"донора" (страны, на которую ориентируются властвующие элиты в процессе завистнического соперничества) и неформальных институтов страны-"реципиента" (страны на пути "догоняющей" модернизации). Предложенный выше анализ позволяет внести ряд серьезных уточнений в модель институционального трансферта.

Во-первых, превращение ментальных моделей акторов в своего рода константу делает модель еще более жесткой и невосприимчивой к изменениям: существующие неформальные институты становятся настолько инерционными, что затрудняется даже незначительная адаптация к новым формальным институтам. Во-вторых, выбор институтов для импортирования при сохранении предпосылки оппортунизма представителей государства произведен уже не от императива модернизации, а от императива воспроизводства властной элиты, в конечном счете – от императива воспроизводства сложившейся модели властных отношений. Концепт "консервативной модернизации", введенный Б. Бади, оказывается весьма полезным. Консервативной модернизацией он называет "стремление политического лидера к импортированию западных моделей и к одновременному сохранению своей собственной традиционной власти" [7, р.97]. Иными словами, существующая модель властных ограничений превращается в дополнительное ограничение при выборе институтов для трансферта, что существенно сужает перспективы успешной модернизации. Импортируются только те институты, которые конгруэнтны со сложившейся моделью властных отношений (навязанная и недифференцированная – имеющая только один источник – власть). Например, содействие оказывается рынку в тех формах – политическому и "сетевому" капитализму – в которых он не только не противоречит, но и способствует укреплению сложившейся модели властных отношений. Так, политический рынок способствует аккумуляции существенного объема экономических ресурсов в руках бюрократии, которые используются для укрепления ее позиций (установление государством контроля над ключевыми топливно-энергетическими компаниями – тому подтверждение).

Выражаясь математическим языком, институциональный трансферт нацелен на максимизацию индивидуальных и групповых

предпочтений бюрократов¹ при двух основных ограничениях: завистническое соперничество на глобальном уровне (без него реформ в рассматриваемом случае вообще бы не было) и остающиеся неизменными ментальные модели и поведенческие образцы других экономических и социальных субъектов. И общее направление реформ, и их тактика оказываются в заложниках оппортунистического поведения группы лиц, контролирующей государственный аппарат.

5. Некоторые нормативные суждения

Предложенный анализ позволяет предположить, что без изменения сложившейся модели властных отношений, то есть без введения жестких ограничений оппортунизма бюрократов, дальнейший прогресс по пути модернизации чрезвычайно затруднен или невозможен. Переосмысление процесса реформ происходило в направлении от полного игнорирования институциональных ограничений (отраженного в Вашингтонском консенсусе относительно трех ключевых ингредиентов успеха модернизации: либерализации, стабилизации и массовой приватизации) к учету ограничений, связанных с формальными институтами (отраженному в пост-Вашингтонском консенсусе относительно необходимости институциональных реформ, поддержки малого бизнеса и выборочной приватизации остаточной государственной собственности, [6, p.15-21]). Требуется сделать еще один важный шаг и поместить в центр внимания как формальные, так и неформальные составляющие сложившейся модели властных отношений [2, введение].

Акцент, делаемый сегодня на административной реформе, подтверждает правильность проделанного анализа. Тем не менее административная реформа является необходимым, но не достаточным условием для изменения модели властных отношений, ибо оно может произойти лишь в результате ужесточения ряда внешних ограничений на действия бюрократов, а не только к сокращению их функций и укреплению вертикали контроля (то есть контроля внутреннего, а не внешнего). Можно предположить, учитывая важную роль, выполняемую государством во всех странах "догоняющей" модернизации, что акцент должен быть поставлен не на сокращении

¹ Ответ на вопрос о том, какие именно интересы – индивидуальные или групповые – преобладают в данный момент времени, требует отдельного рассмотрения. Можно предположить, что при успехе административной реформы в ее нынешней форме возникнут предпосылки для преобладания групповых интересов бюрократии. Если же она закончится неудачей, то преобладать по-прежнему будут интересы индивидуальные.

функций бюрократов, как утверждают российские либералы, а на подчинении их внешнему контролю, помещению их деятельности в жесткие внешние рамки (см. таб.1).

Таблица 1

Ограничения власти

		Внутренние	
		<i>Жесткие:</i> свободные выборы, верховенство закона и гражданское общество	<i>Мягкие:</i> формально свободные выборы
<i>Внешние</i>	<i>Жесткие:</i> подчинение внешнему источнику власти	"Догоняющая" модернизация в относительно отсталой стране: успешна при использовании стратегии <i>empowering</i> (мотивирование и поддержка независимых от государства акторов). Пример: Германия после 2-й мировой войны	"Догоняющая" модернизация в отсталой стране (тип I): модернизация, полностью имитирующая институты страны-"модели". Пример: страны Балтии, возможно (в среднесрочной перспективе) Украина и Грузия
	<i>Мягкие:</i> за-вистническое соперничество	Модернизация в стране-"лидере". Пример: Англия, Соединенные Штаты	"Догоняющая" модернизация в отсталой стране (тип II): "консервативная модернизация", то есть воспроизводство существующей модели властных отношений. Пример: Россия и другие постсоветские страны

Сказанное не стоит трактовать в том упрощенном смысле, что гипотетическая антибюрократическая революция в России, подобная тем, что произошли в Грузии или в Украине, смогла бы разрешить все проблемы. Подобные революции лучше трактовать лишь как первый шаг к изменению модели властных отношений, ибо они пока затронули только самый очевидный, поверхностный пласт, связанный с формальными политическими институтами. Неформальные институты, в которые "вписана" (*embedded*) существующая модель

властных отношений во всех сферах повседневной жизни – от сексуальности и семьи до науки и среды либеральной интеллигенции – в указанных странах только предстоит изменить. Ведь под властью, как призывает М. Фуко, следует понимать " всю множественность отношений, основанных на соизмерении силы и структурирующих все остальные отношения в данной сфере" [14, с.121-122].

Тезис об изменении модели властных отношений не тождествен тезису об отказе от властных отношений вообще как одного из принципов организации транзакций, который сформулирован анархистами. Так, М.Бакунин утверждал, что "кто облечен властью, тот... непременно сделается притеснителем и эксплуататором общества" [1, с.236].¹ Стоит напомнить, что по мнению Дж.Коммонса элементы властных отношений присутствуют во всех рассматриваемых им типах транзакций: переговорном, или торге (bargaining), управленческом (managerial) и раздаточном (rationing) [11]. Принципы наделяния правомочиями по контролю и целеполаганию в совместной деятельности должны быть разными в разных сферах повседневной жизни. Властных отношений не избежать ни в одной из них, важно лишь обеспечить плюрализм источников и принципов власти (ср. прямо противоположный принцип, на котором основана "вертикаль власти"). "Никакое социальное благо X не должно доставаться индивидам лишь на том основании, что они уже обладают благом Y, без учета значимости блага X" [23, p.20]. Обладание административной властью не является основанием для приобретения контроля над экономическими ресурсами или, скажем, научного авторитета.

Действительное изменение модели властных отношений, структурирующей постсоветское общество, возможно только если оно затронет как формальные, так и неформальные механизмы воспроизводства власти на всех уровнях – и политическом, и повседневной жизни. Иными словами, отказаться от завистнического соперничества, предполагающего постоянное соизмерение потенциала насилия, придется не только бюрократам, но и всем нам. Ведь в России, в отличие от стран Балтии или даже Украины и Грузии, не приходится рассчитывать на решение проблемы навязанной власти через уже-

¹ Тот факт, что выходцы из России – прежде всего М. Бакунин и П. Кропоткин – внесли существенный вклад в развитие анархистской мысли в мировом масштабе, следует рассматривать как косвенное доказательство навязанного характера властных отношений как ключевого элемента институциональной организации в этой стране. Близкая к идеальнотипической навязанная власть порождает отрицание власти вообще.

сточение внешних ограничений, то есть через подчинение внешнему источнику власти – по крайней мере в среднесрочной перспективе (учитывая значительный объем запасов энергетических ресурсов и статус ядерной державы)¹. Изменения в этой стране могли бы произойти только изнутри, если только они произойдут вообще.

Литература

1. Бакунин М.А. Государственность и анархия. – Петербург: Голос труда, 1919.
2. Институциональная экономика. – Под общ.ред. А.Олейника. – М.:ИНФРА-М, 2005.
3. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск:ИЭиОПП СО РАН, 2001. – 308с.
4. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. – М.:ИНФРА-М, 2001.
5. Олейник А.Н. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход // МэиМО. – 1997. – №12. – 1998. – №1.
6. Andreff W. La mutation des économies post-socialistes: une analyse économique alternative. – Paris: l'Harmattan, 2003.
7. Badie B. The Imported State: The Westernization of the Political Order, Stanford. – CA: Stanford University Press, 2000 [1992].
8. Boltanski L., Thévenot L. De la justification: les économies de la grandeur. – Paris: Gallimard, 1991.
9. Coleman J.S. Foundations of Social Theory. – Cambridge, MA and London: The Belknap Press of Harvard University Press, 1990.
10. Collins R., Prediction in Macrosociology: The Case of the Soviet Collapse' // American Journal of Sociology. – May 1995. – 100 (6). – pp.1552-1593.
11. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. – 1931. – №21. – pp.648-657.

¹ Защищаемый здесь тезис о желательности в определенных условиях подчинения бюрократии внешнему источнику власти отличен от анализа, проделанного М. Олсоном. Олсон тоже указывает на возможные благоприятные эффекты внешней оккупации, объясняя их разложением коалиций, нацеленных на перераспределение ренты [18, р.76]. Подчинение бюрократии внешнему источнику власти рассматривается здесь в качестве благоприятного исхода лишь в том случае, если этот внешний источник власти отражает иную, навязанную, модель властных отношений (такова ситуация, в которую попадают новые члены Европейского сообщества). Иными словами, преимущества подчинения внешнему источнику власти а) не абсолютны (это лишь относительное благо по сравнению с сохранением прежней модели властных отношений); б) возникают лишь в случае, когда представители «внешней» власти жестко ограничены в своих действиях.

12. Democratizing the Global Economy: The Role of Civil Society, Coventry: Center for the Study of Globalization and Regionalization, the University of Warwick, 2004.

13. Denzau A.T., North D.C., Shared Mental Models: Ideologies and Institutions // *Kyklos*. – 1994. – №47 (1). – pp.3-31.

14. Foucault M. Histoire de la sexualité. – Paris: Editions Gallimard. – Vol.1 'La volonté de savoir', 1976.

15. Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective in Granovetter Mark and Swedberg Richard, eds. / *The Sociology of Economic Life*. – Boulder, CO and Oxford: Westview press, 1992. – pp. 111-130

16. Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest and Money. – New York: Harcourt, Brace and Company, 1936.

17. Nureev R., Runov A Russia: Whether Deprivatization is Inevitable. Power-property as a Path-Dependency Phenomenon // Paper presented at the International Society for New Institutional Economics annual conference, Berkeley, CA: September 2001.

18. Olson M. The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities. – London and New Haven, 1982.

19. Polanyi K. La Grande Transformation: Aux origines politiques et économiques de notre temps. – Paris: Gallimard, 1995 [1944].

20. Stiglitz J.E. Whither Socialism? – Cambridge, MA: The MIT Press, 1994.

21. Swedberg R. Principles of Economic Sociology. – Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2003.

22. Veblen T. The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. – New York: The Modern Library, 1934 [1899].

23. Walzer M. Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality. – Basic Books, 1983.

24. Weber M. Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology / ed. by Roth G. and Wittich C.. – New York: Bedminster Press, 1968 [1922]. – Vol. 1.

25. Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. – Macmillan and Free Press, London and New York, 1985.

26. Zweynert J. How can the history of economic thought contribute to an understanding of institutional change. – Unpublished manuscript, 2004.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Формирование постсоветского институционализма¹

Институционализм в России

В России уже в 1990-е гг. появились многочисленные специальные работы (не только абстрактно-теоретические, но и конкретно-эмпирические), где неинституциональные идеи использовались для объяснения особенностей современного российского хозяйства. Такие ведущие российские журналы, как «Вопросы экономики», «Экономика и математические методы», «Вестник Московского университета» (серия «Экономика»)², регулярно публикуют подборки статей по институциональным и неинституциональным проблемам.

Попыток систематизированного изложения институционального подхода до конца 1990-х гг. не было, что сильно затрудняло освоение новой парадигмы в России. Первыми попытками, весьма своевременными и чрезвычайно актуальными, стали публикации книг А. Шаститко «Экономическая теория институтов» (Шаститко А., 1997) и «Неинституциональная экономическая теория» (Шаститко А., 1998), а также «Учебно-методического пособия к курсу лекций по институциональной экономике» Я. Кузьмина (Кузьмин Я.И., 1999). Наиболее популярным, однако, надолго стал учебник «Институциональная экономика» А.Н. Олейника – он публиковался сначала на страницах журнала «Вопросы экономики» (1999, № 1–12), а позже дважды издавался отдельной книгой (Олейник А., 2000, 2002). Попытку написать курс по институциональной экономике предпринял также А.Н. Нестеренко (Нестеренко А.Н., 2002), но с его смертью российский институционализм понес тяжелую утрату.

Данные пионерные учебно-методические работы положили начало качественно новому этапу неинституциональных исследований

¹ При подготовке данного раздела использован материал, любезно предоставленный Ю.В. Латовым.

² Помимо перечисленных журналов публикации неинституциональной тематики появлялись в издававшемся в 1993–1994 гг. журнале «THESIS» - он планировался как специализированное издание по новейшим зарубежным концепциям, но, к сожалению, прекратил существование из-за недостатка финансирования. Можно вспомнить также издающийся в ГУ-ВШЭ альманах «Истоки», который постоянно публикует материалы по институциональной экономике, однако выходит довольно нерегулярно (вып. 1 – 1989 г., вып. 2 – 1990 г., вып. 3 – 1998 г., вып. 4 – 2000 г., вып. 5 – 2003 г., вып. 6 запланирован на конец 2005 г.).

в России. При всех возможных недостатках этих книг попытки систематизации основ институциональной теории открыли широкое поле для консолидации (или размежевания) российских институционалистов на концептуальной основе.

Так, работы А. Шаститко и Я. Кузьмина опираются в основном на американскую традицию неoinституционализма. Несколько особняком стоит учебник А. Олейника, который опирается в равной мере как на западноевропейскую (французскую), так и на американскую традиции институциональных исследований. В отличие от традиционного подхода, А. Олейник исходит из первостепенной важности формирования не прав собственности как таковых, а социальных норм и правил. Если представители американского неoinституционализма рассматривают нормы, прежде всего, как результат выбора, то французские институционалисты – как предпосылку рационального поведения. Поэтому рациональность раскрывается им также сквозь призму нормы поведения.

Среди учебных изданий по институционализму последних лет следует отметить, прежде всего, изданную в МГУ 2004-2005 гг. большую серию учебных пособий по разным аспектам институционализма, в том числе книгу «Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория» под редакцией А.А. Аузана (Институциональная экономика: новая..., 2005). Очень интересным, хотя и не бесспорным опытом создания учебника силами творческого коллектива с участием как российских, так и французских институционалистов стала «Институциональная экономика» под ред. А.Н. Олейника (Институциональная экономика, 2005). Чисто неoinституциональный подход с присущим ему эконометрическим моделированием отразился в учебно-методическом пособии Я.И. Кузьмина и М.М. Юдкевич (Кузьминов Я., Юдкевич М., 2000).

Освоение и развитие основных институциональных парадигм. Круг работ российских экономистов, затрагивающих вопросы институциональной теории, уже достаточно широк. Впрочем, как правило, эти монографии мало доступны для большинства преподавателей и студентов, так как они выходят ограниченным тиражом, редко превышающим тысячу экземпляров, что для такой большой страны, как Россия, конечно, очень мало.

Среди российских ученых, активно применяющих неoinституциональные концепции в анализе современной российской экономики, следует выделить С. Авдашеву, В. Автономова, О. Ананьина, А. Ауза-

на, С. Афонцева, Р. Капелюшникова, Я. Кузьминова, Ю. Латова, В. Маевского, С. Малахова, В. Мау, В. Найшуля, А. Нестеренко, Р. Нуреева, А. Олейника, В. Полтеровича, В. Радаева, В. Тамбовцева, Л. Тимофеева, А. Шаститко, М. Юдкевич, А. Яковлева и др.

Рассмотрим, как «прорастали» в России основные направления неинституциональных исследований.

1). Теория прав собственности важна для нашей экономики в аспекте анализа приватизации, ее последствий и формирования рыночных институтов. Единственным обзорным исследованием достаточно высокого уровня по теории прав собственности остается книга (Капелюшников Р., 1990), благодаря которой большинство российских экономистов впервые узнали о данном научном направлении. Неинституциональный подход к исследованию экстерналий первоначально обсуждался отечественными экономистами в основном в связи с анализом природоохранной тематики (А. Голуб, Е. Струкова, 1995, 1998; Шаститко А., 1997; Рыночные методы управления..., 2002). В 2002 г. на страницах «Вопросов экономики» прошла серия острополемических статей, посвященных пониманию знаменитой теоремы Коуза (Красильников О., Шаститко А., 2002; Малышев Б., 2002). В последующие годы эта тема также не раз затрагивалась в экономической периодике (Олейник А., 2003; Новиков В., 2004; и др.).

Сначала, в конце 1990-х гг., основное внимание было обращено на популяризацию идей зарубежных учёных с некоторой адаптацией к российским реалиям (см.: Евстигнеева Л., Евстигнеев Р., 1998; Малахов С., 1998; и др.). Примерно с 2000 г. начинают появляться и оригинальные исследования по проблемам собственности в постсоветской экономике.

Журнал «Вопросы экономики» стал постоянной «площадкой», на которой ведется дискуссия по теоретическим и практическим аспектам формирования в России рыночных институтов (Нестеренко А., 2000; Капелюшников Р., 2001; и др.). В них отмечается, в частности, что большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а к инсайдерам (менеджменту и персоналу), поэтому в России не возникло эффективного частного собственника. Проявлением этой незавершенности приватизации стало преобладание в деятельности фирм краткосрочного аспекта над долгосрочным, мотивов личного обогащения новых владельцев - над целями развития произ-

водства (А. Радыгин, Р. Капелюшников и др.)¹.

2). Теория транзакционных издержек широко обсуждается российскими экономистами. В. Кокоревым выдвинута гипотеза о росте транзакционных издержек в переходный период от плана к рынку (Кокорев В., 1996). Транзакционные издержки. С 1998 г. пошли публикации о транзакционных издержках, в которых они рассматривались как один из барьеров для входа на рынки в российской экономике и как главный фактор развития теневой экономики (Фактор транзакционных издержек..., 1998; Авдашева С., Колбасова А., Кузьминов Я., Малахова С., Рогачев И., Яковлев А., 1998; Малахов С., 1998). К сожалению, большим недостатком обсуждения является слишком широкая трактовка этого понятия российскими экономистами.

Экономико-правовому обоснованию института товарных знаков была посвящена большая подборка материалов в журнале «Вопросы экономики» (1999, № 3). В этом обсуждении приняли участие А. Шаститко, В. Тамбовцев, О. Пороховская, И. Шульга, К. Менар и И. Вальцескини. В 2004 г. в МГУ вышло специальное учебное пособие, посвященное институциональному анализу интеллектуальной собственности (Елисеев А.Н., Шульга И.Е., 2004).

3). Экономика организации развивалась в России также весьма активно. Обзор зарубежных неинституциональных подходов к теории фирмы был впервые дан в работе А. Шаститко «Новая теория фирмы» (Шаститко А., 1996), где предложено неинституциональное объяснение феномена фирмы и характеризуются основные формы деловых предприятий, а также показана эволюционная (адаптивная) эффективность хозяйственных организаций.

Как отрядный факт, следует заметить, что стали появляться монографии, пытающиеся анализировать с неинституциональных позиций отраслевые проблемы. Первыми из них были монография В.Крюкова «Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации» (Крюков В., 1998), коллективный сборник под редакцией А. Шаститко, посвященный анализу локальных естественных монополий (Контракты и издержки...,

¹ См., прежде всего, статьи А. Радыгина, Ю. Перевалова, И. Гимади, В. Добродеев и Х. Альбаха, опубликованные в журнале «Вопросы экономики» № 6 за 1999 г. Это направление исследований было активно продолжено и в последующие годы (Капелюшников Р. 2000; Трансформация экономических институтов..., 2000, введение, гл. 1-7; Капелюшников Р., Демина Н., 2005).

2000), и учебное пособие Е.Н. Кудряшовой об институциональных соглашениях в условиях естественной монополии (Кудряшова Е.Н., 2005).

Прекрасным образцом учебного пособия по неоинституционализму следует считать подготовленную группой сотрудников ГУ-ВШЭ книгу «Основы теории контрактов» (Юдкевич М.М., Подколзина Е.А., Рябина А. Ю., 2002).

4). Такое направление неоинституциональных исследований как теория общественного выбора известно в России, пожалуй, лучше всех других.

Поскольку российская политическая система далека от канонов демократии, наибольший интерес для экономистов России представляют такие разделы Public Choice, как теория политических изменений и экономика бюрократии. В. Мау, например, анализирует трансформацию российской экономической и политической системы сквозь призму теории революции (Мау В., 1999, 2001). В. Найшуль еще в начале 1990-х гг. полемизировал с трактовкой СССР как чисто командной экономики, интерпретируя экономико-политическую систему «позднего» Советского Союза как пространство «бюрократических торгов», где готовность выполнять плановое задание обменивалось на определенные льготы директорату предприятия (Найшуль В.А., 1991).

В России в различных базах данных накапливаются эмпирические данные по выборам в центральные и местные органы власти, по ведению политических компаний, по деятельности различных партий. Однако пока они используются российскими экономистами довольно эпизодически. Лишь в очень ограниченном числе исследований показана применимость стандартных, апробированных на электоральной статистике развитых стран, методов оценки влияния экономических параметров на политический выбор и в условиях России (Гамбарян М., Мау В., 1997; Кочеткова О., Нуреев Р., 2004; Мау В., Кочеткова О., Жаворонков С.; Хлопин А., 1997).

Формирование российской школы Public Choice происходит усилиями не только экономистов, но и политологов. Например, в политологической монографии Г. Голосова содержатся некоторые подходы, которые можно использовать для ранжирования величины издержек политически активного избирателя на участие в той или иной коалиции (Голосов Г., 1999).

Всё более актуальной для России становится экономическая

теория конституции (см., например: May V., 1999), интерес к которой оживился после перевода на русский язык работ Дж. Бьюкенена, В. Ванберга, Я.-Э. Лейна, П. Козловски.

Под пристальным влиянием научного сообщества находится деятельность государственного аппарата (Российская повседневность..., 1996; Олейник А., 1997). В числе наиболее активно обсуждавшихся проблем был и остается поиск политической ренты и его особенности в переходной экономике (см., например: Заостровцев А., 2000). Плодотворно в этой области работают М. Левин, М. Цирик, В. Полтерович, В. Радаев, Я. Кузьминов, А. Заостровцев и др.

В середине 1990-х гг. на страницах ряда журналов прошла дискуссия по вопросам теории рационального выбора, в которой активно участвовали экономисты, социологи и политологи (Д. Грин, И. Шапиро, М. Фармер, Р. Швери, А. Шаститко и др.).

Уже в конце 1990-х гг. стал заметен разрыв между эмпирическими исследованиями российских экономистов, социологов и политологов, с одной стороны, и фундаментальными достижениями теории общественного выбора, с другой. Сократить его было можно, лишь написав отечественный учебник по теории общественного выбора, который стал бы теоретической основой для дальнейших конкретных эконометрических исследований в этой быстро развивающейся области. Эту задачу решил Р.М. Нуреев, опубликовав в 2002-2004 гг. в «Вопросах экономики» авторский учебный курс «Теория общественного выбора», который затем вышел отдельной книгой (Нуреев Р.М., 2005).

5). Экономико-правовое направление неинституциональных концепций представлено в трудах российских экономистов в своих обеих модификациях – как изучением влияния правовых норм на развитие легального, официального бизнеса, так и анализом незаконной, криминальной деятельности.

По проблемам экономической теории права (law and economics) ГУ-ВШЭ провел две международные научные конференции: первая состоялась в ноябре 1998 г., ее темой была роль правовых институтов в развитии хозяйства (Право и экономика..., 1999), темой второй (декабрь 1999 г.) – институциональные границы вмешательства государства в экономику. Важной вехой в развитии российской традиции экономической теории права стала коллективная монография «Экономический анализ нормативных актов», соединяющая общетеоретический подход с анализом конкретных проблем отечественной пе-

реходной экономики (Экономический анализ..., 2001).

В отличие от собственно экономической теории права экономическая теория преступлений и наказаний (economics of crime and punishment) исследует экономическое "подполье" – мир за рамками «общественного договора», мир, где действуют преступники и борющиеся с ними стражи порядка¹. Поскольку отечественные экономисты начали знакомство с экономической теорией преступлений и наказаний совсем недавно, примерно с 1997 г., то оригинальных исследований пока еще немного.

Некоторые общие идеи экономической теории преступлений и наказаний нашли отражение уже в публикациях 1997-1998 гг. (Латов Ю.В., 1997; Шаститко А., 1998, гл. 13). В 1999 г. в «Вопросах экономики» была опубликована специальная статья к 30-летию зарождения этой теории (Латов Ю.В., 1999). В 2001 г. появилась монография Ю.В. Латова «Экономика вне закона», которую можно считать первым опытом комплексного изложения современных подходов к теоретическому анализу проблем теневых экономических отношений (Латов Ю.В., 2001).

Успешно развиваются исследования по некоторым частным направлениям экономической теории преступлений и наказаний.

Получили широкую известность работы В.В. Волкова, посвященные анализу рэкет-бизнеса как силового предпринимательства (Волков В.В., 1999, 2002). Параллельно с ним криминальные аспекты в развитии российского бизнеса, но уже в экономико-культурологическом аспекте, как феномен «тюремной субкультуры», изучает А.Н. Олейник (Олейник А.Н., 2001, 2002). Исследования этих двух экономистов-криминологов замечательным образом взаимодополняют друг друга: если В.В. Волков объясняет развитие рэкета отсутствием спецификации и защиты прав собственности, то А.Н. Олейник объясняет повышенную потребность в услугах внешних правозащитников отсутствием доверия в отношениях между предпринимателями.

Л.М. Тимофеев опубликовал первое в России комплексное исследование по экономическому анализу оборота наркотиков (Тимофеев Л., 1998; см. также: Тимофеев Л., 1999, 2000). Кроме того, по инициативе Л.М. Тимофеева для консолидации экономистов-крими-

¹ Строго говоря, экономическая теория преступлений и наказаний является подразделом того неинституционального направления, которое называют экономической теорией права (law and economics).

нологов сотрудниками Центра по изучению нелегальной экономической деятельности (ЦИНЭД) организовано издание в Российском государственном гуманитарном университете журнала «Экономическая теория преступлений и наказаний»¹.

В 1998 г. в журнале «Экономика и математические методы» была опубликована серия статей М. Левина, М. Цирик и В. Полтеровича, посвященных обзору различных подходов к объяснению причин коррупции и путей борьбы с нею (Полтерович В., 1998; Левин М., Цирик М., 1998). Их авторы осуществили классификацию существующих экономико-математических моделей коррупции, факторов, которые ведут к ее развитию. Лидером изучения российской коррупции является общественная организация «ИНДЕМ» (Фонд ИНДЕМ) под руководством Г.А. Сатарова, сотрудники которого подготовили много изданий по данной тематике (см., например: Россия и коррупция..., 1998; Коррупция и заработная плата, 2002; Антикоррупционная политика, 2004; и др.).

К экономической теории права близки очень интересные институциональные исследования такого уже практически изжитого феномена переходной экономики, как бартер (Макаров В., Клейнер Г., 1999; Яковлев А., 1999; и др.).

В 2004 г. издано, наконец, первое в России учебное пособие по law and economics – книга В.Л. Тамбовцева «Право и экономическая теория».

б). Неинституциональный подход к изучению исторических закономерностей – новая экономическая история – включает два направления. Клиометрики во главе с Робертом Фогелем анализ традиционных источников базируют на использовании экономико-математического инструментария. Последователи же Дугласа Норта применяют, прежде всего, принципиально новый для историков понятийный аппарат (права собственности, трансакционные издержки и т.д.). За рубежом оба эти методологических приема (экономико-математические методы и неинституциональный понятийный аппарат) все чаще объединяются. Яркий тому пример – работы Авнера Грейфа, изучающего формирование и развитие в средние века институтов, способствующих развитию коммерции, при помощи теории игр. Кроме того, в последние два десятилетия появилась «новейшая экономическая история» (П. Дэвид, Б. Артур), анализирующая про-

¹ С 1999 г. подготовлено к печати 7 выпусков этого журнала, тексты которых открыты в Сети для свободного доступа.

блемы QWERTY-эффектов и институциональных ловушек.

Среди российских исследователей наиболее популярно клиометрическое направление, возглавлявшееся академиком И.Д. Ковальченко (см.: Милов Л., 1996). В рамках школы Ковальченко стало развиваться связанное с теорией зависимости от предшествующего развития ретропрогнозное экономико-математическое моделирование исторических процессов (Бородкин Л., Свищев М., 1992).

«Нортовское» направление еще не завоевало в России особой популярности: отсутствие традиций правового общества препятствует осознанию важности правовых институтов для исторического развития. Первой «ласточкой» можно считать статью Ю. Латова и С. Ковалева, в которой показывается, что помещичье землевладение в условиях характерного для России конца XIX – начала XX вв. «двоеправия» стало генератором специфических негативных внешних эффектов, тормозящих развитие крестьянских хозяйств (Латов Ю., Ковалев С., 2000).

Точкой соприкосновения всех направлений институциональной экономической истории является интерпретация истории как чередования точек бифуркаций и полос движения по аттрактору. Эта возможность создать новую «большую теорию» социально-экономической истории, кажется, пока еще в полной степени не осознана даже за рубежом. В России данный подход находит выражение в последних публикациях Ю.В. Латова (Латов Ю., 2004).

Идеи «новейшей экономической истории» находят отражение также в дискуссиях о QWERTY-эффектах и институциональных ловушках. Впервые в России эту тематику начал разрабатывать в конце 1990-х гг. В.М. Полтерович. Он пришел к этой теме, изучая парадоксы постсоветской экономики, когда временные субституты (типа бартера) неожиданно начинали доминировать, в результате чего дальнейшее развитие шло не в сторону рынка, а в направлении псевдорыночных форм и воспроизводства неотрадиционных отношений (Полтерович В., 1999). Весной 2005 г. в ГУ-ВШЭ в связи с 20-летием изучения проблем зависимости от предшествующего развития прошел международный симпозиум с участием самого Пола Дэвида и некоторых украинских институционалистов¹.

¹ Параллельно с подготовкой симпозиума к 20-летию изучения зависимости от предшествующего развития на Федеральном образовательном портале «Экономика. Социология. Менеджмент» (<http://www.ecsocman.edu.ru>) в апреле-мае 2005 г. прошла сетевая конференция на ту же тему.

Что касается теорий «старого» институционализма, то едва ли не единственным его представителем в России может показаться В.В. Иноземцев, создатель теории постэкономического общества как одной из разновидностей теорий постиндустриального общества (см., например: Иноземцев В., 1998). Эволюционная версия новой институциональной экономики активно пропагандируется В. Маевским (Маевский В., 1997, 2001, 2003).

Однако на самом деле влияние в России идей традиционного институционализма гораздо шире. Очень многие экономисты работают одновременно в обеих парадигмах – и «нового», и «старого» институционализма. Характерно, в частности, что организованному сотрудникам ГУ-ВШЭ симпозиуму (с параллельным обсуждением в Сети) по «новейшей экономической истории» П. Дэвида предшествовали аналогичные мероприятия, посвященные 60-летию публикации «Великой трансформации» К. Поланьи – одного из ведущих представителей именно «старого» институционализма. Очень плодотворным опытом соединения подходов «старого» и «нового» институционализма при анализе постсоветской экономики стала вышедшая двумя изданиями (в 2001 и 2003 гг.) коллективная монография «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» под редакцией Р.М. Нуреева.

В заключение обзора генезиса российского институционализма следует отметить появление уже в 1990-е гг. первых работ по истории институционализма (Ананьин О., 1999; Гугняк В.Я., 1999; Капелюшников Р.И., 1990; Нуреев Р.М., 2000; Фофонов А., 1998; и др.).

Институционализм в Украине

С некоторым отставанием от России, в Украине с конца 90-х резко возрастает интерес к институциональным проблемам экономики. Исследовательская программа институционализма, которая в начале и середине 90-х находилась на периферии научных интересов украинских ученых, становится одним из доминирующих направлений современной экономической теории в Украине. Популярность Хайека, Мизеса, Фридмана сменяется на популярность институционалистов (Коуза, Норта, Вильямсона и пр.). Это проявилось в резком возрастании числа монографий, диссертаций, научных статей, посвященных данной проблеме.

В течение нескольких последних лет украинскими авторами подготовлено целый ряд научных монографий, специально посвященных

институциональной экономической теории: Архиреевым С.И., Чаусовским А.М., Прутской Е.А., Липовым В.В., Якубенко В.Д., О.Л. Яременко. В области институциональной теории активно работают А.А.Беляев, И.Бочан, М.В.Белоусенко, Т.Гайдай, В.М.Геец, А.А.Гриценко, В.В.Дементьев, М.И.Зверяков, М.А.Йохна, И.Й.Малый, О.Нестеренко, Р.Ф.Пустовийт, В.Н.Тарасевич, А.А. Чухно, другие авторы. Проблемы институциональной экономической теории начинают постоянно обсуждаться на страницах журналов «Экономика Украины», «Экономическая теория», «Экономика и право».

К настоящему времени определились следующие направления исследований в области институциональной теории в Украине.

Наибольшей популярностью пользуется, пожалуй, теория трансакционных издержек. Данное исследовательское направление связано в первую очередь с работами С.И.Архиреева. Автор анализирует понятие и классификацию трансакционных издержек, их экономическую роль, взаимосвязь с эффективностью производства и рыночным равновесием. Исследуется влияние институционального и социального капитала на особенности процессов рыночной трансформации, неравномерности их распределения между различными группами населения и неравенства в странах с переходной экономикой (Архиреев С.И., 2000).. Исследование проблемы трансакционных издержек продолжено автором в следующей работе, где предпринимается попытка разработать методологические основы для понимания границ трансакционного сектора (Архиреев С.И., 2003). При этом трансакционный сектор рассматривается им как особый институциональный сектор экономики. Предлагается деление трансакционного сектора на трансакционные отрасли экономики и внутрифирменный трансакционный сектор. Автор доказывает принципиальную возможность и практическую целесообразность проведения корректировки системы национальных счетов по институциональным секторам, позволяющей получить информацию об институциональном трансакционном секторе непосредственно из данных системы национальных счетов.

Проблемы трансакционных издержек, их классификации и измерения в условиях переходной экономики рассматриваются в работах Булеева И.П. (Булеев И.П., 2002). Объектом исследования являются также следующие проблемы: механизм формирования и влияния трансакционных издержек на экономическую цикличность (Кузьминов С.В., 2001), трансакционные издержки иностранного инвестиру-

ния (Семенова Т.В., 2001); транзакционные издержки финансово-промышленных групп (Чапала М.Г., Иванов А.Г., 2003), проблемы учета транзакционных издержек в деятельности субъектов хозяйствования (Замазий О.В., 2004); транзакционные издержки формирования и развития фондового рынка (Зінченко Я.В., 2004), транзакционные издержки экономической интеграции (Дугинец А.В., 2004); оценка транзакционных затрат предприятия (Макухін Г.А., 2005).

Целый ряд исследований связано с анализом влияния институтов на экономическое поведение. Особый интерес исследователей вызывают проблема соотношения и взаимодействия формальных и неформальных институтов в переходной экономике Украины.

А.М. Чаусовский обосновывает вывод о том, что характерной чертой переходных экономических систем является их деинституциональное состояние и сдвиг от формальных институтов к неформальности взаимодействий. С позиции автора неформальные институты структурно включают, во-первых, неформальные хозяйственные практики, генерируемые системой формальных институтов и, во-вторых, совокупность социальных норм, источником которых является культура. Доказывается, что конвергенция институтов возможна в том случае, если тенденция развития социопсихологических и социокультурных неформальных институтов совместима с логикой формальных правил. (Чаусовский А.М., 2001).

Особенности институциональной матрицы украинского общества рассматриваются Е.А. Прутской. Ею выдвигается идея о доминировании неформальных регуляторов в поведении экономических агентов в Украине и то, что склонность к неформальности есть одно из главных препятствий в процессах рыночной трансформации. Показано, что институциональную природу современного украинского общества определяют процессы «деформализации правил», в результате которых формальные регуляторы оплетаются сетью неформальных отношений и перестают выполнять свои функции в автоматическом режиме (Прутська О.О., 2003).

Исследованию проблем трансформации институтов хозяйствования в Украине посвящена монография В.В. Липова. Им показана эволюция и раскрыт механизм влияния национальной культуры хозяйствования на социокультурную динамику мотивов хозяйствования. Предложены меры мотивационного механизма трансформации институтов хозяйствования (Липов В.В., 2004).

Ряд статей, посвященных анализу неформальных институтов,

опубликован в журнале «Экономическая теория». Менталитет как категория институциональной экономики интересует О.А. Гриценко (Гриценко О.А., 2005). Институту доверия в экономике посвящены статьи Т.А.Кричевской (Кричевская Т.А., 2004) и В.М.Гееца (Геец В.М., 2005).

Вполне естественно, что в центре внимания украинских институционалистов находятся институциональные проблемы переходной экономики.

В 1998 г. О.Л. Яременко была выпущена монография «Институциональные основы переходных процессов в экономике» и защищена первая докторская диссертация в Украине по институциональным проблемам переходной экономики (Яременко О.Л., 1997). В качестве одних из первых работ в этом направлении в Украине необходимо упомянуть также статьи И.Й.Малого (Малий І.Й., 1997) и О.М.Лощихина (Лощихін О.М., 1999).

Исследованием институциональных проблем достаточно высокого уровня является монография В.Д.Якубенко, где раскрываются социально-экономическое содержание и роль базисных институтов – собственности, власти, управления, труда в структурообразовании институциональной подсистемы экономики. Особое внимание сосредоточено на характеристике базисных институтов в трансформационной экономике (Якубенко В.Д., 2004).

Интерес исследователей привлекают такие проблемы, как использование институционально-эволюционного подхода к исследованию трансформационных изменений в Украине (Биконя С.Ф., 2004; Гайдай Т.В., 2005), трансформационные процессы в экономике Украины в контексте новой институциональной теории (Круш П.В., Максименко И.А., 2003), роль институциональных детерминантов экономического роста в странах с переходной экономикой (Тамилина Л.В., 2005); институциональные противоречия и институциональные ресурсы переходной экономики (Носова О.В., 2004), институциональные факторы экономического роста в условиях перехода Украины к рынку (Сохецька А.В., 2003).; институциональные составляющие формирования рыночной экономики (Беляев О.О., 2002, 2003).

Анализ институциональных ловушек переходной экономики проводится в работах Ляшенко В.И. Автор делает попытки выявить предпосылки возникновения ситуации институциональных ловушек и определить некоторые пути и направления их устранения. Им ставится задача построения на основе неинституциональной теории

общей концепции возникновения экономических аномалий (Ляшенко В.И., 2005).

Значительное внимание в публикациях уделяется исследованию методологии институционального анализа и его эволюция и место в современной экономической теории.

Целый ряд работ нацелен на популяризацию институционализма и осознанию места институциональной экономической теории - как новой, так и традиционной - в современном экономическом анализе: аналитико-исследовательский потенциал неoinституционализма (Гайдай Т.В., 2003); границы применения институционального анализа в экономической теории (Носова О.В., 2005); сущность, особенности и классификация основных институциональных концепций (Йохна Н.А., 2004); сравнительный анализ неоклассической и неoinституциональной теорий (Пустовойт Р., 2005); институционализм как современная парадигма экономической науки исследуется (Нестеренко О., 2001); место институционализма в диалектике современного экономического развития (Новицкий В., 2005); институционализм как новая эпистемологическая стратегия политической экономии (Коврига А., 2003); социологические аспекты современного институционализма (Чернецкий Ю., 2004).

Необходимо также отметить и попытку развить и расширить методологию институционального анализа, выдвинуть собственные концепции.

Прежде всего, вызывает интерес концепция институциональной архитектоники, предложенная А.А.Гриценко. Институциональная архитектура рассматривается как глубинная институциональная структура и общий эстетический план построения институтов. Институты, с позиции автора – это не просто элементы общества, а все общество, рассмотренное в соответствующем ракурсе (Гриценко А.А., 2003).

Отметим также концепцию базисных институтов: собственности, власти, управления, труда в структурообразовании институциональной подсистемы экономики, развиваемую Савчуком В.С. и Якубенко В.Д. (Савчуком В.С. и Якубенко В.Д., 2005).

Заслуживают внимания работы В.Н.Тарасевича, посвященные методологическим проблемам институциональной теории, а также исследованию ранних этапов институциональной эволюции (Тарасевич В.Н., 2004, 2005).

Методологические основы институциональной теории, в частности теория рационального поведения рассматривается в работах

Е.В.Клишовой (Клишова Е.В., 2005).

Активно развивается исследование отраслевых и прикладных аспектов институциональной теории. В качестве объекта новой институциональной теории рассматриваются система образования (Тимошенко И.В., Нащеквиной О.Н., 2005); институциональные проблемы и институциональные адаптации финансового рынка (Носова О.В., 2004); институциональные предпосылки трансформации аграрного сектора Украины (Юхименко П.И., Безпечна И.В., 2005; Лопатинский Ю.А., 2004); институциональные проблемы предпринимательского сектора (Сараева И.Н., 2002); институциональные основы рыночной инфраструктуры (Ткач А.А., 2005); проблемы инновационного развития экономики (Шовкун И.А., 2004). Институциональный подход к исследованию частного сектора экономики использует И. Бочан (Бочан I., 2000); институты распределения экономических факторов производства (Малый И.Й., 2004).

В отличие от общих проблем институциональной теории и институциональных проблем переходной экономики исследования в таких областях, как теория экономических организаций менее популярны среди украинских институционалистов.

В этой области специализируется М.Белюсенко. В основании разрабатываемой общей теории экономической организации (фирмы) лежит представление о взаимодействии и неразрывности организационной структуры организации и ее технологического ядра. Отсюда вытекает положение о том, что не только трансакционные издержки, но и вся сумма издержек производства зависит от организационной структуры, и что все издержки являются организационно-специфическими, зависящими от типа организационной структуры (Белюсенко М.В., 2004, 2005).

В литературе исследуются также отдельные аспекты экономической теории организаций: институциональная специфика внутрифирменных отношений «принципал-агент» (Пустовийт Р.Ф., 2005); моделирование кооперации субъектов взаимоотношений «принципал – агент – контролер» (Соколовский Д.Б.); организационная культура микросистем (Усачева В.В., 2005); институциональные аспекты корпоративного управления (Назарова Г.В., 2004).

Относительно слабо представлены в украинской научной литературе такие направления, как теория общественного выбора, институциональная теория государства, конституционная экономика.

В этой области институциональных исследований можно отме-

тить учебное пособие по основам теории общественного выбора, подготовленное И.Бочаном (Бочан I., 1998), а также ряд работ по отдельным проблемам общественного выбора: эколого-экономические отношения в системе общественного выбора (Євтушенко В.А., 2003); общественный выбор при формировании бюджетного механизма (Карасева Ю.М., 2003); рынок институтов в контексте общественного выбора (Курносенко М., 2002); общественный выбор и бюджетный процесс (Дерлица А.Ю., 2003); демократия и общественный выбор (Круш П.В., 2004).

Проблемы ренто-ориентированного поведения и коррупции рассматриваются Е.А.Прутской, В.В.Дементьевым, В.И.Ляшенко, О.В.Носовой.

Экономико-правовое направление развивается главным образом в направлении анализа проблем теневой (нелегальной) экономики. Эти проблемы нашли отражение в монографических исследованиях А.В.Турчинова, В.М. Поповича, В.О. Мандыбуры, А.В.Базилюк и С.А.Коваленко.

Обратим внимание на интересные работы В.Вишневого и А.Веткина, рассматривающие модель рационального выбора налогоплательщика, принимающего решения об уклонении от уплаты налогов. В частности обосновывается, что снижение ставок налогов не имеет большого значения для сокращения масштабов уклонения и для этого следует повысить издержки функционирования посредников и уменьшить уровень коррупции в стране (Вишневский В., Веткин А., 2003).

Институциональные проблемы теневой экономики нашли отражение в работах Т.В.Меркуловой (институциональные аспекты налогового поведения) (Меркулова Т.В., 2005); Н.И.Ткаченко и Е.Г.Самойленко (институциональные аспекты функционирования монополий и теневой ренты в природопользовании) (Ткаченко Н.И., Самойленко Е.Г., 2005); Д.Б.Соколовского (факторы возникновения нелегальности во внутрифирменных отношениях) (Соколовский Д.Б., 2003); Холода Н.И. (незавершенность институциональной среды и негативные процессы в сфере распределения доходов) (Холод Н.И., 2005); Йохны М.А. (неоинституциональная теория нелегальной экономики: сущность и возможности использования для преодоления кризисных явлений в Украине) (Йохна М.А., 2003); Самойленко Е.Г. (классификация и структуризация теневой экономики) (Самойленко Е.Г., 2003).

Можно утверждать, что в Украине в качестве самостоятельного

научного направления оформилась такое направление институциональных исследований, как теории экономической власти. Прежде всего, речь идет о монографиях Г.В. Задорожного и В.В. Дементьева. Внимание авторов привлекают также такие проблемы, как соотношение труда, собственности и власти (Гриценко А.А., 2003); власть в корпоративном управлении (Тарасенко А.В., 2005); фактор власти в экономике (Прутська О.О., 2003); экономическая власть и безопасность (Беляев А.А., Синельник А.В., 2004), дисциплинарная власть и ее влияние на развитие трудового коллектива (Лутай Л.А., 2005), земельный капитал и экономическая власть (Гурнак А.А., 2003), финансовая власть (Масюк Л.В., 2000). Отдельные проблемы распределения власти в корпорациях исследуются в монографии Г.В. Назаровой (Назарова Г.В., 2004).

Институциональные проблемы собственности в постсоветской экономике рассматриваются в монографиях И.В. Лазни, В.А. Рыбалкина, Г.М. Григоряна, Л.Ю. Мельника и Н.Х. Корецкого, Фесечко В.В. Отдельные аспекты данной проблемы изучаются В.О. Мандыбурой, Мартиенко А.И., И.И. Малым, Н.В. Чесноковой, Г.В. Задорожным и другими авторами.

Собственность является достаточно традиционной темой исследования для отечественных экономистов, и поэтому литература по данной проблеме довольно обширна. Практически ни одна публикация в этой области не обходится без ссылок на теорию прав собственности. Вместе с тем оригинальных исследований в области распределения прав собственности, выполненных в неинституциональном ключе, немного.

Целью настоящего обзора не является оценка или сопоставление глубины исследований, проведенных различными авторами, и тем более, оценка истинности тех или иных теоретических положений. Наша задача состоит в том, чтобы получить общую картину состояния институциональных исследований в Украине и попытаться дать общую оценку этого состояния.

Можно констатировать тот факт, что институциональная экономическая теория представляет к настоящему времени одно из ведущих направлений в украинской экономической мысли. Об этом говорит количество издаваемых работ и диссертаций, защищаемых по проблеме. Библиография работ, опубликованных в Украине по проблемам институционализма за последние годы, превышает 200 наименований. Редкая диссертация или монография в области эконо-

мической теории обходится без использования термина «институт» или прилагательного «институциональный».

Институциональное направление в Украине находится в стадии становления. Отсюда неизбежные, но вполне преодолимые со временем, «болезни роста». Это выражается, в частности, в не изжитом до конца «ученическом» характере ряда публикаций, отсутствии обобщающих работ в области институциональной теории, а также учебных пособий, посвященных систематическому изложению институционального подхода. К слабостям работ в области институциональной теории можно отнести отсутствие, за редким исключением, эмпирической проверки выдвигаемых гипотез, уровень и качество использования математического аппарата анализа.

Этим также объясняется и своеобразный характер методологии постсоветского институционализма. Так, методологические различия между новой и традиционной (старой) институциональными теориями, имеющие принципиальное значение для разграничения указанных исследовательских программ на западе, не имеют столь существенного значения для представителей постсоветского (украинского) институционализма. Единство предмета исследования (институты и их совершенствование) имеет более существенное значение, чем различия в методах и инструментарии исследования (индивидуализм или холизм, рациональный выбор или отрицание рациональности и пр.). Отсюда уже подмеченное в литературе отсутствие четкого различия между новой и традиционной институциональной теорией в исследованиях отечественных институционалистов. Более того, в ряде публикаций предпринимаются прямые попытки соединить неоинституциональную и традиционную институциональную теорию в виде институционально-эволюционного подхода (Гайдай Т., 2005; Биконя С., 2004).

Одним из последствий такой ситуации является определенная «размытость» методологии исследования во многих работах украинского институционализма и использование описательных методов анализа. Отсюда нередко встречающаяся близость методологии постсоветского институционализма к традиционному институционализму, даже при декларированной приверженности к неоинституциональному направлению.

Организационная консолидация постсоветских институционалистов.

Весьма серьезным барьером для утверждения данной парадиг-

мы в постсоветских странах, безусловно, является отсутствие организационного единства и специализированных периодических изданий, где бы систематизировано обсуждались проблемы институциональной парадигмы.

Хотя в России до сих пор нет единого организационно сплоченного сообщества экономистов-институционалистов, однако уже сложилось несколько центров институциональных исследований.

Наиболее важным центром является, пожалуй, московский Государственный Университет – Высшая Школа Экономики, где кафедре институциональной экономики возглавляет Р.М. Нуреев. В ГУ-ВШЭ издается альманах «Истоки», чьи публикации посвящены в основном именно институциональной тематике. Помимо ГУ-ВШЭ в Москве есть еще два очень сильных центра институциональных исследований – это руководимая А.А. Аузаном кафедра институциональной экономики экономического факультета МГУ и возглавляемый В.И. Маевским Центр эволюционной экономики при Институте экономики РАН.

За пределами Москвы есть только два относительно известных институциональных центра – в Санкт-Петербурге и в Ростове-на-Дону. На факультете менеджмента СПбГУ возникла группа по изучению неинституциональной экономики во главе с А. Деминым и В. Катькало, которая, в частности, опубликовала серию работ по экономике фирмы¹ Очень важным является издание с 2003 г. ежеквартального журнала «Экономический вестник Ростовского университета», публикации которого носят последовательно институциональную направленность. Однако региональный характер издания этого журнала заметно препятствует его институционализации как ведущего периодического издания постсоветского институционализма.

В Украине научными центрами, где ведутся исследования в области институциональной теории, являются Харьковский национальный университет им В.Н.Каразина, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, Киевский национальный экономический университет, Киевский национальный университет, Донецкий национальный технический университет, Донецкий национальный университет, Львовский национальный университет.

В Донецком национальном техническом университете, начиная

¹ Первой книгой этой серии стали «Уроки организации бизнеса» (СПб., 1994). Далее последовал перевод книги О. Уильямсона «Экономические институты капитализма» (СПб., 1996) и другие работы.

с 2003 г., проводится ежегодная международная научная конференция «Проблемы современной экономики и институциональная теория». При этом число участников конференции, выступающих по проблемам институциональной экономической теории, возрастает от года к году. По результатам конференции издано три выпуска сборника «Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая»¹, посвященных теоретическим и прикладным аспектам современного институционализма.

Теоретической площадкой, где постоянно обсуждаются институциональные проблемы, стал, издаваемый с 2004 года, журнал «Экономическая теория» (гл. редактор А.А.Гриценко).

Идея издания настоящей книги возникла в процессе общения группы единомышленников, занимающихся развитием институциональной теории и ее адаптацией к реалиям переходной постсоветской экономики в России и Украине. Хотя издание готовили совместно сотрудники Донецкого национального технического университета и Государственного университета – Высшей школы экономики, его авторами являются экономисты не только Донецка и Москвы, но и многих других городов Украины и России. Статьи этой книги подобраны таким образом, чтобы дать представление обо всех (или хотя бы о наиболее важных) направлениях институциональных исследований последнего десятилетия. Инициаторы и авторы не претендуют на полноту охвата всех направлений работы в области институциональной теории, на законченность выводов и в целом на энциклопедичность изложения.

В развитии любого научного направления большую роль играет общение сподвижников, прежде всего личное общение активно работающих специалистов. Книга, которую читатель держит в руках, является первым опытом практической консолидации постсоветских институционалистов России и Украины. Издатели намерены регулярно издавать подобного рода сборники, привлекая к их формированию экономистов-институционалистов всех постсоветских государств. Подготовка таких изданий должна стать важным фактором консолидации институционалистов разных стран, городов, учреждений, перед которыми стоят во многом схожие задачи и послужить не

¹ Библиография и опубликованные в сборнике материалы размещены на <http://www.donntu.edu.ua>. Адрес редакции: energo-eco@rambler.ru. Кроме того, сборник регулярно поступает в ИНИОН, ВИНТИ, государственные библиотеки России, Беларуси, и других стран СНГ, библиотеки ведущих ВУЗов.

только развитию институциональной теории, но и внедрению ее результатов в экономическую жизнь в интересах гармонизации социально-экономического развития общества.

Литература

Институционализм в России

1. Авдашева С., Колбасова А., Кузьминов Я., Малахова С., Рогачев И., Яковлев А. Исследование транзакционных издержек и барьеров входа на рынки в российской экономике. Оценка возможностей интернализации транзакционных издержек и их вывода из сферы теневой экономики, – М., 1998.
2. Ананьин О. Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя // Вопросы экономики. – 1999. – № 11.
3. Антикоррупционная политика. – М.: РА «СПАС», 2004.
4. Бородкин Л., Свищев М. Ретропрогнозирование социальной динамики доколхозного крестьянства: использование имитационно-альтернативных моделей // В кн.: Россия и США на рубеже XIX – XX вв. Математические методы в исторических исследованиях. – М.: Наука, 1992.
5. Волков В. Политэкономика насилия, экономический рост и консолидация государства // Вопросы экономики. – 1999. – № 10.
6. Волков В. Силовое предпринимательство. – СПб.; М.: Европейский университет в Санкт-Петербурге: Летний сад, 2002.
7. Гамбарян М., Мау В. Экономика и выборы: опыт количественного анализа // Вопросы экономики. – 1997. – № 4.
8. Голосов Г. Партийные системы России и стран Восточной Европы. – М.: Весь Мир. 1999.
9. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономика природных ресурсов. – М.: Аспект Пресс, 1998;
10. Голуб А., Струкова Е. Экономика природопользования. – М.: Аспект-Пресс, 1995.
11. Гугняк В.Я. Институциональная парадигма в политической экономике. На примере Франции. – М., 1999;
12. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Проблема синтеза общеэкономической и институционально-эволюционной теорий // Вопросы экономики. – 1998. – № 8.
13. Елисеев А.Н., Шульга И.Е. Институциональный анализ интеллектуальной собственности. – М.: ИНФРА-М, 2004.
14. Заостровцев А. Рентоориентированное поведение: потери для

общества // Вопросы экономики. – 2000. – № 5.

15. Иноземцев В. За пределами экономического общества. – М.: Academia – Наука, 1998.

16. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. Под ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005.

17. Институциональная экономика. Под ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005.

18. История экономических учений. Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М., 2000.

19. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – № 4. – С. 31-42.

20. Капелюшников Р. Где начало того конца?.. (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. – 2001. – № 1.

21. Капелюшников Р. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // Вопросы экономики. – 2000. – № 1.

22. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М., 1990.

23. Капелюшников Р., Демина Н. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий // Вопросы экономики. – 2005. – № 2.

24. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек // Вопросы экономики. – 1996. – № 12.

25. Контракты и издержки в ресурсосберегающих подотраслях жилищно-коммунального хозяйства. Под ред. А. Шаститко. – М.: БЭА. 2000

26. Коррупция и заработная плата. Доклад Фонда ИНДЕМ. – М., 2002.

27. Кочеткова О., Нуреев Р. Количество заместителей председателя правительства как индикатор состояния российской экономики в 1990-е гг. // Вопросы экономики. – 2004. – № 8.

28. Красильников О. Еще раз к критике теоремы Коуза // Вопросы экономики. – 2002. – № 3.

29. Крюков В. Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации. – Новосибирск, 1998.

30. Кузьминов Я. Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике – М.: ГУ-ВШЭ, 1999.

31. Кузьминов Я., Юдкевич М. Институциональная экономика.

Учебно-методическое пособие, Части 1-3. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.

32. Кудряшова Е.Н. Институциональные соглашения в условиях естественной монополии: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004.

33. Латов Ю.В. Власть-собственность в средневековой России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т. 2. – № 3.

34. Латов Ю.В. Новая экономическая история Гражданской войны в Америке и ликвидации плантационного рабства // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т. 2. – № 1.

35. Латов Ю.В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. – М.: МОНФ, 2001.

36. Латов Ю. Экономическая теория преступлений и наказаний («Экономические империалисты» в гостях у криминологов) // Вопросы экономики. – 1999. – № 10.

37. Латов Ю. Экономический анализ организованной преступности. – М., 1997.

38. Латов Ю., Ковалев С. Аграрный вопрос в России конца XIX – начала XX вв.: попытка неоинституционального анализа // Вопросы экономики. – 2000. – № 4.

39. Левин В.Л., Левин М.И. Модель приватизации неделимых благ в условиях коррупции // Экономика и математические методы. – 2001. Т. 37. – Вып.1.

40. Левин М. Коррупция и технологические инновации. Препринт. – М.: Российская Экономическая Школа. 1999.

41. Левин М., Цирик М. Коррупция как объект математического моделирования // Экономика и математические методы. – 1998. – № 3.

42. Левин М., Цирик М. Математическое моделирование коррупции // Экономика и математические методы. – 1998. – № 4.

43. Литвинцева Г. Введение в институциональную экономическую теорию (учебное пособие). – Новосибирск, 1999.

44. Литвинцева Г.П. Институциональная экономическая теория: Учебник. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003.

45. Маевский В. Эволюционная теория и макроэкономика // Вопросы экономики. – 1997. – № 3.

46. Маевский В. Эволюционная теория и технологический прогресс // Вопросы экономики. – 2001. – № 11.

47. Маевский В. О взаимоотношении эволюционной теории и ортодоксии (концептуальный анализ) // Вопросы экономики. – 2003.

– № 11.

48. Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России: институциональный этап // Вопросы экономики. – 1999. – № 4.

49. Малахов С. В защиту либерализма // Вопросы экономики. – 1998. – № 8.

50. Малахов С. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие // Вопросы экономики. – 1998. – № 11.

51. Малышев Б. Критика критики теоремы Коуза // Вопросы экономики. – 2002. – № 10.

52. Мау В. Экономическая реформа: сквозь призму конституции и политики. М., 1999

53. Мау В. Российские экономические реформы глазами западных критиков // Вопросы экономики. – 1999. – №11–12.

54. Мау В. Экономика и революция: уроки истории // Вопросы экономики. – 2001. – № 1.

55. Мау В., Кочеткова О., Жаворонков С. Экономические факторы электорального поведения (Опыт России 1995-1996 годов) // <http://www.iet.ru/archiv/zip/23-new/zip>.

56. Милов Л. Академик РАН И.Д. Ковальченко (1923-1995): труды и концепции // Отечественная история. – 1996. – № 6.

57. Найшуль В.А. Либерализм, обычные права и экономические реформы. 1991 // [http://www.libertarium.ru/libertarium/1 libnaul cright](http://www.libertarium.ru/libertarium/1_libnaul_cright).

58. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. – М., 1970.

59. Нестеренко А. Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. – 2000. – №6.

60. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория. – М.: УРСС, 2002.

61. Новиков В. О праве собственности на внешние эффекты // Вопросы экономики. – 2004. – № 1.

62. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005.

63. Нуреев Р.М. Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. – 2000. – № 6.

64. Олейник А.Н. «Жизнь по понятиям»: институциональный анализ повседневной жизни «российского простого человека» // Политические исследования. – 2001. – № 2.

65. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. – М.: ИНФРА-М, 2001.

66. Олейник А. Дефицит права (к критике политической экономики частной защиты) // Вопросы экономики. – 2002. – № 4.

67. Олейник А. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-М/Вопросы экономики, 2000.

68. Олейник А. Роль государства в установлении прав собственности (К вопросу о теореме Коуза) // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 7.

69. Олейник А. Средства массовой информации и демократия (экономические предпосылки независимости электронных СМИ) // Полития. – 1997. – № 2.

70. Полтерович В. Факторы коррупции // Экономика и математические методы. – 1998. – № 3.

71. Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35. – Вып.2.

72. Право и экономика: традиционный взгляд и перспективы развития. – М.: ГУ-ВШЭ, 1999.

73. Радаев В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. – М.: Центр Политических Технологий, 1998.

74. Российская повседневность и политическая культура: возможности, проблемы и пределы трансформации. Под ред. С. Патрушева. – М.: ИСП РАН, 1996.

75. Россия и коррупция: кто кого. Доклад Фонда ИНДЕМ. – М., 1998.

76. Рыночные методы управления окружающей средой. Учебное пособие. – М.: ГУ-ВШЭ, 2002.

77. Тамбовцев В.Л. Введение в экономическую теорию контрактов: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004.

78. Тамбовцев В.Л. Основы институционального проектирования: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005.

79. Тамбовцев В.Л. Право и экономическая теория: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004.

80. Тамбовцев В.Л. Теории институциональных изменений: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004.

81. Тимофеев Л. Наркобизнес. Начальная теория экономической отрасли. – М.: Российский государственный гуманитарный университет, 1998.

82. Тимофеев Л. Наркобизнес как экономическая отрасль (теоре-

тический анализ) // Вопросы экономики. – 1999. – № 1.

83. Тимофеев Л. Особенности экономического поведения наркозависимого потребителя (позитивный подход) // Вопросы экономики. – 2000. – № 4.

84. Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономические аспекты). Под ред. Р.М. Нуреева. – М., 2000.

85. Фактор трансакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного «круглого стола». Под ред. В. Тамбовцева. – М.: Экономический факультет МГУ / ТЕИС, 1998.

86. Фофонов А. Генезис новой институциональной экономической теории. Автореф. кан. дис. – СПб., 1998.

87. Хлопин А. Становление гражданского общества в России: институциональная перспектива // В кн.: Pro et Contra. Гражданское общество – М., 1997.

88. Шаститко А. Внешние эффекты и трансакционные издержки. – М., 1997.

89. Шаститко А. Неинституциональная экономическая теория. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1998.

90. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, 2002.

91. Шаститко А. Теорема Коуза: проблемы и недоразумения // Вопросы экономики. – 2002. – № 10.

92. Шаститко А. Фридрих Хайек и неинституционализм // Вопросы экономики. – 1999. – № 6.

93. Шаститко А. Экономическая теория институтов. – М., 1997.

94. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). – М.: МОНФ, 2001, 2003.

95. Экономический анализ нормативных актов. Под ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: ТЕИС, 2001.

96. Юдкевич М.М., Подколзина Е.А., Рябинина А. Ю. Основы теории контрактов: модели и задачи. Учебное пособие. – М.: ГУ-ВШЭ, 2002.

97. Яковлев А. О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // Вопросы экономики. – 1999. – № 4.

Институционализм в Украине

1. Архиев С.И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. – Харьков: БизнесИнформ, 2000.

2. Архієреєв С.І. Трансакційний сектор економіки України. – Харків, 2003.

3. Архиреев С.И. Трансакционная архитектура // Экономическая теория – 2004. - № 1.

4. Базилюк А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні. – Київ, 1998.

5. Белоусенко М.В. Сравнительная эффективность капиталистической организации производства // Социальная экономика. – 2004. - №4.

6. Белоусенко М.В. Трансакции и технологии: проблема объединения // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – Т.3. - №2.

7. Белоусенко М.В. Теория трансакционных издержек и проблема возникновения фирмы: «формула Демсеца» // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 70. – Донецк, 2004

8. Беляев О.О. Інституціональні складові формування ринкової економіки // Проблеми формування ринкової економіки. – Київ, 2002.

9. Беляев А.А, Синельник А.В. Экономическая власть и безопасность: институциональный аспект // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 70. – Донецк, 2004.

10. Бодров В.Г. Інституціональні механізми ринкових перетворень перехідної економіки // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ, 2003.

11. Бочан І.О. Основи теорії суспільного вибору. – Львів: Діалог, 1998.

12. Бочан І.О. Приватний сектор сучасної економіки (інституціональний підхід). – Львів, 2000.

13. Бочан И. Институциональная теория развития частного сектора экономики Украины // Экономика Украины. – 2003. - №10.

14. Булеев И.П. Управление трансакционными издержками в переходной экономике. /НАН ИЭП, - Донецк, 2002.

15. Биконя С.Ф. Еволюційно-інституційна теорія трансформаційних змін в Україні // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 70. – Донецк, 2004

16. Биконя С.Ф. Трансформація української економіки в аспекті

нової інституціональної теорії // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-2. – Донецк, 2005.

17. Вишневський В.В., Веткин А.С. Уход от уплаты налогов: теория и практика. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003.

18. Вишневський В.В., Веткин А.С. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика // Вопросы экономики. – 2004. - №2.

19. Гайдай Т.В. Інституційно-еволюційний підхід у дослідженні суті та суперечностей перехідних економік // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-1. – Донецк, 2005.

20. Гайдай Т. Неинституционализм и его аналитико-исследовательский потенциал // Экономика Украины– 2003. - №9.

21. Геец В.М. Взаимодействие доверия и развития // Экономическая теория. – 2005. - №2.

22. Григорян Г.М. Собственность: история и современность. – Харьков, 2002.

23. Гриценко А.А. Особливості інституційної архітектури українського суспільства ХХІ століття // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку. – Київ: Інститут економічного прогнозування, 2003.

24. Гриценко А.А. Совместно-разделенные отношения: труд, собственность и власть // Экономика Украины. – 2003. - №3.

25. Гриценко О.А. Менталитет как категория институциональной экономики // Экономическая теория. – 2005. - №1.

26. Гурнак А.А. Заемный капитал и его влияние на систему экономической власти на корпоративном предприятии. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 55. – Донецк, 2003.

27. Дементьев В.В. Экономика как система власти. – Донецк, 2003.

28. Дементьев В.В. Экономическая власть и институциональная теория // Вопросы экономики. – 2004. - №3.

29. Дерлиця А.Ю. Державний бюджет в умовах демократії (домінанти суспільного вибору та реалії бюджетного процесу): Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01./ Тернопільська академія народного господарства. – Т., 2003.

30. Дугинец А.В. Особенности формирования транзакционных

издержек экономической интеграции // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 70. – Донецк, 2004.

31. Євтушенко В.А. Еколого-економічні відносини в системі суспільного вибору: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01. / Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна. – Харків, 2003.

32. Задорожный Г.В. Собственность и экономическая власть. – Харьков, 1996.

33. Задорожный Г.В. Экономическая теория и права собственности в транзитивном обществе // Ринкова трансформація економіки. Вип. 4. – Харків, 1998.

34. Замазий О.В. Проблемы учета трансакционных издержек в деятельности субъектов хозяйствования // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 70. – Донецк, 2004.

35. Зінченко Я.В. Трансакційні витрати формування та розвитку фондового ринку: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01. / Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2004.

36. Йохна Н.А. Основные институциональные концепции: сущность, особенности и классификации // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 70. – Донецк, 2004.

37. Йохна М.А. Неінституціональна теорія позалегальної економіки: сутність та можливості використання для подолання кризових явищ в Україні // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 55. – Донецк, 2003.

38. Карасева Ю.М. Особенности действия механизма общественного выбора при формировании бюджетного механизма Украины // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 55. – Донецк, 2003.

39. Коврига А.В. Институционализм: новая эпистемологическая стратегия политической экономики // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 55. – Донецк, 2003.

40. Клишова Г.В. Общественная рациональность: сущность и механизм формирования // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-1. – Донецк, 2005.

41. Кричевская Т.А. Институт доверия в монетарных координа-

тах // Экономическая теория. – 2004. - №3.

42. Круш П.В., Максименко И.А. Нова інституціональна теорія і трансформаційні процеси в економіці України // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 55. – Донецк, 2003.

43. Круш П.В.. Деякі проблеми демократичного устрою держави с позиції теорії суспільного вибору // Теоретичні та прикладні питання економіки. Вип. 5. – Київ, 2004.

44. Кузьминов С.В. Трансакційні витрати: механізм формування та впливу на економічну циклічність: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01. /Національна гірнича академія України. -Днепропетровськ, 2001.

45. Курносенко М.Ю. Ринок інститутів в контексті теорії суспільного вибору // Теорії мікро-макроекономіки. Вип. 11. – Київ, 2002.

46. Лесечко В.В. Собственность: сущность, форма, содержание. – Донецк, 2003.

47. Липов В.В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці. – Харків: Видавництво НФаУ, 2004.

48. Лопатинский Ю.А. Институциональная методология аграрных трансформаций // Экономическая теория. – 2004. - №4.

49. Лоцихін О.М. Інституціональні фактори трансформації перехідної економіки. // Економіка та підприємництво. Вип. 3. - Київ, 1999.

50. Лутай Л.А. Дисциплинарная власть и ее влияние на развитие трудового коллектива // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып.89-2. – Донецк, 2005.

51. Ляшенко В.И. Институциональные ловушки переходной экономики // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-1. – Донецк, 2005.

52. Ляшенко В.И. Алгоритмическая замкнутость экономических институтов как механизм противодействия коррупции // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 70. – Донецк, 2005.

53. Макухін Г. А. Оцінка трансакційних витрат підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ, 2005.

54. Малый И.И. Институциональные изменения распределения

экономических факторов в транзитивной экономике // Экономическая теория. – 2004. – №1.

55. Малий І.Й. Інституційні аспекти приватизації в Україні // Економіки-правові проблеми трансформації відносин власності в Україні. – Київ, 1997.

56. Мандибура В.О. "Тіньова" економіка України та напрями законодавчої стратегії її обмеження. – Київ, 1998.

57. Мандыбура В.О. Нормативно - правовая составляющая институциональной архитектуры государственной формы собственности // Экономическая теория. – 2005. – № 1.

58. Мартиенко А.И. Институциональные преобразования собственности на объекты природно-ресурсного потенциала как основа трансформационных процессов в экономике природопользования // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-1. – Донецк, 2005

59. Мартынюк В. Інституційні зміни у сфері господарювання та їх вплив на показники економічної безпеки: Автор. дис. канд. екон. наук: 21.04.01. / Національний інст-т стратегічних досліджень, національний інститут проблем міжнародної безпеки. – К., 2002.

60. Мельник Л.Ю., Корецький М.Х. Економіка, власність і підприємництво. – Дніпропетровськ, 2002.

61. Меркулова Т.В. Налоговое поведение: институциональные аспекты анализа // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-3. – Донецк, 2005.

62. Назарова Г.В. Институциональность принципов управления корпорациями // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 70. – Донецк, 2004.

63. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями. – Харків: ХДЕУ, 2004.

64. Нестеренко О. Сучасна інституціональна парадигма економічної науки // Вісник КНУ. Економіка. Вип. 49. – К., 2001.

65. Новицкий В. Институционализм в диалектике современного экономического развития. // Экономика Украины. – 2005. – №7.

66. Носова О.В. Институциональные противоречия переходной экономики // Экономическая теория. – 2004. – №3.

67. Носова О.В. Институциональные проблемы и институциональные адаптации финансового рынка в условиях асимметрии информации и искаженности институциональных стимулов // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия

экономическая. Вып. 70. – Донецк, 2004.

68. Носова О.В. Институциональный анализ и его применение в экономической теории // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-1. – Донецк, 2005.

69. Прутська О.О. Про природу корупції в Україні // Підприємництво, господарство і право. – 2002. - №5.

70. Прутська О.О. Фактор влади в економіці // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – №2.

71. Прутська О.О. Институціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці. – Київ: Логос, 2003.

72. Пустовийт Р.Ф. Аналіз інституціонального середовища та його зв'язок з теоріями прав і суспільного вибору // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 70. – Донецк, 2004.

73. Пустовийт Р. Сравнительный анализ неоинституциональной и неоклассической теорий // Экономика Украины. – 2005. – №4.

74. Пустовийт Р.Ф. Институциональная специфика и исследование внутрифирменных отношений «принципал-агент» // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-2. – Донецк, 2005.

75. Рибалкін В.О., Лазня І.В. Теорія власності. – Київ: Логос, 2000.

76. Савчук В.С., Якубенко В.Д. Базисные экономические институты и направления анализа их парных взаимодействий // Экономическая теория. – 2005. – №2.

77. Самойленко Е.Г. Теневая экономика: подходы к классификации и структуризации // Економіка: проблеми теорії та практики. Вип.. 172.– Днепропетровск, 2003.

78. Сараева И.Н. Институциональные проблемы предпринимательского сектора экономики: системно-методологический поход. – Одесса, 2002.

79. Семенова Т.В. Трансакційні витрати іноземного інвестування в Україні та шляхи їх скорочення: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01. / Донецький національний університет – Донецьк, 2001.

80. Соколовский Д.Б. Факторы возникновения нелегальности в системе внутрифирменных взаимоотношений // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 55. – Донецк, 2003.

81. Соколовский Д.Б. Моделирование кооперации субъектов взаимоотношений «принципал – агент – контролер» // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-2. – Донецк, 2005.

82. Сохецька А.В. Інституційні фактори економічного зростання в умовах переходу України до ринку: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01. / Львівський національний університет ім. Івана Франка. – Л., 2003.

83. Тарасевич В.Н. Институциональная эволюция: от протоинституты – к институтам // Экономическая теория. – 2005. – №1-2.

84. Тарасевич В.Н. Институциональная теория: методологические поиски и гипотезы // Экономическая теория. – 2004. – №2.

85. Тарасенко А.В. Власть в корпоративном управлении // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-2. – Донецк, 2005.

86. Тамилина Л.В. Исследование роли институциональных детерминантов экономического роста в странах с переходной экономикой // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-3. – Донецк, 2005.

87. Тимошенко И.В., Нащекина О.Н. Система образования как объект исследования экономической теории: от классической к новой институциональной теории // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-3. – Донецк, 2005.

88. Ткач А.А. Інституціональні основи ринкової інфраструктури. Київ: Об'єднаний інститут економіки НАНУ, 2005.

89. Ткаченко Н.И., Самойленко Е.Г. Институциональные аспекты функционирования монополий и теневой ренты в недропользовании // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-1. – Донецк, 2005.

90. Турчинов А.В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки. – Київ, 1996.

91. Усачева В.В. Оценка состояния организационной культуры микросистемы // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-2. – Донецк, 2005.

92. Холод Н.И. Незавершеність інституційного середовища як основна причина негативних процесів у сфері розподілу доходів населення // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 89-3. – Донецк, 2005.

93. Чапала М.Г., Иванов А.Г. Транс акционные издержки финансово-промышленной группы // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. Вып. 55. – Донецк, 2003.

94. Чаусовский А. Формальное и неформальное в экономике. – Донецк, 2001.

95. Чернецкий Ю. Современный социологический институционализм и «новая экономическая социология» как направления исследования проблем экономики // Экономика Украины. – 2004. – № 5.

96. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – Київ: Логос, 2003.

97. Шовкун И.А. Предпосылки инновационного развития экономики с позиций институционального подхода // Экономическая теория. - 2004. - №4.

98. Юхименко П.І., Безпечна І.В. Інституційні передумови ринкової трансформації агросектору України. – Біла Церква: Білоцерківський держ. Аграрний ун-т, 2005.

99. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці. – Київ: КНЕУ, 2004.

100. Яременко О. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект. – Харьков: Основа, 1997.

Наукове видання

Архієреєв С.І., Белоусенко М.В., Вольчик В.В., Гріценко А.А., Дементьєв В.В., Кірдіна С.Г., Клейнер Г.Б., Кочеткова О.В., Латов Ю.В., Латова Н.В., Літвінцева Г.П., Нурєєв Р.М., Олейнік А.Н., Полтеровіч В.М., Пустовійт Р.Ф., Розмаїнскій І.В., Сумін В.А., Тамбовцев В.Л., Таміліна Л.В., Тарасевіч В.Н., Цірель С.В.

ПОСТРАДЯНСЬКИЙ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ

Монографія

Підп. до друку 11.11.2005.
Папір офсетний.
Ум.друк.арк. 21,6.
Тираж 500 прим.

Формат 84x108 ¹/₃₂.
Друк різнографія.
Обл.-вид. арк. 23,0 .
Замовлення № .

Видавництво та друк ТОВ «Каштан»
83017, м. Донецьк, б. Шевченко, 25. Тел. (0622) 95-33-11
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру ДК № 1631 від 24.12.2003 р.