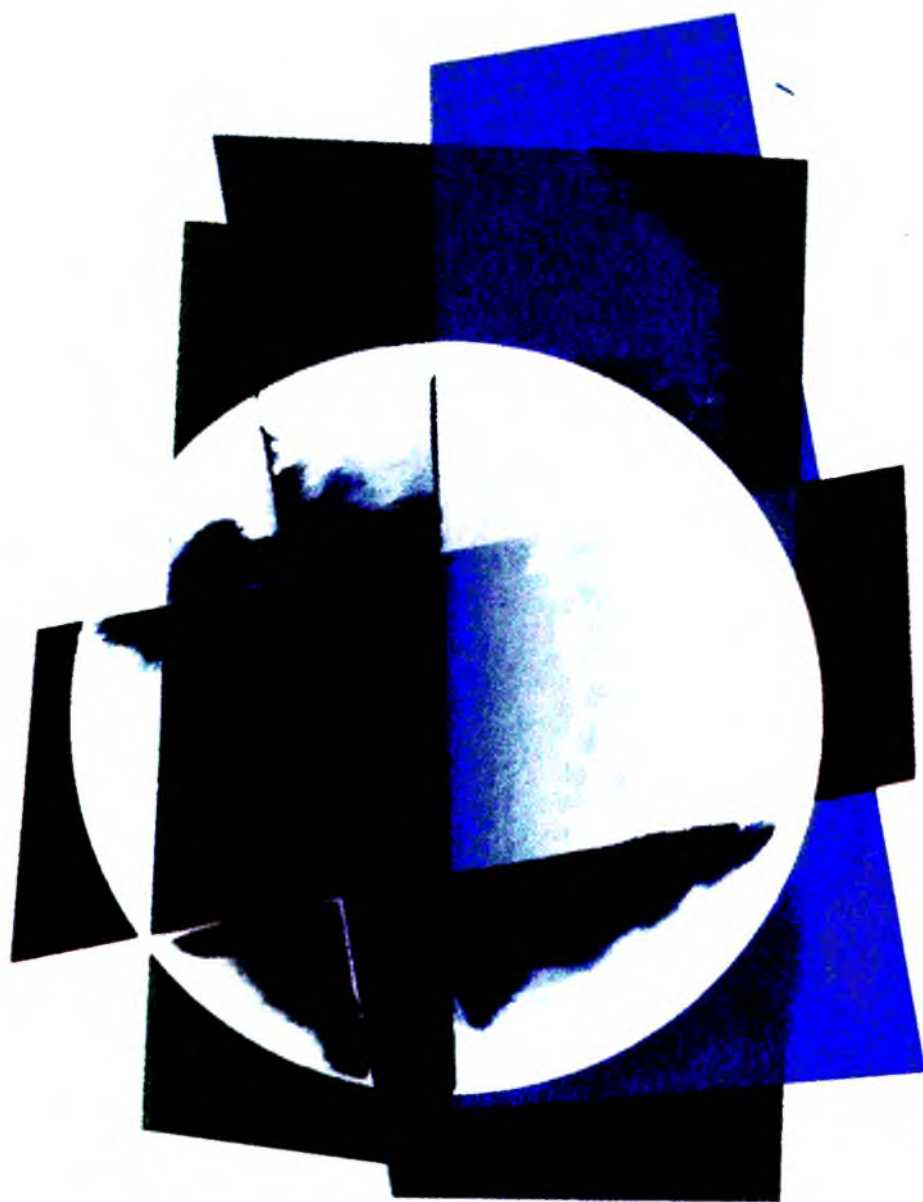


# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА





Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова

# **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

## **УЧЕБНИК**

Под общей редакцией *Антоня Олейника*

Руководитель проекта *Анатолий Гретченко*

*Рекомендовано Учебно-методическим объединением  
по образованию в области экономики и экономической теории  
в качестве учебника для студентов, обучающихся  
по направлению «Экономика» (магистратура)*

Москва  
ИНФРА-М  
2005

330.2 (07)

УДК 330(075.8)

ББК 65.5я73

И 71

**Авторский коллектив:**

Антон Олейник (введение, главы II.2, II.3, II.6 и II.7),

Рустем Нуреев (главы I.1, I.6 и II.1).

Владимир Андреев (главы II.4 и II.5),

Клод Менар (главы I.3 и I.5), Стефан Соссье (глава I.4),

Лоран Тевено (глава I.2), Светлана Авдашева (глава II.8)

**При участии:**

Юрия Латова (глава I.6), Франсуа Эймар-Дюверне (глава I.2),

Андре Орлеана (глава I.2), Робера Салэ (глава I.2)

и Оливье Фавро (глава I.2)

Рисунки: Р. Железняк, А. Костенко (введение)

Перевод с английского (главы I.3–I.5, II.4, II.5)

и французского (глава I.2) А. Олейника

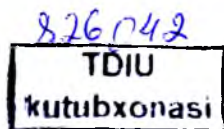
**И 71 Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 704 с. — (Серия**

**ISBN 5-16-001848-4**

В учебнике рассматриваются эволюция институциональной теории и ее структура, проблемы экономики соглашений, экономики транзакционных издержек, теории оптимального контракта, организаций и др.

Особое внимание уделяется российской приватизации в свете институциональной теории, бизнес-группам в российской промышленности.

Для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» (магистратура).



УДК 330(075.8)

ББК 65.5я73

**Введение**  
**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ**  
**ПОСТПРИВАТИЗАЦИОННОГО ПЕРИОДА**  
**В РОССИИ\***

*А. Олейник*

*с.н.с. ИМЭПН РАН, доцент ГУ-ВШЭ*

**§ 1. Реформы в бывших социалистических странах:  
от игнорирования институциональных  
ограничений к их учету**

Изменения, происходящие в последние десятилетия в России и других странах бывшего СССР, дают богатый эмпирический материал для дискуссии в социальных науках, посвященной соотношению ожидаемого и непредсказуемого в последствиях принимаемых людьми решений. В частности, особый интерес к исследованию неожиданных результатов действия проявляли такие представители либеральной мысли, как Ф. Хайек и К. Поппер, причем последний специально увязывал неожиданные (*unintended*) результаты с осознанными (*intended*) решениями (см.: Langlois, 1986, p. 236). Именно направленные на лучшие либеральные цели реформы дали наиболее противоречивые результаты, что превратило теоретический парадокс в совершенно реальную проблему. Отмена планирования привела не к увеличению производства, а к его резкому сокращению; уничтожение системы всеобъемлющего контроля над населением вместо становления свободных граждан обусловило рост преступного и девиантного поведения, а отказ от монополии на внешнюю торговлю обернулся стихийным вывозом капитала и природных ресурсов. Можно ли найти хотя

---

\* В итоговой версии введения учтены конструктивные замечания, высказанные членами авторского коллектива, в частности С.Б. Авдашевой.

бы *ex post* рациональное обоснование этих результатов, чтобы избежать повторения подобного в будущем? Основная цель настоящего пособия мыслилась именно в этом.

Говоря о непредвиденных результатах макроэкономической политики в России в 1990-х годах, В. Полтерович использует термин «институциональная ловушка». Этим термином описывается приобретение устойчивого характера негативных последствий тех или иных, изначально продиктованных благами намерениями, макроэкономических решений (Полтерович, 1999). Например, инфляция, сопровождавшая либерализацию цен, обусловила масштабное и продолжавшееся даже после сведения годовых темпов инфляции к двузначным цифрам использование бартера. Дело в том, что при принятии макроэкономических решений совершенно не учитывалась специфика институциональной среды, сложившейся в постсоветских странах. Либерализация происходила по моделям, переносимым напрямую из учебников по микро- и макроэкономике на практику. Так называемый Вашингтонский консенсус, лежавший в основе первой волны реформ в бывших социалистических странах, сводился к необходимости проведения политики финансовой стабилизации, освобождению цен и отмене планирования, а также приватизации государственной собственности. Игнорирование условий, в которых применялись идеальным образом описанные экономические модели, и привело к неожиданным, подчас прямо противоположным предсказываемым, результатам.

Если в доминирующем направлении экономической теории специфические условия применения моделей вообще не принимаются во внимание, то институциональная теория помещает их в центр анализа, причем как на микро-, так и на макроуровне. Например, с точки зрения неоинституциональной экономики (основные направления институциональной мысли обсуждаются в главе I.1), некоторые институциональные ловушки объясняются трудностями с нахождением равноценной замены участникам сделки на микроуровне. Возьмем тот же бартер. В унаследованной от советского времени структуре экономики каждое предприятие не имело особых альтернатив в выборе поставщиков и покупателей. После отмены директивного планирования находящиеся в середине производственной цепочки предприятия превратились в заложников тех, которые находятся ближе к потребителю (о модели «заложника» см.: Уильямсон, 1996, гл. 7—8). Цену на произведенный ими продукт, учитывая безвыходность ситуации, покупатель потенциально мог снижать даже ниже себестои-

мости. Переход на бартерные расчеты в данных условиях позволял ограничить оппортунизм покупателя при сохранении прежних производственных связей. Сказанное верно и в отношении оппортунизма продавца, основанного на отсутствии альтернатив у покупателя. Более подробно последствия взаимной зависимости между экономическими агентами вообще и в контексте постсоветской экономики в частности рассматриваются в главах I.3, I.5 и II.4.

Что касается ограничений в применении моделей, возникающих на макроуровне, особое внимание уделяется формальным и неформальным институтам. Согласно стандартному определению, «институты — это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» (Норт, 1997, с. 17). К формальным институтам относят законы, писанные правила, а к неформальным — обычаи, неписанные нормы и общепринятые условности. Работать с формальными институтами относительно легко: информация о них доступна, а изменения возможны в течение достаточно короткого периода времени с помощью волевых решений. Вероятно, именно поэтому в основе поствашингтонского консенсуса, отражающего взгляд на вторую волну реформ в бывших социалистических странах с учетом «ловушек», возникавших на их первом этапе, лежит понимание приоритетности изменений в формальных институтах. В частности, акцент в рекомендациях относительно стратегии реформ делается на создании благоприятного инвестиционного климата; обеспечении гарантий уважения частной собственности; укреплении структур корпоративного управления; развитии частных и общественных регулирующих структур; увеличении эффективности работы налоговых органов (Andreff, 2003, p. 21). Если реформы первой волны имели исключительно телеологический характер, т.е. были направлены на непосредственное копирование абстрактных моделей, на якобы заранее известный результат, — совершенно конкурентный рынок (Andreff, 1993, p. 11), то реформы второй волны обуславливают достижение этого результата изменением формальных институтов.

Однако институциональные ловушки возникали и продолжают возникать не только из-за неадекватности формальных институтов и механизмов принуждения к исполнению их предписаний (*enforcement*), но и в результате ограничений, обусловленных неформальными институтами. Учитывать ограничения последнего рода значительно сложнее, и не случаен тот факт, что, в отличие

от формальных институтов, неформальные рамки деятельности практически не принимаются во внимание в неоинституциональном анализе (см., например, главы I.3—I.5). А ведь именно неформальные институты наименее подвержены волевым воздействиям, их изменения носят крайне инерционный характер. «Институты — это результат процессов, происходивших в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого... Привычный образ мышления имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго» (Веблен, 1984, с. 202). Говоря языком «новой экономической истории», в институциональном развитии «прошлое значимо», что отражается в феномене «исторической обусловленности развития», или *Path Dependency* (подробному анализу этого феномена посвящена глава I.6).

Учету в экономических моделях ограничений, связанных с неформальными институтами, мешает прежде всего их скрытый, неявный характер, требующий применения таких более характерных для социологии и ряда других социальных наук методов анализа, как полевые исследования или работа с историческими документами. Кроме того, учет неформальных ограничений ставит под вопрос саму возможность реформ, имеющих исключительно телеологический характер. Признание инерционности изменений институтов и поведенческих образцов требует придания реформам генетического характера, что означает перенос акцента с желаемого конечного результата на действительно существующее «наследие прошлого» (глава II.5, § 3). Неформальные рамки анализируются преимущественно в рамках «старого» институционализма и экономики соглашений (главы I.1 и I.2). Их анализу в рамках неоинституциональной теории препятствует, помимо необходимости обращения к несвойственным для доминирующего направления в экономической теории методам анализа, преимущественно телеологический характер неоклассического подхода, приверженцами которого остаются неоинституционалисты<sup>1</sup>.

Особого внимания заслуживает анализ ограничений, связанных со складывающимися в среде участников транзакций властными отношениями. Обычно экономисты сводят изучение власти к вопросам принуждения к исполнению зафиксированных в законах предписаний, что означает помещение власти в контекст формальных институтов государственности. «Принудительная политическая организация, функционирующая на постоянной основе, называется “государством” постольку, поскольку ее административный персонал успешно сохраняет монополию на легитимное использование физической силы для обеспечения

(*enforcement*) порядка» (Weber, 1968, p. 54). Однако понятие власти значительно шире, ибо оно также включает в себя неформальные отношения, складывающиеся при принуждении и пронизывающие самые различные сферы повседневной жизни. Такие локальные и неформальные отношения господства и подчинения, изучаемые некоторыми социологами<sup>2</sup>, до последнего времени оставались без внимания экономистов. Однако они представляют собой один из важнейших механизмов инерционности и преемственности в институциональных изменениях, что особенно ярко проявляется в постсоветском контексте. В настоящем пособии рассматриваются институциональные ограничения, связанные как с формальными (глава II.6), так и с неформальными (глава II.3) аспектами властных отношений.

Учитывая, что ни одно из направлений институционального анализа не позволяет охватить весь комплекс ограничений, от неформальных и формальных институтов до специфики микроэкономических условий, ссылка на различные теории представляется обоснованной. Поэтому настоящее пособие представляет собой не развернутое изложение какой-либо одной институциональной теории, а отражает попытку показать всю палитру существующих на сегодняшний день подходов. Первая часть учебника и посвящена описанию наиболее значимых направлений в институциональной экономике. К ним мы относим и неоинституционализм (главы I.3—1.5), и теорию соглашений (глава I.2), и новую экономическую историю (глава I.6). Заметим, что неоинституциональный анализ (особенно теория трансакционных издержек) позволяет лучше понять ограничения, существующие на микроуровне, а также ряд формальных ограничений на макроуровне<sup>3</sup>. Во второй части учебника эти разноплановые подходы применяются для исследования реальных институциональных ограничений, значимых в контексте постсоветских трансформаций.

В некотором смысле такой подход имеет ряд общих черт с «альтернативным и эклектическим» анализом, развиваемым в контексте бывших социалистических стран такими исследователями, как Я. Корнай и В. Андрофф. Вот, например, как характеризует одну из своих последних работ Я. Корнай: «Я не являюсь ни сторонником монетаризма, ни кейнсианцем, ни адвокатом какой-либо другой школы. Данное исследование не вписывается в рамки того или иного направления. Наоборот, я стараюсь одновременно обращаться к различным источникам» (Kornai, 1997, p. 81)<sup>4</sup>.

Помимо того, что основные институциональные подходы имеют различные предметы исследования (выражаясь более точно,



они обладают сравнительными преимуществами в анализе разных институциональных ограничений), эклектичность и «мозаичность» выходящей в итоге картины получает и другое методологическое обоснование. Предметные области, в рамках которых теории обладают сравнительными преимуществами, неизбежно перессекаются между собой. В частности, попытки объяснить с помощью неоклассического подхода проблемы, ранее значимые исключительно для истории, социологии, права и других социальных наук, получили название «экономического империализма»<sup>5</sup>. Поэтому одновременное обращение к частично взаимодополняющим, частично конкурирующим подходам позволяет сделать их взаимную критику эксплицитной, а значит, и превратить ее в фактор прогресса научного знания. Говоря более обобщенно, современные социальные науки вообще и экономическая теория в частности имеют преимущественно «монологическую» природу: сторонники разных теорий зачастую просто не слышат аргументов друг друга. Следовательно, ссылка на конкурирующие подходы представляется важным шагом по направлению к развитию научного диалога, приданию науке «полифонического» измерения (Олейник, 2002). Разноплановый же характер институциональных ограничений особенно стимулирует полифонический анализ.

## **§ 2. «Институциональные ловушки», связанные с последствиями приватизации**

К числу «институциональных ловушек», возникших в результате игнорирования при проведении реформ институциональных ограничений, обычно относят распространение бартера, неплатежей, уклонения от налогов и коррупции (Полтерович, 1999). Более чем через десятилетие после начала реформ становятся очевидными и ряд «ловушек», обусловленных спецификой проведенной в России приватизации. Острота связанных с ними проблем заставляет специально и подробно остановиться на противоречивых последствиях реализации одного из ключевых пунктов Вашингтонского консенсуса, приватизации государственной собственности.

Основные этапы приватизации в России — «малая» приватизация, массовая приватизация, денежная приватизация и «залоговые аукционы» — пришлись на первую половину 1990-х годов (подробнее история этого процесса рассматривается в главе II.5, § 1). Учитывая длительный перерыв в осуществлении приватизационных

сделок, продолжавшийся с 1997 вплоть до 2000 г., существующую на начало 2000-х годов структуру собственности можно признать более или менее устоявшейся. Это означает, что сформировались некоторые типические модели корпоративного управления, а также стабилизировались пропорции между основными видами собственности. Однако *сложившаяся структура собственности не только не соответствует критериям экономической эффективности, но и создает предпосылки для обострения социально-экономических проблем* в средне- и долгосрочной перспективе<sup>6</sup>. Чтобы доказать данное утверждение, сформулируем ряд аргументов.

Принятие решений относительно приватизации в большинстве бывших социалистических стран было продиктовано в основном телеологическими соображениями, а реально существующие ограничения заведомо игнорировались. «Приватизацией по плану» назвал В. Андрефф чешский опыт, часто использовавшийся в качестве образца для подражания другими бывшими социалистическими странами. Парадокс заключается в том, что директивное и достаточно детальное *планирование* использовалось как метод создания конкурентного *рынка* прав собственности на производственные активы. Возникший в результате симбиоз рынка (цель) и плана (средство) позволяет предположить, что разработчики программы приватизации в качестве ее имплицитного обоснования ссылались на модель рыночного социализма О. Ланге, А. Лернера и Ф. Тейлора (Andreff, 2003, р. 197 и последующие). Главное, что объединяет неоклассическую теорию и модель рыночного социализма, заключается в игнорировании существующих в действительности ограничений и отклонений от абстрактного идеала. «Если бы неоклассическая модель позволяла корректно описать экономику, тогда рыночный социализм имел бы все шансы на успех... Как представляется, старые идеологии и “правых”, и “левых” имеют много общего. И те и другие опираются не на рациональный анализ, а на религиозный пыл» (Stiglitz, 1994, р. 2—3).

Говоря о реальных ограничениях, помешавших осуществлению приватизации в соответствии с неоклассическим идеалом, начнем с упоминания структуры экономики, доставшейся в наследство от планового хозяйства. Оптимальные границы предприятия в плановой экономике определялись совершенно иначе, чем в условиях рынка (главы II.8, § 3 и II.4, § 3). Так, каждое предприятие было «вписано» в производственную цепочку и приватизация каждого звена этой цепочки по отдельности представляется экономической нецелесообразной. Как отмечалось выше при обсуждении бартерной «ловушки», предприятия, располагавшиеся в технологичес-

кой цепочке дальше от конечного потребителя, не имели альтернатив в выборе поставщиков и покупателей, превращаясь тем самым в заложников своих более выгодно расположенных в цепочке партнеров. Раздельная приватизация звеньев производственной цепочки привела лишь к тому, что собственники располагавшихся вблизи ее начала (добыча) и конца (сбыт конечным потребителям) предприятий получили своеобразную ренту. «В момент либерализации экономики некоторые экономические агенты получают возможность извлекать дополнительный доход — переходную ренту — исключительно благодаря занимаемым ими позициям» (Полгервич, 1999, с. 24; см. также главу II.8, § 1).

Разумной альтернативой могла бы стать реструктуризация, т.е. оптимизация границ предприятий, в частности, через избавление от непрофильных активов и приобретение профильных как *предваряющий приватизацию этап*. Принимая во внимание то, что телеологическая направленность программ приватизации помешала провести реструктуризацию перед изменением формы собственности, возникает вопрос: насколько примененные методы приватизации позволили скорректировать ошибки хотя бы *ex post*? Учет обусловленных структурой плановой экономики ограничений возможен в случае возникновения в результате приватизации «жесткой» корпоративной структуры, т.е. эффективного контроля над действиями менеджеров со стороны внешних собственников, аутсайдеров (глава II.4, § 5). В результате же «приватизации по плану» из-за ее скорости и масштабов, выразившихся в раздаче населению приватизационных чеков, ваучеров, сложилась «слабая» корпоративная структура.

Массовая приватизация создала предпосылки для распыления акционерного капитала среди множества индивидуальных собственников. Следовательно, никто из них не обладает пакетом акций достаточно большим для того, чтобы контролировать действия менеджеров. В то же самое время действия менеджеров не ограничивались и со стороны переживавшего этап своего формирования фондового рынка. Даже в 2000 г. число предприятий, чьи акции регулярно котировались на фондовом рынке, в России было существенно меньше, чем во многих странах Восточной Европы (табл. II.5.7). В итоге сложилась такая ситуация, когда отсутствие контроля со стороны акционеров и со стороны фондового рынка создало предпосылки для оппортунистического поведения менеджеров, т.е. максимизации ими собственной полезности в ущерб интересам акционеров. Парадокс заключается в том, что в результате массовой приватизации 1992—1994 гг. были разрушены ста-

рые механизмы контроля над менеджерами, а новые, по крайней мере в кратко- и среднесрочной перспективе, не были созданы. Так, административный контроль со стороны профильных министерств и ведомств стал *уже* невозможен, а рыночные механизмы контроля со стороны акционеров и фондовой биржи *еще* не начали действовать (глава II.5, § 2.2).

Возникшую систему отношений между собственниками и менеджерами лучше всего описывать, используя точное выражение В. Андреффа: «ни план, ни рынок» (Andreff, 2003, p. 71). Причем подобное негативное определение «ни-ни» позволяет также понять природу управленческих проблем, возникших в результате реформ 1990-х годов и в целом ряде других сфер деятельности. Например, разрушение жесткого административного контроля над действиями представителей пенитенциарной системы со стороны всемогущего МВД сменилось всевластием руководства учреждений по исполнению наказаний, слабо контролируемых как «сверху», Министерством юстиции, так и «снизу», через механизмы защиты осужденными своих прав (Oleynik, 2001).

Слабость структур корпоративного управления в России, обусловленная телеологической направленностью программ приватизации и препятствующая проведению реструктуризации предприятий, имела исторические аналоги в других странах. Например, распыление акционерного капитала традиционных японских корпораций (дзайбату) было одной из приоритетных целей американских оккупационных властей в этой стране. В 1949 г. примерно 70% акционерного капитала принадлежало частным лицам (Aoki, 1991, p. 135). Однако в результате последующего постепенного перераспределения акций был постепенно восстановлен контроль над экономикой со стороны банков и крупных корпораций, — в 1985 г. им принадлежало 42 и 25% совокупного акционерного капитала, а частным лицам — только 24% (Ibid., p. 128). Несмотря на неэффективное (с учетом конкретно-исторических условий) первоначальное распределение прав собственности, в Японии в процессе последующего перераспределения была воссоздана «жесткая» структура корпоративного управления.

Упоминание японского опыта подсказывает и еще один возможный вариант осуществления реструктуризации, — в рамках семейных корпораций, подобных дзайбату. Механизмы корпоративного управления в этом случае отсутствуют: собственник непосредственно принимает все ключевые управленческие решения. Поэтому оппортунизм менеджеров либо полностью исключается,

либо приобретает окраску отношений между отцом-основателем компании и его сыновьями-наследниками. Конечно, вариантов контроля над действиями детей значительно больше, учитывая интенсивность семейно-родственных связей, которые буквально «пронизывают» управленческую структуру. Несмотря на то что некоторые авторы (Долгопятова, 2001; 2002) именно с развитием событий в России по такому сценарию связывают основные перспективы реструктуризации, при этом не учитывается ряд ограничений, как универсальных, так и специфических для постсоветских стран. С одной стороны, семейные структуры в России слабее, чем в азиатских странах (см. главу II.3, § 3), наблюдается даже кризис традиционной семьи. К тому же «семейный» вариант реструктуризации фактически переносит основные конфликты на момент наследования, и передача власти от отца к нескольким наследникам способна весьма негативно сказаться на развитии бизнеса. Даже в случае идеальной семьи число ее членов, между которыми исключается оппортунизм, значительно меньше того, которое необходимо для управления крупной фирмой. С другой стороны, в долгосрочном периоде «семейная» реструктуризация способствует не становлению телеологическим образом описанного конкурентного рынка, а укреплению «сетового» капитализма (глава II.2, § 3).

Авторы российской программы приватизации возлагали большие надежды на возможность перераспределения акций после первоначальной массовой приватизации, способного скорректировать возможные ошибки, допущенные в ее ходе. Ведь такое перераспределение наблюдалось даже в Японии периода послевоенных телеологических реформ. Теорема Коуза, согласно которой первоначальное распределение прав собственности незначимо ввиду возможности впоследствии свободно обмениваться правами собственности (глава I.3, § 2), часто эксплицитно использовалась в качестве обоснования таких надежд (глава II.5, § 1.4). Однако при этом оказалось неучтенным, или, точнее, учтенным недостаточно, ограничение, связанное с величиной транзакционных издержек, возникающих при обмене правомочиями. Иначе говоря, взаимосвязь между основными параметрами институциональной среды и величиной транзакционных издержек (глава I.3, § 2) не привлекла должного внимания в момент принятия решений относительно приватизации. Отсюда убеждение в том, что сначала необходимо провести приватизацию, а институциональные реформы, в том числе касающиеся фондового рынка и защиты прав соб-

ственности, можно оставить на потом, а не наоборот<sup>7</sup>. Из-за игнорирования ограничений, обусловленных высокими транзакционными издержками, надежды на перераспределение собственности легальными методами, т.е. с помощью совершения сделок на фондовом рынке, не оправдались. А совершение сделок во внезаконном режиме, в свою очередь, породило ряд новых проблем, подробно рассматриваемых в главе II.7. Поэтому в сложившихся условиях первоначальное распределение прав собственности значимо и играет определяющую роль в отношении модели корпоративного управления (Stiglitz, 1994, p. 177; см. также главу II.4, § 1), а права на ошибку при разработке программы приватизации практически нет.

К сожалению, еще более серьезная ошибка была допущена на этапе приватизации, получившем название «залоговых аукционов», по итогам которых в 1995—1996 гг. ряд банков получил право на контрольные пакеты акций ряда наиболее ценных добывающих предприятий в обмен на представление кредитов переживавшему глубокий бюджетный кризис правительству. Проблема заключается не столько в том, что средне- и долгосрочные интересы самого государства были принесены в жертву краткосрочным потребностям, сколько в закрытой и непрозрачной организации залоговых аукционов: к участию в них был допущен лишь узкий круг приближенных к правительству предпринимателей (глава II.5, § 1.3). Залоговые аукционы вместо шага по направлению к становлению рыночного механизма аллокации прав собственности стали фактором укрепления сетевой структуры российской экономики, стимулирующей совершение транзакций преимущественно внутри групп предпринимателей, объединяемых неформальными и формальными связями (глава II.2). Ограничение, без учета которого невозможно объяснить расхождение между официально заявленными и действительными результатами залоговых аукционов, связано со спецификой властных отношений, складывающихся в постсоветских странах. Эти властные отношения можно определить как навязанные (глава II.3, § 4). Навязанный характер власти заключается в односторонней зависимости ее субъектов от тех, кто наделен властными полномочиями. Поэтому предприниматели заинтересованы в установлении привилегированных отношений с представителями власти, чтобы в частном порядке уменьшить негативные последствия действий последних и даже получить выигрыш за счет проигрыша других, не имеющих подобных привилегий, предпринимателей (глава II.7, § 2—3).

Выше были сформулированы аргументы относительно экономической неэффективности сложившейся в результате приватизации 1990-х годов в России структуры собственности. Помимо экономической неэффективности, структура собственности не отвечает и критериям социальной справедливости, что лишает ее легитимного характера в глазах постсоветского населения. В неоклассической экономической теории обычно четко разделяются вопросы экономической эффективности и социальной справедливости, причем последние либо сводятся к первым (согласно формулировке первой фундаментальной теоремы экономики благосостояния, или теоремы Эрроу—Дебре), либо вовсе выводятся за рамки экономического анализа. «Современная экономическая теория значительно обеднела в результате возрастающей дистанции между этикой и экономикой» (Sen, 1987, p. 7).

Два соображения препятствуют вынесению вопросов социальной справедливости за рамки обсуждения результатов постсоветской приватизации. Во-первых, выбор в пользу методов массовой приватизации сам по себе свидетельствует о стремлении авторов программы приватизации заручиться массовой поддержкой населения через получение каждым гражданином равной доли в национальном богатстве (глава II.4, § 6). Иначе говоря, социальные и политические цели даже формально признавались в качестве значимых при проведении приватизации. Во-вторых, если перераспределение прав собственности крайне затруднено ввиду высоких транзакционных издержек, степень равномерности первоначального распределения прав собственности из вопроса о справедливости превращается в чисто экономический вопрос о системе стимулов (Stiglitz, 1994, p. 47—50). Например, распыление акционерного капитала может создавать эффективные стимулы к максимизации менеджерами остаточного дохода (прибыли после уплаты налогов), но только при условии существования развитого фондового рынка.

Одним из факторов, позволяющих говорить о социальной несправедливости постсоветской приватизации, стали закрытые и непрозрачные залоговые аукционы, на которых решалась судьба наиболее ценных активов. Причем в постсоветском контексте и эгалитарный (на этапе массовой приватизации), и крайне неравномерный (в ходе залоговых аукционов) варианты распределения прав собственности оказались одинаково проигрышными с экономической точки зрения. Впрочем, вопрос о социальной справедливости нельзя сводить к обсуждению степени равномернос-

ти распределения. В каждой из сфер повседневности существуют свои специфические критерии справедливости, и, следовательно, рынок и соответствующие ему критерии справедливости представляют собой лишь частный случай (глава I.2). Особенностью постсоветской институциональной среды, которая обычно упускается в анализе, следует признать отсутствие четких границ между сферами повседневной жизни: политикой, экономикой, наукой и другими. Поэтому не исключено, что критерии справедливости, значимые для одной сферы, применяются за ее пределами (глава II.6, § 1). При оценке результатов приватизации, в частности, могут применяться и традиционные, и политические, и собственно экономические критерии справедливости. И, конечно, с учетом такого множества критериев вероятность достижения согласия о справедливом распределении прав собственности не только в среде обычных граждан, но и между различными группами предпринимателей чрезвычайно мала. Экономически неэффективная структура собственности оказывается еще и социально нелегитимной, что заставляет усомниться в возможности устойчивого социально-экономического развития, несмотря на экономический рост, наблюдаемый с 1990-х годов.

Принимая во внимание экономическую неэффективность и социальную нелегитимность сложившейся на начало 2000-х годов структуры прав собственности, представляется закономерной постановка вопроса о возможном пересмотре итогов приватизации и их корректировке с помощью более активного вмешательства государства. О такой возможности, в частности, говорит Дж. Стиглиц (Stiglitz, 2002). Однако и здесь тезис о попадании в «институциональную ловушку» приобретает завершённую форму, *при сохранении неизменными существующих институциональных ограничений вмешательство представителей постсоветского государства в процесс перераспределения собственности приведет к еще более неудовлетворительным в экономическом и социальном плане последствиям*. Иначе говоря, неизбежные по ряду экономических и социальных причин попытки «передела» собственности административными средствами не решат возникших проблем, а только усугубят их. Доказательство данного утверждения потребует формулировки нескольких дополнительных аргументов.

Во-первых, даже максимально благоприятно относясь в теоретическом плане к реальному государству (т.е. предполагая ориентацию его представителей на максимизацию общественного благосостояния), попытки пересмотра итогов приватизации натол-



кнутся на ограничения, связанные с асимметричной информацией. Непрозрачность и запутанность структуры собственности (глава II.8, § 3) — только немногие российские компании сделали достоянием гласности имена своих владельцев и точный размер принадлежащих им пакетов акций — затрудняет принятие аутсайдерами любых решений касательно оптимизации структуры собственности. Стимулы же к приданию структуре собственности непрозрачного и запутанного характера не в последнюю очередь объясняются навязанным характером властных отношений, ибо такая стратегия позволяет в числе прочего минимизировать налоговые отчисления реальных собственников.

Во-вторых, транзакционные издержки продолжают оставаться на высоком уровне, следовательно, маловероятна эффективная корректировка возможных ошибок при административном перераспределении собственности через механизм свободного обмена. Фактически решение о принудительном перераспределении собственности превратится в прецедент для аналогичных действий и в будущем. Сказанное тем более важно, что никаких препятствий для подобного вмешательства государства в перераспределение собственности нет. «Централизованные системы с трудом подвержены самоограничению. Например, если центральная власть имеет возможность вмешаться, она вряд ли будет связывать себя обязательствами не вмешиваться» (Stiglitz, 1994, p. 164).

Попробуем уточнить, почему не удастся избежать ошибок при административном перераспределении собственности, т.е. перейдем к третьему аргументу. Отсутствие четких границ между сферами повседневности исключает нахождение единственного критерия справедливости новой структуры прав собственности. Критерии, к которым будут обращаться представители государства, в данном институциональном контексте неизбежно представляют собой частный случай, и всегда найдутся недовольные, те, кто расценит их как ошибочные. В идеале, при достижении высокой степени автономии рынка по отношению к другим сферам повседневности, справедливой и легитимной можно считать такую собственность, которая получена исключительно через рыночные механизмы свободного обмена, например, без использования административного ресурса. Причем крайне неравномерное распределение собственности нежелательно даже с учетом подобным образом сформулированного рыночного критерия: оно дает неравную власть участникам транзакций, препятствуя тем самым осуществлению свободного обмена (Walzer, 1992, p. 114).

Особое беспокойство вызывает отсутствие в постсоветском обществе границ между политической сферой и рынком как один из аспектов недостаточно дифференцированной институциональной организации повседневности. В результате возникает феномен власти-собственности. «Речь идет о нерасчлененном единстве властных и собственнических функций: политическое лидерство дает неотъемлемое право распоряжаться собственностью, а собственность органически подразумевает наличие политического авторитета» (Нуреев, 2001, с. 8—9; см. также главу II.1). Власть-собственность уменьшает вероятность использования при распределении или перераспределении собственности имманентных рынку критериев, способных обеспечить достижение экономической эффективности. Структура собственности в таких условиях обеспечивает воспроизводство навязанных властных отношений, а не устойчивое в долгосрочном периоде социально-экономическое развитие.

Наконец, попытки перераспределения собственности связаны с еще одной опасностью. Исправление ошибок либо должно носить всеобщий характер и касаться любого экономического субъекта, либо оно рискует превратиться в метод избирательной борьбы с теми, кто по тем или иным причинам оказался неугоден представителям власти. Во втором случае результатом волевого перераспределения собственности будет отнюдь не оптимизация ее структуры, а использование отдельных экономических субъектов в качестве «козлов отпущения», назначенных ответственными за противоречивые результаты приватизации 1990-х годов. Советская и постсоветская история богата подобными примерами избирательного «назначения» ответственных за те или иные неблагоприятные результаты экономических решений, принимаемых представителями власти (Зиновьев, 1994, с. 260; Олейник, 2001, с. 252—258). А обеспечить неизбирательный характер правосудия без изменения модели властных отношений, лежащей в основе постсоветского государства, не представляется возможным (глава II.6, § 4).

Итак, институциональный тупик постприватизационного развития российской экономики, попадание в который было обусловлено игнорированием множества институциональных ограничений при разработке и реализации политики приватизации, описывается следующим образом. *С одной стороны, существуют объективные тенденции к административному перераспределению*

прав собственности, продиктованные экономической неэффективностью и социальной нелегитимностью их структуры, сложившейся на начало 2000-х годов. С другой стороны, попытки волевого перераспределения прав собственности при сохранении без изменения существующих формальных и неформальных институтов не только не решат проблемы, но и приведут к их обострению (см. также главу II.5, § 3.2; Олейник, 2003). Известная фраза «казнить нельзя миловать» звучала бы в итоге как «перераспределять собственность нельзя сохранять статус-кво».



### § 3. В поисках выхода из «институциональных ловушек»

Возможен ли выход из тупика? Конечно, более востребованной была бы заведомо оптимистическая позиция. Ведь «распространение упаднических настроений... опасно уже потому, что они могут стать самореализующимися (*self-fulfilling*)» (Коган, 1997, р. 79). Оптимизм тоже имеет потенциал самореализации: если все

экономические субъекты имеют оптимистические ожидания, то это облегчает превращение оптимистических сценариев в действительность. Однако более взвешенным представляется подход, согласно которому требуется показать все возможные варианты развития ситуации, как оптимистические, так и пессимистические. Выбор в пользу оптимизма должен быть продиктован не столько аффектами, сколько сознательными действиями по созданию соответствующих предпосылок.

Один из вариантов выхода из институциональных ловушек, связанных с последствиями приватизации, существует на локальном уровне. Речь идет о перераспределении прав собственности не на открытом рынке и не в результате решений чиновников, а внутри бизнес-групп, или вертикально интегрированных компаний (глава II.8, § 3). Транзакционные издержки при реконфигурации пучка прав собственности внутри границ бизнес-групп существенно ниже, чем на открытом рынке, а сами эти права защищены лучше ввиду возможности обращения при возникновении конфликтов не в суд, а к выполняющим квазисудейские функции представителям высшего менеджмента. Вообще говоря, фирма представляет собой судебную систему в миниатюре (Williamson, 1991, p. 274). Кроме того, процессы интеграции облегчают внутренний трансферт капитала, тоже осуществляемый с меньшими издержками, чем на финансовом рынке. Внутренний «рынок капитала» означает, что финансовые «потoki из различных источников концентрируются и направляются [менеджментом] к наиболее выгодным вариантам их использования» (Williamson, 1981, p. 1558).

При локальном сценарии перераспределения прав собственности влияние формальных и неформальных ограничений на макроуровне становится менее значимым. Однако это происходит за счет укрепления элементов сетевого капитализма (глава II.2). Концентрация транзакций внутри сетей, в свою очередь, снижает стимулы к изменению институциональной среды на макроуровне. А ее неизменность по мере роста и укрепления бизнес-групп превращается в серьезный фактор, сдерживающий социально-экономическое развитие.

Альтернативой поиску выхода на локальном уровне представляются попытки воздействовать на институциональные ограничения на макроуровне. Имеется в виду прежде всего отход от модели навязанных властных отношений. Подчеркнем, что навязан-

ные властные отношения играют роль серьезного ограничения как на макро-, так и на микроуровне<sup>8</sup>. Так, процедуры внутрифирменного управления хотя и не напрямую, но взаимосвязаны с институтами, обеспечивающими участие граждан в принятии политических и экономических решений. Например, наличие согласованных властных отношений (глава II.3, § 4) внутри фирмы является необходимым, хотя и недостаточным условием успешного функционирования демократических институтов на макроуровне (которые тоже представляют собой разновидность согласованных властных отношений). «Обычный индивид должен иметь опыт демократического самоуправления в своей повседневной жизни, если от него ожидается осознанное участие в демократическом управлении гражданским обществом» (Putterman, 1988, p. 260)<sup>9</sup>.

Акцент, сделанный на изменении модели властных отношений, означает приоритет, отдаваемый политическим изменениям как предпосылке целого ряда других институциональных реформ. «В значительной степени политическая, а не экономическая сфера предопределяет параметры последующего развития» (Kornai, 1997, p. 210). Конкретизируя этот тезис, Я. Корнай выстраивает следующую последовательность реформ для постсоветских стран: трансформация политической структуры, институциональные изменения, приведение в соответствие совокупного спроса и совокупного предложения. Нужно ли говорить, что в России и других постсоветских странах эта последовательность не только не была соблюдена, но и демократические реформы свелись исключительно к формальным аспектам, не затрагивающим неформальные основы властных институтов (глава II.6, § 4)?

Каким образом изменение модели властных отношений может содействовать выходу из институциональной ловушки? Во-первых, именно государство является тем агентом, который способен обеспечить четкую дифференциацию сфер повседневной жизни и верховенство внутри каждой из них особых, свойственных только ей, принципов справедливости (глава II.6, § 1). В результате перераспределение прав собственности, в том числе и административными методами, оценивается в соответствии с экономическими критериями, а политические, традиционные и другие цели отходят на второй план. «Вторую» теорему Коуза, в которой учитываются ненулевые транзакционные издержки (глава I.3, § 2), следовало бы уточнить следующим образом. *При ненулевых транзакционных издержках первоначальное распределение прав соб-*

ственности значимо, и в решениях относительно такого распределения необходимо ориентироваться на специфически рыночные критерии, стремясь к достижению распределения прав собственности, которое наблюдалось бы на автономно функционирующем рынке. В практическом плане это означает, например, нелегитимность любой собственности, полученной с использованием административных (коррупция обеспечивает привилегированный доступ) или традиционных (членство в клане или другой традиционной форме сети как гарантия получения экономических преимуществ) ресурсов.

Во-вторых, отказ от модели навязанных властных отношений создает механизм ответственности представителей государства и их обратной связи с рядовыми гражданами, что стимулирует к учету при выборе и проведении политики институциональных ограничений, значимых в повседневной жизни, даже если последние и носят неформальный характер. По аналогии с «заземленной теорией» (*grounded theory*), которая строится методом индукции из совокупности эмпирических фактов<sup>10</sup>, «заземленная политика» означает ориентацию на цели, значимые прежде всего для рядовых экономических и социальных субъектов, при учете широкого спектра институциональных ограничений. Стремление к достижению некоего абстрактного идеала уступает место обязательствам обладающих властью лиц по решению конкретных проблем, в том числе порожденных приватизацией 1990-х годов.

Наконец, в методологическом плане помещение в центр анализа властных отношений как ключевого институционального ограничения реформ<sup>11</sup> представляется одним из наиболее привлекательных вариантов придания «альтернативному и эклектическому» подходу внутренне согласованного и непротиворечивого характера. К сожалению, именно отсутствие внутренней согласованности и сохранение ряда противоречий остаются одним из главных направлений критики работ, отражающих попытки учесть максимально широкий круг институциональных ограничений (см., например: Motamed-Hajad, 1994). Конечно, использование теории трансакционных издержек, производной от неоклассической парадигмы, для анализа одних проблем, а теории корпоративного контроля Э. Берли и Дж. Минза, близкой к «старому» институционализму, — для исследования других (как в главе II.5) вполне в духе постмодернизма, когда право метатеорий на существование ставится под сомнение и делается выбор в пользу локального и контекстуального знания. Но, учитывая зависимость

от модели властных отношений многих других институциональных ограничений, появляется возможность найти общий «стержень» альтернативного и неортодоксального институционального анализа.

В заключение хотелось бы задаться вопросом о возможности исчерпывающего учета *всех* институциональных ограничений в том случае, если представители власти будут иметь к этому стимулы, т.е. при распространении модели согласованных властных отношений. Вероятнее всего, ответ будет отрицательным даже в этой идеальной ситуации. «Легко контролировать и планировать несложную ситуацию, когда один человек или небольшой орган в состоянии учесть все существующие факторы. Но если таких факторов становится настолько много, что их невозможно ни учесть, ни интегрировать в единой картине, тогда единственным выходом становится децентрализация» (Хайек, 1992, с. 43; см. также: Stiglitz, 1994, p. 154—155). Поэтому гарантии против попадания в «институциональные ловушки» даже при наличии идеального правительства отсутствуют. Задача институциональной науки заключается в том, чтобы указать на максимально широкий круг формальных и неформальных ограничений. И ее выполнение усложняется по мере того, как осознаются наиболее очевидные ограничения. То же самое верно и в отношении действий представителей государства, мотивированных на практический учет ограничений в процессе разработки и реализации политики. Перспективность институционального подхода — как раз в сложности и потенциальной бесконечности этой одновременно и теоретической, и практической задачи.

## Литература

- Andreff W., 1993, '*La crise des économies socialistes. La rupture d'un système*', Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble. — Collection 'Libres cours'.
- Andreff W., 2003, '*La mutation des économies postsocialistes. Une analyse économique alternative*', Paris: l'Harmattan. — Collection 'Pays de l'Est'.
- Aoki M., 1991, '*Economie Japonaise. Information, Motivations et Marchandage*', Paris: Economica.
- Foucault M., 1975, '*Surveiller et punir. Naissance de la prison*', Paris: Gallimard.
- Foucault M., 1976, '*Histoire de la sexualité*', Vol. 1 'La volonté de savoir', Paris: Gallimard.
- Kornai J., 1997, '*Struggle and Hope. Essays on Stabilization and Reform in a Post-socialist Economy*', Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar. — Series 'Studies in Comparative Economic Systems'.

Langlois R., 1986, 'Rationality, Institutions and Explanation', In Langlois R., ed., *'Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics'*, Cambridge: Cambridge University Press.

Motamed-Najad Ramine, 1994, 'Revue du livre «La crise des économies socialistes» de W. Andreff' // *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, Vol. 25, No. 2, pp. 175—179.

Oleynik A., 2001, 'La réforme administrative, élément clé de la réforme pénitentiaire dans les républiques post-soviétiques' // *Revue française d'administration publique*, No. 99, juillet-septembre, pp. 513—522.

Putterman L., 1988, 'The Firm as Association versus the Firm as Commodity. Efficiency, Rights and Ownership' // *Economics and Philosophy*, Vol. 4, No. 2, pp. 244—266.

Sen A., 1987, *'On Ethics and Economics'*, Oxford: Blackwell.

Stiglitz J., 1994, *'Whither Socialism?'*, Cambridge, MA: The MIT Press. — Series 'The Wicksell Lectures'.

Stiglitz J., 2002, *'Globalization and Its Discontents'*, New York: W. W. Norton.

Walzer M., 1992, 'La justice dans les institutions' // *Esprit*, No. 180 (3—4), pp. 106—123.

Weber M., 1968, *'Economy and Society. An Outline of Interpretative Sociology'*, New York: Bedminster Press, Vol. 1. — Edited by G. Roth and C. Wittich.

Williamson O. E., 1981, 'The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes' // *Journal of Economic Literature*, Vol. XIX, No. 4, pp. 1537—1566.

Williamson O. E., 1991, 'Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives' // *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, pp. 269—296.

Yefimov V., 2003, *'Economie institutionnelle des transformations agraires en Russie'*, Paris: l'Harmattan. — Collection 'Pays de l'Est'.

Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

Долгопятова Т. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирического исследования) // *Вопросы экономики*. 2001. № 5.

Долгопятова Т. Российская промышленность: институциональное развитие. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2002.

Зиновьев А. Коммунизм как реальность. М.: Центрполиграф, 1994.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

Нуреев Р. Социальные субъекты современной России: история и современность» // *Мир России. Социология. Этнология*. 2001. Т. X. № 3, с. 3—66.

Олейник А. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти». М.: ИНФРА-М, 2001.

Олейник А. В заточении в башне из...? (к вопросу об институциональной организации науки) // *Вопросы экономики*. 2002. № 9. С. 117—126.

Олейник А. Казнить — нельзя // *миловать* // *Неприкосновенный запас. Дебаты о политике и культуре*. 2003. № 5 (31).

Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы // *Экономика и математические методы*. 1999. Т. 35. № 2. С. 3—40.

Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.

Хайек Ф. Дорога к рабству. М.: Экономика, 1992.

Эгертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.



## Примечания

- 1 Данное утверждение требует ряда уточнений. Если сравнивать неоинституциональный подход с ортодоксально неоклассическим, то, безусловно, первый располагается значительно дальше от абстрактных моделей и ближе к реальности. Это проявляется, в частности, при сопоставлении неоклассических моделей оптимального контракта и анализа контрактации в перспективе теории трансакционных издержек (глава 1.4). Однако, несмотря на активное использование эмпирического тестирования предсказаний теории трансакционных издержек, эти предсказания чаще всего получаются методом дедукции из постулатов «жесткого ядра» неоклассической теории. Поэтому обоснованным видится определение Т. Эггертссонем теории трансакционных издержек, равно как и других направлений неоинституционализма, через постулаты «жесткого ядра» неоклассической парадигмы в экономике, например, модель рационального выбора (Эггертссон, 2001, с. 15–24).
- 2 Прежде всего речь идет о представителях «критической социологии» вообще и М. Фуко в частности. По его мнению, властные отношения пронизывают все современное общество под видом дисциплины как «скромной, подозрительной власти» (Foucault, 1975, p. 172). Причем если дисциплина, например в тюрьме, имеет все признаки формального института, то дисциплина в сексуальных отношениях опирается на неформальные механизмы. «Под властью, как мне кажется, следует понимать все многообразие основанных на силе отношений (*rappports de force*), которые имманентны той или иной области и играют в ней конституирующую роль» (Foucault, 1976, p. 121–122).
- 3 Возможно, именно этим фактом объясняется особая популярность неоинституционализма в периоды «укрепления властной вертикали» (т.е. усиления и развития механизмов принуждения к исполнению обязательств и предписаний). Начало 2000-х годов в России, без сомнения, является здесь одним из наиболее показательных примеров.
- 4 Ср.: «Анализ экономических мутаций в бывших плановых экономиках, предлагаемый в моей книге, ни ортодоксален, ни гетеродоксален в том смысле, что он выходит за рамки той или иной теории... Скажем, что он имеет альтернативный и эклектический характер» (Andreff, 2003, p. 10).
- 5 Слабым и сильным сторонам экономического империализма посвящена подборка статей Ю. Латова, А. Олейника и Ж. Сапира в специальном номере журнала «Неприкосновенный запас. Дебаты о политике и культуре» (№ 2 [28], 2003).
- 6 Конфликт вокруг НК ЮКОС, разгоревшийся во второй половине 2003 г. и оказавший серьезное негативное воздействие на

динамику российского фондового рынка, представляется лишь одним из проявлений проблем, обусловленных попаданием в «ловушки» постприватизационного периода.

7 Ср.: противоположная точка зрения, сформулированная рядом экономистов (В. Андреффом, Я. Корнаи, Дж. Стиглицем и др.) еще в начале 1990-х годов: «Прежде всего, должен существовать хорошо функционирующий финансовый рынок, а также юридические основания для процедуры банкротства и принуждения к исполнению контрактных обязательств» (Stiglitz, 1994, p. 134).

8 Идея властных отношений, пронизывающих снизу доверху всю социальную организацию общества, особенно ярко выражена в работах М. Фуко (Foucault, 1975; Foucault, 1976).

9 В. Андрефф приводит прямо противоположный пример. Говоря о негативном сближении капиталистических и социалистических экономик, в качестве иллюстрации распространения элементов авторитаризма (навязанной власти) в западных обществах он рассматривает недемократическое внутрифирменное управление в большинстве подразделений транснациональных корпораций (Andreff, 2003, p. 70).

10 «Заземленная теория» подробно обсуждается в числе других ключевых элементов методологии «старого» институционализма в: (Yefimov, 2003, p. 14–30).

11 Подчеркнем, что административная реформа, активно обсуждаемая в России в первой половине 2000-х годов, представляет собой лишь один из аспектов более широкой реформы властных отношений. Административная реформа означает оптимизацию работы государственного аппарата в рамках существующей модели властных отношений. Поэтому такая реформа необходима, но недостаточна для выхода из институциональных ловушек.

# 1.1.

ГЛАВА

## ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ И ЕЕ СТРУКТУРА

*Р.М. Нуреев,*  
*ординарный профессор ГУ-ВШЭ*  
*зав. кафедрой институциональной экономики*

В главе 1.1 мы рассмотрим предпосылки и основные тенденции развития институциональной теории. Особое внимание будет уделено ее взаимосвязям с основным течением экономической мысли. Эти взаимосвязи были отнюдь не простыми и, как отношения настоящей любви, никогда не протекали гладко. Они прошли через тернии и испытания. Однако в ходе их обогатились обе теории. Институционализм постоянно критиковал *main stream*, но и сам развивался под воздействием критики со стороны неоклассики. В настоящее время каждая из этих теорий отталкивается от другой, предполагает другую и даже создает себя как другое. Это привело к преображению и неоклассики, и институционализма, который в настоящее время представляет собой довольно сложное направление экономической мысли, направление, которому принадлежит будущее.

Институциональная теория возникла и развивалась как оппозиционное учение сначала политической экономии, а потом экономикс. Не случайно американский экономист Бен Селигмен охарактеризовал старый институционализм как «бунт против формализма» (Селигмен, 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 его критики основного течения экономической мысли кратко охаракте-

ризуем методологическую основу доминирующего направления (*main stream*) — классический либерализм.

## § 1. Бунт против формализма

### 1.1. Классический либерализм как идеологическая база классической школы

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 как отсутствие принуждения, как синоним автономности и независимости<sup>1</sup>. 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 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, 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 особого 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». Одним из основоположников теории общественного договора был английский философ и экономист Джон Локк (1632—1704). Именно в его трудах мы находим обоснование понятия частной собственности как необходимой предпосылки гражданского общества и договорную интерпретацию полномочий государственной власти<sup>2</sup>.

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.

## 1.2. Критика классической школы. Истоки институционализма

Одним из первых критику классической политэкономии начал немецкий экономист **Фридрих Лист (1789—1846)**. В своей «Национальной системе политической экономии» (1841) он подходит к политической экономии не как к универсальной и самой совершенной системе, а как к исторической науке, выделяя пять стадий экономического развития наций. Такой исторический подход не случаен, ведь **Ф. Листу** хотелось в первую очередь отразить особенности развития своей страны. А что может быть более национальным, чем история? Поэтому, критикуя космополитическую экономию **А. Смита**, **Ф. Лист** выступает прежде всего как национальный экономист. «Политической экономии меновых ценностей» он противопоставляет национальную экономическую теорию производительных сил, в центре которой не разделение труда, а приоритет внутреннего рынка над внешним. Понимая, что принципом сравнительных преимуществ могут воспользоваться главным образом богатые государства, а фритредерство (от *free trade*) выгодно передовым нациям, он отстаивает комплексное развитие Германии (гармоничное сочетание фабрично-заводской промышленности с земледелием) под прикрытием протекционистской политики (табл. 1.1.1). Он считает, что повышение цен вследствие протекционистской политики будет средством промышленного воспитания нации.

Именно взгляды **Ф. Листа** предопределили развитие исторической школы, подготовившей становление институционализма. Историческая школа стала протестом против формализма и абст-

ракий классической политэкономии, в которой человек превратился во второстепенную деталь, своего рода рациональную акциденцию. Она отразила возросшее сознание роли, которую играет человеческий фактор в развитии человечества.

*Таблица 1.1.1*

**Ф. ЛИСТ КАК КРИТИК А. СМИТА**

	<b>А. Смит</b>	<b>Ф. Лист</b>
ВЗГЛЯДЫ	Космополит	Националист
ПОЛИТЭКОНОМИЯ	Меновых ценностей	Производительных сил
ИСТОЧНИК БОГАТСТВА	Разделение труда	Приоритет внутреннего рынка над внешним
ПРЕИМУЩЕСТВА	Принцип сравнительных преимуществ	Сочетание фабрично-заводской промышленности с земледелием
ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА	Фритредерство	Протекционизм

В своем развитии историческая школа прошла три этапа: старую (В. Рошер, Б. Гильдебранд, К. Книс), новую (Г. Шмоллер, К. Бюхер) и новейшую (В. Зомбарт, М. Вебер).

Критикуя классическую политэкономия, **Густав Шмоллер (1838—1917)** пропагандировал необходимость скрупулезного описания фактического хозяйственного поведения, подчеркивал роль неэкономических факторов развития, и прежде всего моральных норм, этики и культуры в хозяйственной деятельности.

**Вернер Зомбарт (1863—1946)** анализировал роль институтов в формировании своеобразных черт экономического строя, рассматривая генезис современного капитализма как своеобразное проявление жизни духа.

**Макс Вебер (1864—1920)** показал многообразие типов капитализма: политического, империалистического, фискального, промышленного и даже капитализма партий. Однако, пожалуй, наибольшее воздействие на современников оказали идеи М. Вебера, сформулированные им в работах «Протестантская этика и дух капитализма» и «Три чистых типа легитимного правления» (Вебер, 1990, с. 44—135). Первая работа, напрямую связавшая генезис рыночного хозяйства со спецификой европейской цивилизации, с уникальностью протестантской ментальности остро поставила

вопрос о традиционализме жизни в других странах, о невозможности в связи с этим быстрой капиталистической модернизации тогдашней периферии мирового хозяйства.

Проведенная М. Вебером классификация основных («идеальных») типов правления показала, что они покоятся на разных основаниях: рационально-легальный — на законодательно оформленном рациональном праве, традиционный — на исторически сложившихся нормах, харизматический — на преданности личности лидера, вере в его уникальные способности: геройство, силу духа и ораторский талант. Анализ этих трех «идеальных» типов господства не только раскрыл их принципиальные различия, но и обосновал необходимость более адекватного цивилизационного подхода к анализу экономических явлений.

### 1.3. «Старый» институционализм

Сформировавшись на американской почве, институционализм вобрал в себя многие идеи немецкой исторической школы, английских фабианцев, французской социологической традиции. Нельзя отрицать и влияние марксизма на институционализм. «Старый» институционализм возник в конце XIX в. и оформился как течение в 20—30-х годах XX в. Он пытался занять «среднюю линию» между экономикс и марксизмом.

В 1898 г. **Торстейн Веблен (1857—1929)** выступил с критикой Г. Шмоллера за чрезмерный эмпиризм. Пытаясь ответить на вопрос, почему экономика не является эволюционной наукой, он вместо узкоэкономического предлагает междисциплинарный подход, который включал бы социальную философию, антропологию и психологию. Это было попыткой повернуть экономическую теорию к социальным проблемам.

В 1918 г. появляется и понятие «институционализм». Его вводит Уилтон Гамильтон. Он определяет 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 понимаются: обычаи, корпорации, профсоюзы, государство и т.д. Обычно к традиционным институционалистам относят таких известных экономистов, как: Торстейн Веблен, Уэсли Клэр Митчелл, Джон Ричард Коммонс, Карл-Август Виттфогель, Гуннар



Мюрдаль, Джон Кеннет Гэлбрейт, Роберт Хейлбронер. Познакомимся с трудами некоторых из них немного ближе.

В 1899 г. выходит книга Торстейна Веблена «Теория праздного класса. Экономическое изучение институтов». Вдохновленный идеями социал дарвинизма, Веблен рассматривает естественный отбор институтов. Институт праздного класса возникает в процветающей Америке. Он изучает этот институт, как современные ему антропологи изучали обычаи африканских племен. Он считает, 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, 1984).

В книге «Теории делового предприятия» (1904) Т. Веблен анализирует дихотомии индустрии и бизнеса, рациональности и иррациональности. Он противопоставляет поведение, обусловленное действительным знанием, поведению, обусловленному привычками мышления, рассматривая первое как источник изменения прогресса, а второе как фактор, который противодействует ему (рис. I.1.1).

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) рассматриваются важные проблемы научно-технического прогресса и показывается роль инженеров-менеджеров в создании рациональной промышленной системы. Именно с ними он связывает будущее капитализма.

Уэсли Клэр Митчелл (1874—1948) учился в Чикагском, стажировался в Венском и работал в Колумбийском университете (1913—1948). С 1920 г. он возглавлял Национальное бюро экономических исследований. В центре его внимания находились вопросы деловых циклов и исследования экономической конъюнктуры. У.К. Митчелл оказался первым институционалистом, анализирующим реальные процессы «с цифрами в руках». В своей работе «Деловые циклы» (1927) он исследует разрыв между динамикой промышленного производства и динамикой цен.

В книге «Отсталость в искусстве тратить деньги» (1937) Митчелл подвергает критике неоклассический экономикс, в основе которого лежит поведение рационального индивида. Он резко выступает против «блаженного калькулятора» И. Бентама, показывая различные формы человеческой иррациональности, стремится



Рис. 1.1.1. Дихотомия Веблена

Источник: Литвинцева, 1999, с. 19.

ся статистически доказать отличие реального поведения в экономике от гедонистического нормотипа. Для Митчелла действительный экономический субъект — это среднестатистический человек. Анализируя нерациональность трат денег в семейных бюджетах, он наглядно показывает, что искусство «делания денег» 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) находится поиск инструментов компромисса между организованным трудом и крупным капиталом. В их числе фигурируют восьмичасовой рабочий день и повышение заработной платы, которая ведет к увеличению покупательной способности населения. Он отмечает также благо-

творность концентрации промышленности для повышения эффективности экономики.

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

В 1934 г. выходит его книга «Институциональная экономическая теория», в которой вводится понятие трансакции (сделки). В ее структуре Коммонс выделяет три основных элемента: переговоры, принятие обязательства и его выполнение, а также характеризует различные виды трансакций: торговые, управленческие и ратионирующие. С его точки зрения, трансакционный процесс — это процесс определения «разумной ценности», которая завершается контрактом, реализующим «гарантии ожиданий» (Commons, 1934). В последние годы в центре внимания Дж. Коммонса находятся правовые рамки коллективных действий, и прежде всего суды. Это нашло отражение в работе «Экономика коллективных действий» (1951), изданной после его смерти.

Дальнейшее развитие институциональный подход получил в работах выдающегося английского историка и социолога **Арнольда Джозефа Тойнби (1898—1975)**, который свыше 30 лет преподавал курс международной истории в Лондонской школе экономики. С 1934 по 1961 г. вышли 12 томов «Исследования истории» (Toynbee, 1934—1961), оказавшие огромное влияние на современную экономическую мысль. Важное место в его концепции занимает анализ цивилизаций Востока: исламской, индуистской, буддийской и дальневосточной. В центре его внимания — влияние религиозных факторов на социально-экономическое и политическое развитие народов. Движущей силой развития цивилизации А. Тойнби считает творческое меньшинство, способное увлечь общество в новом направлении. Упадок цивилизации Тойнби связывает с недостатком созидательной силы у творческого меньшинства и вследствие этого прекращением преданности и подражания ему со стороны исторического большинства. Это приводит к утрате обществом былого социального единства. Наступает дезинтеграция. Общество распадается на три части: 1) господствующее меньшинство, создающее универсальное государство; 2) внутренний пролетариат, взгляды которого отражаются в универсальной

религии и церкви (толстовство, гандизм, христианство афроамериканцев и т.д.); 3) внешний пролетариат, оформляющийся в варварские военные банды. Вторая и третья группы объединяют, по мысли А. Тойнби, слои, живущие в обществе, но ему не принадлежащие. Эти силы в конечном счете разрушают старую цивилизацию и одновременно (рождая новую религию) подготавливают предпосылки для возникновения новой цивилизации.

Внимание к цивилизации как к сложной социальной системе сыграло методологическую роль в послевоенных институциональных концепциях. В частности, это нашло своеобразное отражение в работах американского институционалиста, профессора Колумбийского и Вашингтонского университетов **Карла-Августа Виттфогеля (1896—1988)**, и прежде всего в его монографии «Восточный деспотизм. Сравнительное изучение тотальной власти» (Wittfogel, 1957). Структурообразующим элементом в концепции К.А. Виттфогеля является деспотизм, который характеризуется ведущей ролью государства. Государство опирается на бюрократический аппарат и подавляет развитие частнособственнических тенденций. Богатство господствующего класса в этом обществе обусловлено не собственностью на средства производства, а местом в иерархической системе государства. Виттфогель считает, что природные условия и внешние влияния определяют форму государства, а она, в свою очередь, — тип социальной стратификации.



Важную роль в становлении методологии современного институционализма сыграли работы Карла Поланьи (1886—1964), и прежде всего его «Великая Трансформация» (1944). В работе «Экономика как институционализованный процесс» он выделяет три типа отношений обмена: реципроктность, или взаимный обмен на натуральной основе, редистрибуцию как развитую систему перераспределения и товарообмен, лежащий в основе рыночной экономики (Polanyi, 1957).

Наконец, необходимо отметить работы **Толкотта Парсонса (1902—1979)** и **Нейла Джозефа Смелсера (р. 1930)** и прежде всего их книгу «Экономика и общество. Исследование интеграции экономической и социальной теории» (1956). Опираясь на общую теорию систем, они обосновали необходимость дальнейшего сдвига от экономики к социологии как целостной теории, способной адекватно объяснить происходящие изменения (Parsons, Smelser, 1965).

Хотя каждая из институциональных теорий уязвима для критики, тем не менее само перечисление причин неудовлетворенности модернизацией показывает, как изменяется представление ученых. В центре внимания оказываются не слабая покупательная способность и неэффективный потребительский спрос, не низкий уровень сбережений и инвестиций, а значение системы ценностей, проблемы отчуждения, традиции и культуры. Даже если рассматриваются ресурсы и технология, то в связи с общественной ролью знаний и проблемами защиты окружающей среды.

В центре внимания современного американского институционалиста **Джона Кеннета Гэлбрейта (р. 1908)** находятся вопросы техноструктуры. Уже в работе «Американский капитализм. Теория уравнивающей силы» (1952) он пишет о менеджерах как носителях прогресса и рассматривает профсоюзы как уравнивающую силу наряду с большим бизнесом и правительством.

Однако наибольшее развитие тема научно-технического прогресса и постиндустриального общества получает в работах «Новое индустриальное общество» (1967) и «Экономикс и общественная цель» (1973). «В современном обществе, — пишет 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, 1969, с. 100—113). Такие техноструктуры существуют как при капитализме, так и при социализме. Именно их рост сближает развитие этих систем, предопределяя тенденции конвергенции (Там же).

## § 2. Развитие классической традиции: неоклассика и неоинституционализм

### 2.1. Понятие рациональности и его развитие в ходе становления неоинституционализма

#### *Рациональность*

Неоинституционализм возник на путях преодоления характерного для неоклассики ограниченного понимания рациональности. Поэтому сначала кратко охарактеризуем предпосылки, особенности понимания рациональности в неоклассической теории, а также школы, которые существуют внутри нее.

В неоклассической теории рациональной является максимизация полезности индивида в пределах ресурсов, имеющихся в их распоряжении, знаний, которыми они располагают, и ожиданий в отношении действий других партнеров. Предполагается, что рациональные индивиды не только способны соотнести выгоды и издержки своих действий, но и понимают последствия своей деятельности. В то же время общепринятые нормы, традиции, обычаи играют в построениях неоклассиков весьма скромную роль. Между тем потребность в снижении уровня неопределенности вынуждает экономических агентов опираться на традиции. Там, где преобладает неопределенность, неоклассические предпосылки теряют свою универсальную силу. Максимизация может стать бессмысленной, и рациональный индивид вынужден ориентироваться не на нее, а на социально-приемлемые результаты. К тому же то, что было рациональным вчера, может оказаться нерациональным сегодня.

Теория рационального выбора предполагает более гибкий подход к проблеме рациональности. Она сформировалась под влиянием:

- *шотландской философии нравственности* (Ф. Хатчисон, А. Фергюссон, Д. Юм, А. Смит), сформулировавшей индивидуалистическую концепцию рационального поведения в обществе;
- *утилитаризма* (И. Бентам), подчеркнувшего значение моральных суждений и оценок (когда индивид понимает, «что такое хорошо и что такое плохо»);
- *неоклассической теории* (А. Маршалл), подчеркнувшей роль взаимного обмена между людьми.

Аксиома рациональности не стремится к всестороннему описанию реальности. Она представляет собой идеальный тип этой реальности, который помогает сформулировать основные гипотезы поведения индивидов независимо от сферы деятельности. Теория рационального выбора универсальна. Она формализует логику поведения индивида в различных ситуациях. В политике она получила название теории общественного выбора, в социологии — теории социального выбора, в истории — клиометрики, в праве — экономики и права.

Хотя понятие рациональности весьма дискуссионно, в наиболее общем виде рациональность может быть определена следующим образом: «Субъект (1) никогда не выберет альтернативу  $X$ , если в то же время (2) доступна альтернатива  $Y$ , которая, с его точки зрения (3), предпочтительнее  $X$ »<sup>3</sup> (Швери, 1997, с. 37—46). Цифрами выделены три важнейшие характеристики рациональности: *ее индивидуальный характер, ограниченность и субъективность.*

В теории рационального выбора цели индивидов рассматриваются как предопределенные и зависящие от самого индивида. Поэтому в предельном случае видов рациональности может быть больше, чем людей на свете (учитывая изменение их предпочтений во времени).

В теории рационального выбора преодолевается ограниченность неоклассической теории, поскольку учитывается, что в ежедневных решениях важную роль играют время, транзакционные издержки и информация, от которых традиционная неоклассическая теория абстрагировалась. Поэтому теория рационального выбора формулирует рациональность не только в строгой форме (как принцип максимизации), но и в менее строгой форме, с учетом ее ограничения во времени, когда люди не добиваются максимума, а стремятся обеспечить определенный уровень определения своих потребностей. Поэтому она учитывает новейшие достижения, сделанные Р. Коузом (транзакционные издержки), Г. Саймоном (ограниченная рациональность), Дж. Стиглером (включившим неполноту информации в неоклассический анализ), Г. Беккером (распространившим принцип неопределенности на семейные отношения) и др.

Теория рационального выбора развивает концепцию методологического индивидуализма, заложенную в трудах Т. Гоббса, Б. Мандевилля, А. Фергюссона, К. Менгера. Это означает, что структуры рассматриваются как совокупность преследующих свои

цели индивидов. Такой подход не означает абсолютизацию эгоизма. Человек, осуществляющий свой выбор, может действовать и альтруистично. Собственные интересы индивида обычно ограничены определенными нравственными обязательствами (А. Сен).

### **Уточнение рациональности (развитие предпосылок)**

Основой для нашего анализа будет исследовательская программа неoinституционализма, сложившаяся в 70—90-е годы XX в.<sup>4</sup> (Eggertsson, 1997; Kasper, Streit, 1999; Furubotn, Richter, 2000). Исследовательская программа неoinституционализма модифицирует классическую микроэкономическую программу, отказываясь от некоторых наиболее одиозных предпосылок. Однако вместе с тем сохраняет ее базовые послышки — ядро исследовательской программы (т.е. предпосылки, отказ от которых будет вести к выходу за рамки данной парадигмы). Прежде всего в качестве базовых предпосылок мы будем рассматривать стабильность предпочтений индивида, и основным следствием из этого будет равновесный анализ. Другой базовой предпосылкой является рациональность в поведении агентов<sup>5</sup>. Защитный слой — это набор предпосылок, изменение которых позволяет нам говорить о создании модифицированной исследовательской программы.

Институциональная экономика вводит права собственности как инструмент анализа и отказывается от предпосылок идеальности рынка, утверждая, что существуют трансакционные издержки. Другие предпосылки (полнота информации и абсолютная рациональность агентов, действующих на рынках) также претерпевают изменения.

Неоинституциональный подход акцентирует внимание на том факте, что получаемый результат будет зависеть от модели поведения человека и условий, в рамках которых он функционирует (*institutions matter*). Отказ от идеальных моделей неоклассического подхода приводит к новым решениям и результатам с учетом неполноты информации, ограниченной рациональности, оппортунистического поведения участников (см. также главу I.3, § 4).

#### **• Неполнота информации**

Предпосылка о полноте доступной информации кажется нереалистичной и заметно сужает прикладную область экономических исследований. Развитие экономической науки в XX в. во многом определялось изучением проблем неопределенности и связан-



ных с этим проблем поиска информации и ее последующей обработки (работы Ф. Найта по проблемам неопределенности и риска (Knight F.H., 1921), теория ожидаемой полезности Дж. фон Неймана и О. Morgenштерна (Нейман, Morgenштерн, 1970), теория поиска информации Дж. Стиглера (Стиглер, 1995) и др.).

- ***Ограниченная рациональность***

Теория ограниченной рациональности Г. Саймона содержит альтернативные процедуры выбора в условиях неполной информации. Процесс принятия решения включает две стадии: 1) поиск и 2) принятие удовлетворительного варианта.

Концепция Саймона схожа с теорией поиска информации, предложенной Дж. Стиглером, тем, что в ней также не существует готовых альтернатив, однако предполагается, что мы не в состоянии максимизировать какую-либо функцию полезности (Simon, 1979, p. 285).

- ***Оппортунистическое поведение участников***

Понятие оппортунистического поведения напрямую связано с мотивацией экономического агента, которая приобретает новое значение. Если первоначально мотив собственного интереса трактовался исключительно как «эгоизм», то в настоящее время от этой эмоциональной окраски постарались освободиться<sup>6</sup>. В неоинституционализме его место в значительной мере заняло понятие «оппортунистическое поведение», которое трактуется как «стремление к личной выгоде с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обману, сокрытию информации и другие действия, мешающие реализации интересов организации. Оппортунистическое поведение необходимо отличать от простого эгоизма, когда индивиды играют в игру с фиксированными правилами, которым они безусловно подчиняются» (Уильямсон, 1996, с. 689). При этом непосредственно используется концепция собственного интереса<sup>7</sup>.

### ***Школы теории рационального выбора***

В рамках теории рационального выбора первоначально сложилось два направления: общественного и социального выбора, а внутри первого — две школы: Чикагская и Вирджинская (табл. 1.1.2). И хотя различия между ними в настоящее время постепенно стираются, подчеркнем их важнейшие особенности.

## ШКОЛЫ ТЕОРИИ РАЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА

	ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА		
	Теория общественного выбора		Теория социального выбора
Школы	Чикагская	Вирджинская	
Основные постулаты	Саморегулирующийся рынок и оптимальный выбор в пределах заданных ограничений	Оптимальный выбор ограничений (правил игры)	Построение функции общественного благосостояния в целях объединения последовательностей индивидуальных предпочтений
Акцент	Рыночный успех	Несостоятельность политики	Политический успех и/или несостоятельность рынка
Наиболее известные представители	М. Фридман, Р. Коуз, Дж. Стиглер, Г. Беккер, С. Пельцман, Р. Познер, Г. Льюис	Дж. Бьюкенен, У. Наттер, Р. Вайнинг, Л. Игер, Дж. Бреннан, У. Буш, Р. Вагнер, Г. Таллок, Д. Мюллер, Р. Толлисон	А. Бергсон, К. Эрроу, А. Сен, Дж. Ремер, Дж. Элстер, К. Мозн

Источник: Швери, 1997, № 7, с. 47.

Для чикагской школы, сформировавшейся еще в середине 1930-х годов, характерен акцент на рыночный успех и вера в неоклассическую теорию цен и эффективность рынков. Вирджинская школа зародилась в Чикагском университете и оформилась позднее, уже в 1950-е годы. Здесь в центре внимания исследователей находятся не достоинства рынка, а несостоятельность политики. Более того, сама политика понимается как обмен, причем в этом обмене представителей вирджинской школы интересует прежде всего не позитивный, а нормативный анализ этических основ конституционной экономики.

В отличие от вирджинской школы, теория социального выбора (во главе с К. Эрроу) пытается построить функцию общественного благосостояния, наилучшим образом отражающую интересы групп индивидов. В отличие от Вирджинской школы они характеризуют институты не как механизмы правил и процедур, помогающих осуществить выбор, а как инструменты достижения равновесия, лежащие в основе политической игры<sup>8</sup> (Уильямсон, 1996, с. 689).

***Общественный выбор и его основные стадии.  
Место институционального выбора***

***Конституционный выбор.*** Еще в статье 1954 г. «Индивидуальный выбор при голосовании и рынок» Джеймс Бьюкенен выделил два уровня общественного выбора: 1) начальный, конституционный выбор (который совершается еще до принятия конституции) и 2) постконституционный. На начальном этапе определяются права индивидов, устанавливаются правила взаимоотношений между ними. На постконституционном этапе формируется стратегия поведения индивидов в рамках установленных правил.

Дж. Бьюкенен проводит наглядную аналогию с игрой: сначала определяются правила игры, а потом в рамках этих правил осуществляется сама игра. Конституция, с точки зрения Бьюкенена, и является таким набором правил для ведения политической игры. Текущая политика — это результат игры в рамках конституционных правил. Поэтому результативность и эффективность политики в значительной мере зависят от того, насколько глубоко и всесторонне была составлена первоначальная конституция; ведь по Бьюкенену, конституция — это прежде всего основная закон не государства, а гражданского общества.

Однако здесь возникает проблема «дурной бесконечности»: чтобы принять конституцию, необходимо выработать предконституционные правила, по которым она принимается, и т.д. Чтобы выйти из этой «безнадежной методологической дилеммы» (Buchanan, 1962, p. 6), Бьюкенен и Таллок предлагают кажущееся самоочевидным в демократическом обществе правило единогласия для принятия первоначальной конституции. Конечно, это не решает проблему, так как содержательный вопрос подменяется процедурным. Однако в истории такой пример есть — США в 1787 г. показали классический (и во многом уникальный) пример

осознанного выбора правил политической игры. В условиях отсутствия всеобщего избирательного права Конституция США была принята на конституционном совещании.



Рис. 1.1.2. Стадии общественного выбора

Правовая система выступает как своеобразный общественный капитал. Характеристика закона как капитального блага получила всестороннее обоснование в работе Дж. Бьюкенена «Границы свободы». «Система законов, формализованы ли они на практике или нет, — писал Дж. Бьюкенен, — представляет из себя общественный капитал, отдача от которого повышается с течением времени» (Buchanan, 1975, p. 123).

В отличие от обыкновенного капитала, отдача от которого может быть получена сразу, выгоды от надежной правовой системы, заключающиеся в росте стабильности межлических взаимоотношений, очевидны отнюдь не сразу. Более того, постепенное расшатывание правовой системы, «размывание» правовых устоев может привести к тому, что общественный капитал будет потерян раз и навсегда.

**Постконституционный выбор.** Постконституционный выбор означает выбор прежде всего «правил игры» — правовых доктрин и «рабочих правил» (*working rules*), на базе которых определяются конкретные направления экономической политики, направленной на производство и распределение общественных благ (рис. 1.1.2).

Сталкиваясь с проблемой провалов рынка, государственный аппарат стремится найти решение двум взаимосвязанным задачам:

обеспечить нормальную работу рынка и решить (или хотя бы смягчить) острые социально-экономические проблемы. На это направлена антимонопольная политика, социальное страхование, ограничение производства с отрицательными и расширение производства с положительными внешними эффектами, производство общественных благ.

## **2.2. Сравнительная характеристика «старого» и «нового» институционализма**

Хотя институционализм как особое течение сложился еще в начале XX в., долгое время он находился на периферии экономической мысли. Объяснение движения экономических 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. Были, конечно, и другие объективные причины, по которым данное течение оказалось не востребованным современниками.

Ситуация, однако, коренным образом изменилась в 60—70-е годы. Чтобы понять почему, достаточно провести хотя бы беглое сравнение «старого» и «нового» институционализма (табл. 1.1.3). Между «старыми» институционалистами (Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. К. Гэлбрейт) и неoinституционалистами (Р. Коуз, Д. Норт или Дж. Бьюкенен) есть, по крайней мере, три коренных различия.

Во-первых, «старые» институционалисты (например, Дж. Коммонс в «Правовых основаниях капитализма») шли к экономике от права и политики, пытаясь изучать проблемы современной экономической теории методами других наук об обществе; неoinституционалисты идут прямо противоположным путем — изучают политологические и правовые проблемы методами неоклассической экономической теории, и прежде всего с применением аппарата современной микроэкономики и теории игр.

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА «СТАРОГО» И «НОВОГО»  
ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА**

<b>Характеристика</b>	<b>«Старый» институционализм</b>	<b>«Новый» институционализм</b>
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. Индивидуум, его предпочтения и цели	Изменяет (эндогенные)	Берется как данный (экзогенные)
5. Институты	Формируют предпочтения, самих индивидуумов	Дают внешние ограничения для индивидуумов: условия выбора, ограничения и информация
6. Технология	Эндогенна	Экзогенна
7. Методология	Органический подход, эволюционный подход	Равновесный подход, оптимальность
8. Время	Начало XX в.	Конец XX в.
9. Представители	Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл	О. Уильямсон, Г. Демсец, Д. Норт, Р. Познер, Р. Коуз

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; неoinституционализм 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; неoinституционализм

ставит во главу угла независимого индивида, который по своей воле и в соответствии со своими интересами решает, членом каких коллективов ему выгоднее быть (табл. 1.1.4).

В последние десятилетия наблюдается 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. Поэтому покажем сначала, как происходило развитие предпосылок неоклассической теории внутри ее.

Таблица 1.1.4

**КОРЕННЫЕ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ «СТАРЫМ»  
ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМОМ И НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМОМ**

<b>Признаки</b>	<b>«Старый» институционализм</b>	<b>Неоинституционализм</b>
Движение	От права и политики к экономике	От экономики к политике и праву
Методология	Других гуманитарных наук (право, политология, социология и др.)	Экономическая неоклассическая (методы микроэкономики и теории игр)
Метод	Индуктивный	Дедуктивный
Фокус внимания	Коллективное действие	Независимый индивид
Предпосылка анализа	Холизм	Методологический индивидуализм

**2.3. Неоклассика и неоинституционализм:  
единство и различия**

Общим для всех неоинституционалистов являются следующие положения: во-первых, социальные институты имеют значение, и, во-вторых, они поддаются анализу с помощью стандартных инструментов микроэкономики. В 60—70-е годы XX в. возникло явление, названное Г. Беккером «экономическим империализ-

мом». Именно в этот период экономические понятия «максимизация», «равновесие», «эффективность» и другие стали активно применяться в таких смежных для экономики областях, как образование, семейные отношения, здравоохранение, преступность, политика и т.п. Это привело к тому, что базовые экономические категории неоклассики получили более глубокую интерпретацию и более широкое применение.

Каждая теория состоит из ядра и защитного слоя. Не составляет исключения и неоинституционализм. К числу основных предпосылок он, как и неоклассика в целом, относит прежде всего:

- методологический индивидуализм;
- концепцию экономического человека;
- деятельность как обмен.

Однако в отличие от неоклассики, эти принципы стали проводиться 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 сферой или политикой. Теория общественного выбора, например, последовательно разоблачает миф о государстве, у которого нет никаких иных целей, кроме заботы об общественных интересах. **Теория общественного выбора (*public choice theory*)** — это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

«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, т.е. 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 неинституциональной теории рассматриваются еще и транзакционные издержки, т.е. издержки, связанные с обменом прав собственности. Это произошло потому, что любая деятельность рассматривается как обмен.

**Деятельность как обмен.** Трактровка деятельности как процесса обмена восходит к диссертации шведского экономиста Кнута Векселля «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, 1993, с. 23).

Сторонники неинституциональной 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<sup>9</sup>, 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 принадлежности<sup>10</sup>.

При этом институционалисты даже могут 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<sup>11</sup>.

Функционирование социального или политического механизма с данной точки зрения рассматривается как процесс столкновения интересов групп, что стало предметом специального анализа Р. Хардина (Hardin, 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 табл. 1.1.5.

Перечисленные выше различия некоторые институционалисты (Р. Коуз, О. Уильямсон и др.) характеризуют как подлинную революцию в экономической теории. Не приуменьшая их вклада в развитие экономической теории, другие экономисты (Р. Познер и др.) считают, однако, их работы дальнейшим развитием основ-

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ  
О РАЦИОНАЛЬНОСТИ ИНДИВИДОВ**

<b>Характеристика</b>	<b>Экономический человек</b>	<b>Гибридный человек</b>	<b>Институциональный человек</b>
1. Подход к экономической теории	Неоклассический	О. Уильямсона	Институциональный
2. Цель	Максимизация полезности	Минимизация транзакционных издержек	Культурная образованность
3. Знания и вычислительные способности	Неограниченные	Ограниченные	Ограниченные
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, 1999, с. 42.

ного течения экономической мысли. И действительно, сейчас все труднее и труднее представить *main stream* без их работ. Они все полнее и полнее входят в современные учебники по экономикс. Но не все направления в равной мере. Чтобы убедиться в этом, подробнее познакомимся со структурой современной институциональной теории.

### **§ 3. Основные направления неоинституциональной теории**

#### **3.1. Структура институциональной теории**

Единая классификация институциональных теорий до сих пор так и не сложилась. Прежде всего до сих пор сохраняется дуализм «старого» институционализма и неоинституциональных теорий.

Оба направления современного институционализма сформировались либо на основе неоклассической теории, либо под существенным ее влиянием (рис. 1.1.3). Так, неоинституционализм развивался, расширяя и дополняя магистральное направление экономики. 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 позиции 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, 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 (институциональная экономика) в гораздо большей степени опиралось на «старый» институционализм (нередко весьма «левого» толка)<sup>12</sup>.

Если первое направление в конечном счете укрепляет и расширяет неоклассическую парадигму, подчиняя ей все новые и новые сферы исследования (семейных отношений, этики, политической жизни, межрасовых отношений, преступности, исторического развития общества и др.), то второе направление приходит к полному отрицанию неоклассики, рождая институциональную экономику<sup>13</sup>, оппозиционную к неоклассическому «мэйнстриму». Эта современная институциональная экономика отвергает методы маржинального и равновесного анализа, беря на вооружение эволюционно-социологические методы. (Речь идет о таких направлениях, как концепции конвергенции, постиндустриального, постэкономического общества, экономика глобальных проблем.) Поэтому представители данных школ выбирают сферы анализа, выходящие за пределы рыночного хозяйства (проблемы творческого труда, преодоления частной собственности, ликвидации эксплуатации и т.д.)<sup>14</sup>. Относительно обособленно в рамках данного направления стоит лишь французская экономика соглашений, пытающаяся подвести новую основу под неоинституцио-

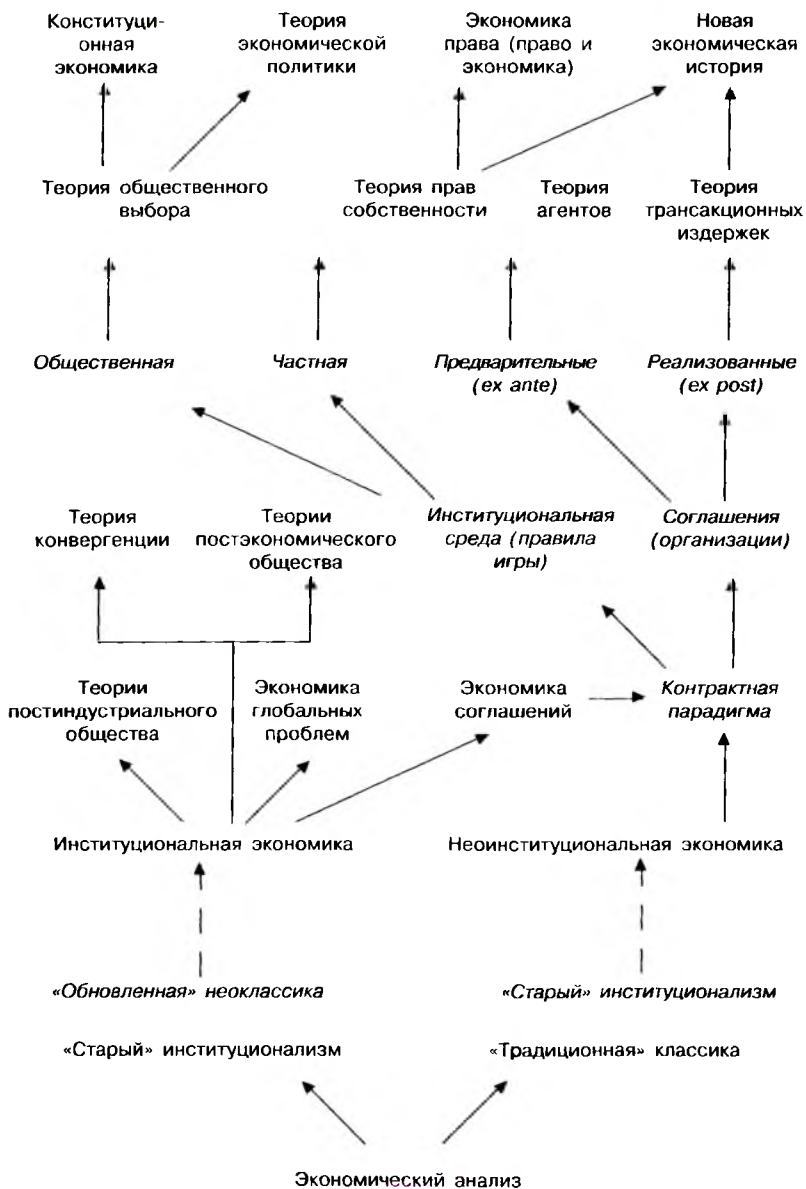


Рис. 1.1.3. Классификация институциональных концепций

нальную 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, т.е. через отношения, лежащие в основе организаций<sup>15</sup>. 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. Талак, М. Олсон, Р. Толлисон и др.) — институциональную среду деятельности индивидов и организаций в общественном секторе. Если первое направление акцентирует внимание на выигрыше благосостояния, который удается 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, так как их можно уподобить своеобразным правилам игры, которые регулируют отношения между отдельными экономическими агентами.

Теория агентов (взаимоотношений «принципал—агент» — Дж. Стиглиц) концентрирует внимание на предварительных предпосылках (побудительных мотивах) контрактов (*ex ante*), а теория транзакционных 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-функ-

ции, т.е. отделением собственности и контроля, — проблемы поставлены еще в работах Берля и Г. Минза 30-х годов. 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 относительно, и часто можно наблюдать, как один и тот же ученый работает в разных областях неoinституционализма. 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 экономикс 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 рыночным сделкам<sup>16</sup>. 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 неoinституционализма рассматривают нормы прежде всего как результат выбора, то французские неoinституционалисты — как предпосылку рационального поведения. Рациональность поэтому также раскрывается как норма поведения.

### 3.2. «Новый» институционализм

#### *Экономические институты: эволюция понятия*

Под институтами в современной теории понимаются «правила игры» в обществе или «созданные человеком» ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, а также система мер, обеспечивающая их выполнение (*enforcement*) (Норт, 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).

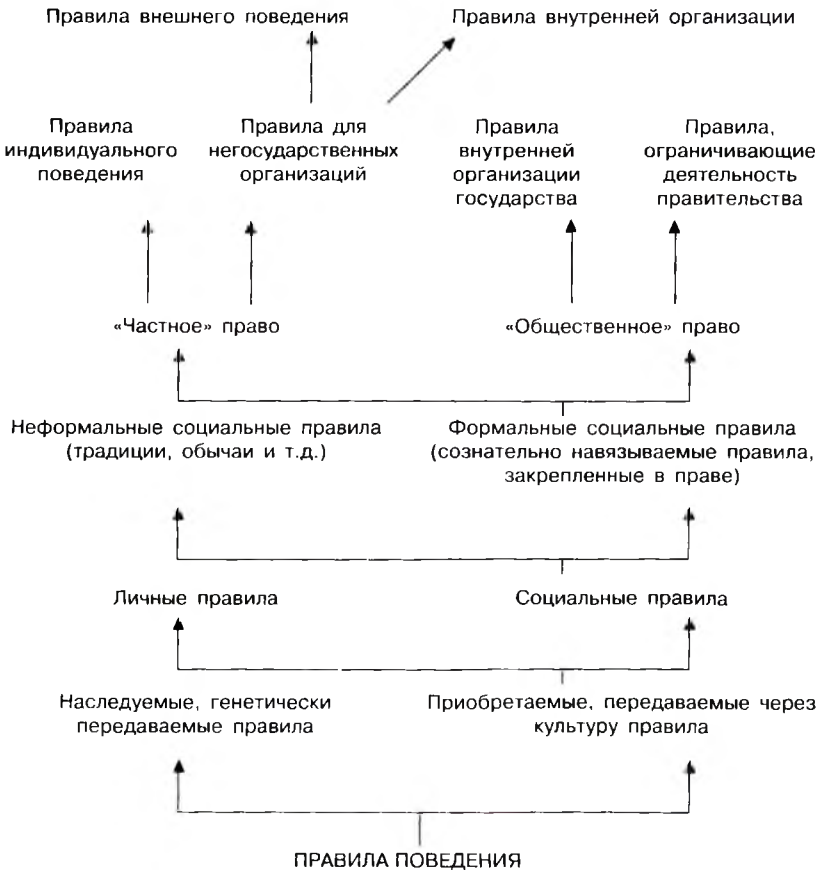
В общем виде система правил поведения классифицирована в монографии немецкого экономиста В. Ванберга «Правила и выбор в экономической теории». С известной долей условности она может быть определена следующим образом (рис. 1.1.4).

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 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.

Такая классификация, несомненно, полезна, поскольку помогает рассмотреть все многообразие правил, о которых ведут речь неонституционалисты. Однако, как и всякая созданная по формально-логическому (дихотомическому) принципу схема, она не свободна от недостатков, так как пытается отразить существую-



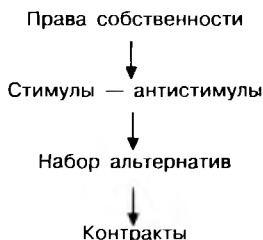
шую структуру, а не процесс ее эволюции. Ограниченность этой схемы проявляется и в том, что она не показывает взаимосвязь и взаимовлияние различных типов правил. Реальная жизнь богаче этой схемы, поскольку правила постоянно изменяются, модифицируются, а не находятся в застывшем состоянии. Например, неформальные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



**Рис. 1.1.4.** Классификация видов правил

Источник: Vanberg V., 1994, p. 110.

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 степени нарушения 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 (рис. 1.1.5).



**Рис. 1.1.5.** 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. Однако об этом мы расскажем в главе 11.7.

#### **§ 4. Сила и слабость российского институционализма: на пути к национальной школе<sup>17</sup>**

##### ***Корни российского институционализма***

Объективным фактом является то, что в последние десятилетия в России, действительно, устойчиво растет интерес к инсти-

туциональной теории вообще и к ее неoinституциональному 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 еще в советский период<sup>18</sup>. С другой стороны, это связано с сознательными попытками преодолеть ограниченность ряда предпосылок, характерных для экономики (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установления равновесия лишь посредством ценового механизма и др.), и рассмотреть современные экономические процессы комплексно и всесторонне. Многие отечественные экономисты понимают, что в России 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» российского рыночного хозяйства стало импульсом для генезиса отечественного неoinституционализма. Появились многочисленные специальные работы (не только абстрактно-теоретические, но и конкретно-эмпирические), где неoinституциональные идеи используются для объяснения особенностей современного российского хозяйства. Такие ведущие российские журналы, как «Вопросы экономики», «Экономика и математические методы», «Вестник Московского университета» (серия «Экономика»)<sup>19</sup>, регулярно публикуют подборки статей по неoinституциональным проблемам. Однако попыток систематизированного изложения институционального подхода до 1998 г. не было, что затрудняло освоение новой парадигмы в России. Поэтому публикации в 1998 г. книги А. Шаститко «Неoinституциональная экономическая теория», в 1999 г. — «Учебно-методического пособия к курсу лекций по институциональной экономике» Я. Кузьминова<sup>20</sup>, а также издание на страницах журнала «Вопросы экономики» (1999, № 1—12) учебника «Институциональная экономика» А. Олейника<sup>21</sup> оказались весьма своевременными и чрезвычайно актуальными. Попытку написать курс по институциональной экономике предпринял также А.Н. Нестеренко<sup>22</sup>, но с его смертью российский институционализм понес тяжелую утрату.

### ***Подготовка почвы***

Данные пионерные работы положили начало качественно новому этапу неинституциональных исследований в России. При всех возможных недостатках этих книг попытки систематизации основ институциональной теории открывают широкое поле для консолидации (или размежевания) российских институционалистов на концептуальной основе.

Так, работы А. Шаститко и Я. Кузьмина опираются в основном на американскую традицию неинституционализма. 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 неинституционализма рассматривают нормы прежде всего как результат выбора, то французские институционалисты — как предпосылку рационального поведения. Поэтому рациональность раскрывается им также сквозь призму нормы поведения.

### ***Ростки новых направлений — движение вверх и вширь***

Круг отечественных работ, затрагивающих вопросы неинституциональной теории, уже достаточно широк, хотя, 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 неинституциональные концепции в анализе современной российской экономики, следует выделить С. Авдашеву, В. Автономова, О. Ананьина, А. Аузана, С. Афонцева, Р. Капелюшникову, Я. Кузьмина, 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. Но весьма серьезным барьером для утверждения данной парадигмы в России, безусловно, является отсутствие организационного единства и специализированных периодических изданий, где систематизировано излагались бы основы институционального подхода.

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 Р. Капелюшника «Экономическая теория прав собственности» (М., 1990), благодаря которой большинство российских экономистов впервые узнали о данном научном направлении. Неинституциональное исследование экстерналий и комментарии к теореме Коуза широко обсуждались отечественными экономистами в связи с анализом природоохранной тематики (А. Голуб, Е. Струкова, А. Шаститко)<sup>23</sup>.

Хотя основное внимание обращено пока на популяризацию идей зарубежных ученых с некоторой адаптацией к российским реалиям (А. Шаститко, С. Малахов, В. Тамбовцев и др.)<sup>24</sup>, появляются уже и оригинальные исследования по проблемам собственности в постсоветской экономике. В них отмечается, что большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а к инсайдерам (менеджменту и персоналу), и поэтому в России не возникло эффективного частного собственника. В деятельности фирм краткосрочный аспект преобладает над долгосрочным, а мотив личного обогащения новых владельцев доминирует над целями развития производства (А. Радыгин, Р. Капелюшников и др.)<sup>25</sup>. Кроме того, достаточно интересен институциональный подход к анализу такого феномена переходной экономики, как бартер (В. Макаров, Г. Клейнер, А. Яковлев и др.)<sup>26</sup>.

Негативные количественные изменения, накапливаясь, переходят в новое качественное состояние: возникают так называемые «институциональные ловушки», приводящие к тому, что дальнейшее развитие начинает идти не в сторону рынка, а в направлении псевдорыночных форм и воспроизводства неотрадиционных отношений (В. Полтерович)<sup>27</sup>.

2. Анализируя *социальную адаптацию населения к рынку*, исследователи выделяют две группы проблем<sup>28</sup>. Первая связана с расширением формальных свобод и прав, проблемой их институционализации, а также сужением социальных и экономических возможностей. 90-е годы показали, что для россиян поле индивидуальной свободы лежит прежде всего в социально-экономической, а не в политической и правовой сферах. В условиях трансформационного спада сужение экономических свобод ока-

зало большее воздействие, чем расширение социальных и политических свобод. К тому же многие понимали свободу односторонне — как приобретение новых прав и благ без потери старых возможностей и гарантий. Поборники свободы недооценили ее предпосылки — самостоятельность и ответственность индивидов, которые резко возросли в условиях ограниченности ресурсов, усиленных гиперинфляцией и падением производства.

Вторая группа проблем связана с анализом особенностей адаптации населения к рынку в условиях маргинализации общества. Одна из важнейших особенностей российской трансформации заключается в том, что этот переход происходит в условиях глубокого спада, который способствует усилению социально-экономической зависимости населения от «государства всеобщего перераспределения». Типичными становятся понятия «опекун» и «опекаемый». В массовом сознании сохраняется стремление переложить ответственность на чужие плечи. Ради опеки люди готовы отказаться от «голодной» свободы, обменяв ее на состояние «сытого» подчинения. Все это приводит к поляризации общества, росту социальной напряженности и маргинализации экономического активного населения.

3. *Теория транзакционных издержек* широко обсуждается российскими экономистами. В. Кокоревым выдвинута гипотеза о росте транзакционных издержек в переходный период от плана к рынку<sup>29</sup>. Транзакционные издержки рассматриваются как один из барьеров для входа на рынки в российской экономике и как один из факторов развития теневой экономики (В. Тамбовцев, В. Радаев, С. Малахов и др.)<sup>30</sup>. К сожалению, большим недостатком 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. Вальпескини.

4. *Экономика организации*. Обзор зарубежных неинституциональных подходов к теории фирмы дан в работе А. Шаститко «Новая теория фирмы» (М., 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 появляются первые монографии, пытающиеся анализировать с неинституциональных позиций отраслевые проблемы. Назовем прежде всего монографию В. Крюкова «Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации» (Новосибирск, 1998) и коллективный сборник под редакцией А. Шаститко, посвященный анализу локальных естественных монополий (коммунальных служб и т.д.)<sup>31</sup>.

Прекрасным образцом учебного пособия по неинституционализму следует считать подготовленную группой сотрудников ГУ-ВШЭ книгу «Основы теории контрактов»<sup>32</sup>.

На факультете менеджмента СПбГУ возникла группа по изучению неинституциональной экономики во главе с А. Деминым и В. Каткало, которая в сотрудничестве со Школой бизнеса им. У. Хааса Калифорнийского университета (г. Беркли) опубликовала серию работ по экономике фирмы<sup>33</sup>.

5. Такое направление неинституциональных исследований, как *теория общественного выбора*, известно в России, пожалуй, гораздо лучше других. Оригинальные исследования на материалах России ведут в этом направлении В. Мау, В. Найшуль и С. Афонцев. В. Мау анализирует трансформацию российской экономической и политической системы сквозь призму теории революции<sup>34</sup>. В. Найшуль, полемизируя с трактовкой СССР как чисто командной экономики, интерпретирует экономико-политическую систему «позднего» Советского Союза как пространство «бюрократических торгов», где готовность выполнять плановое задание обменивалась на определенные льготы директорату предприятия.

В России в различных базах данных накапливаются эмпирические данные по выборам в центральные и местные органы власти, по ведению политических кампаний, по деятельности различных партий. Последние выборы в Государственную думу и выборы президента сделали эту проблему остро актуальной. К сожалению, лишь в очень ограниченном числе исследований показана применимость стандартных и апробированных на электоральной статистике развитых стран методов оценки влияния экономических параметров на политический выбор и в условиях России<sup>35</sup>. В политологической монографии Г. Голосова<sup>36</sup> содержатся некоторые подходы, которые можно использовать для ранжирования величины издержек политически активного избирателя на участие в той или иной коалиции.

Все более актуальной для России становится экономическая теория конституции<sup>37</sup>, 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<sup>38</sup>. В числе наиболее активно обсуждавшихся проблем был и остается поиск политической ренты и его особенности в переходной экономике<sup>39</sup>. Плодотворно в этой области работают М. Левин, М. Цирик, В. Полтерович, В. Радаев, Я. Кузьминов, А. Заостровцев и др.

В середине 1990-х годов 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.). Обсуждение вопросов выбора правил голосования стало возможным в результате перевода работ Ф. Алескерова и П. Ортешука, Р. Тагепера и М. Шугарта, Р. Даля и др. Интерес к проблемам федерального устройства потребовал перевода работ Г. Таллока и В. Острома.

В то же время большинство переведенных работ носит методологический характер и создает в лучшем случае лишь предпосылки для анализа российской действительности. Возникает разрыв между эмпирическими исследованиями российских экономистов, социологов и политологов, с одной стороны, и фундаментальными достижениями теории общественного выбора, с другой. Сократить его можно, лишь написав отечественный учебник по теории общественного выбора, который станет теоретической основой для дальнейших конкретных эконометрических исследований в этой быстро развивающейся области — именно этим занимается Р.М. Нуреев, опубликовавший в 2002—2003 гг. в «Вопросах экономики», главном общероссийском экономическом журнале, авторский учебный курс «Теория общественного выбора».

6. Из *экономико-правовых* неоинституциональных концепций наибольшую известность среди российских экономистов приобрели *теория общественного выбора* и *теория прав собственности*, изучающие влияние правовых норм на развитие легального, официального бизнеса. ГУ-ВШЭ стал проводить международные научные конференции по проблемам теории права и экономики (*law and economics*): первая состоялась в ноябре 1998 г., ее темой была роль правовых институтов в развитии хозяйства<sup>40</sup>, темой второй (декабрь 1999 г.) — институциональные границы вмешательства



государства в экономику. Важной вехой в развитии российской традиции экономической теории права исследований стала коллективная монография «Экономический анализ нормативных актов», соединяющий общетеоретический подход с анализом конкретных проблем отечественной переходной экономики<sup>41</sup>.

7. В отличие от 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 порядка. Поскольку отечественные экономисты начали знакомство с экономической теорией преступлений и наказаний совсем недавно, примерно с 1997 г., оригинальных исследований пока еще немного. В настоящее время российские экономисты только изучают достижения западных коллег, и первоочередной задачей ближайших лет следует считать именно популяризацию этих идей и консолидацию экономистов-криминологов.

Некоторые общие идеи экономической теории преступлений и наказаний нашли отражение уже в публикациях 1997—1998 гг.<sup>42</sup> В 1999 г. в «Вопросах экономики» была опубликована специальная статья к 30-летию зарождения этой теории<sup>43</sup>. Весной 2000 г. в альманахе «Истоки» опубликован полный перевод знаменитой статьи Г. Беккера «Преступление и наказание: экономический подход» (1968), которая, собственно, и положила начало экономической теории преступлений и наказаний. Наконец, в 2001 г. появилась книга Ю.В. Латова, которую можно считать первым опытом комплексного изложения современных подходов к теоретическому анализу проблем теневых экономических отношений<sup>44</sup>.

Успешно развиваются исследования по некоторым частным направлениям экономической теории преступлений и наказаний.

Получили широкую известность работы В.В. Волкова, посвященные анализу рэкет-бизнеса (силового предпринимательства)<sup>45</sup>. Параллельно с ним криминальные аспекты в развитии российского бизнеса изучает А.Н. Олейник<sup>46</sup>. Исследования этих двух экономистов замечательным образом дополняют 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 занимается экономическим анализом наркотиков — им опубликовано первое в России комплексное исследование по этой проблематике<sup>47</sup>. Этого экономиста можно по праву

считать патриархом отечественного «теневедения» — он начинал изучение теневых экономических отношений еще в советские времена, когда анализ этих вопросов рассматривался как диссидентский вызов властям. Именно по инициативе Л. М. Тимофеева для консолидации экономистов-криминологов сотрудниками Центра по изучению нелегальной экономической деятельности (ЦИНЭД) организовано издание в Российском государственном гуманитарном университете журнала «Экономическая теория преступлений и наказаний»<sup>48</sup>.

В 1998 г. работниками Института научной информации и общественных наук (ИНИОН) был подготовлен проблемно-тематический сборник с обзором *проблем коррупции*<sup>49</sup>. В журнале «Экономика и математические методы» в том же году была опубликована серия статей М. Левина, М. Цирик и В. Полтеровича, посвященных обзору различных подходов к объяснению причин коррупции и путей борьбы с нею<sup>50</sup>. Их авторы осуществили классификацию существующих экономико-математических моделей коррупции, факторов, которые ведут к ее развитию. В 1999 г. в журнале «Рынок ценных бумаг» опубликована оригинальная статья Р. Вишневого, в которой тотальное корруммирование российской экономики рассматривается как неизбежное следствие развития «экономики посредников»<sup>51</sup>.

8. Неоинституциональный подход к изучению исторических закономерностей — *новая экономическая история* — включает два направления. Клиометрики во главе с Р. Фогелем анализ традиционных источников базируют на использовании математического инструментария, а последователи Д. Норта применяют принципиально новый для историков понятийный аппарат (права собственности, трансакционные издержки и т.д.).

Среди российских исследователей наиболее популярно клиометрическое направление, возглавлявшееся академиком И. Ковальченко<sup>52</sup>. В рамках «школы Ковальченко» стали развиваться даже такие «экзотические» виды экономико-математического моделирования исторических процессов, как ретропрогнозирование. Так, в работе Л. Бородкина и М. Свищева путем «продолжения» тенденций 1920-х годов на период до 1940 г. доказывается, что продолжение политики нэпа не привело бы к усилению классовой дифференциации, но и не обеспечило бы резкого повышения сельскохозяйственного производства<sup>53</sup>.

Что касается «нортовского» направления, то оно еще не завоевало в России особой популярности: отсутствие традиций пра-

вового общества препятствует осознанию важности правовых институтов для исторического развития. Первой «ласточкой» можно считать статью Ю. Латова и С. Ковалева<sup>54</sup>, 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. Убежденные, что «по справедливости» (т.е. по нормам традиционного права) собственниками земли могут быть только те, кто на ней трудится, крестьяне вместо совершенствования агротехники предпочитали «инвестировать» свои силы и энергию в борьбу за «черный передел» помещичьих земель, принадлежащих дворянам по нормам официального права.

В заключение обзора первых шагов российского институционализма следует отметить появление первых работ по *истории институционализма* (О. Ананьин, Р. Капелюшников, Г. Литвинцева, Р. Нуреев, А. Фофонов и др.)<sup>55</sup>.

Такой широкий интерес к различным аспектам институциональной тематики создает неплохие предпосылки не только для глубокого и серьезного исследования институтов постсоветской России, но и для становления российской национальной школы институциональной экономики. Однако для этого необходима организация национального общества экономистов-институционалистов и регулярное издание российского институционального журнала.

## Summary

In chapter 1 — 1, «Evolution of institutional theory and its structure», R. Nureev examines the basic assumptions and the main trends of development of institutional theory. This chapter focuses on the interconnections of institutional theory and the mainstream of economic thought. The author considers classical liberalism, the «old» and «new» institutionalism. He compares neo-classicism and neo-institutionalism. In this chapter we find the structure of institutional theory, its classification and the main directions. The author appraises theoretical contributions of the best known institutionalists.

## Литература

Ананьин О. Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя // Вопросы экономики. 1999. № 11.

- Бородкин Л., Свищев М. Россия и США на рубеже XIX—XX вв. Математические методы в исторических исследованиях. М.: Наука, 1992.
- Бьюкенен Дж.М. От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик. М.: Catallaxy, 1993.
- Введение в институциональную экономическую теорию: Учеб. пособие. Новосибирск, 1999.
- Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.
- Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
- Вишневский Р. Математическая модель экономики посредников // Рынок ценных бумаг. 1999. № 3.
- Волков В. Политэкономика насилия, экономический рост и консолидация государства // Вопросы экономики. 1999. № 10.
- Гамбарян М., Мау В. Экономика и выборы: опыт количественного анализа // Вопросы экономики. 1997. № 4.
- Голосов Г. Партийные системы России и стран Восточной Европы. М.: Весь Мир, 1999.
- Голуб А., Струкова Е. Экономика природопользования. М.: Аспект-Пресс, 1995.
- Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.
- Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Проблема синтеза общезкономической и институционально-эволюционной теорий // Вопросы экономики. 1998. № 8.
- Жилина И., Иванова Н. Социально-экономические аспекты коррупции. М.: ИНИОН, 1998.
- Заостровцев А. Рентоориентированное поведение: потери для общества // Вопросы экономики. 2000. № 5.
- Иноземцев В. За пределами экономического общества. М.: Academia—Наука, 1998.
- История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М., 2000.
- Капелюшников Р. Где начало того конца?.. (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1.
- Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12.
- Кузьминов Я. Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М.: ГУ-ВШЭ, 1999.
- Кузьминов Я., Юдкевич М. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Ч. 1—3. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
- Латов Ю., Ковалев С. Аграрный вопрос в России конца XIX — начала XX вв.: попытка неоинституционального анализа // Вопросы экономики. 2000. № 4.
- Латов Ю. Экономический анализ организованной преступности. М., 1997.
- Латов Ю. Экономическая теория преступлений и наказаний («Экономические империалисты» в гостях у криминологов) // Вопросы экономики. 1999. № 10.
- Левин М., Цирик М. Коррупция как объект математического моделирования // Экономика и математические методы. 1998. № 3.
- Левин М., Цирик М. Математическое моделирование коррупции // Экономика и математические методы. 1998. № 4.
- Левин М. Коррупция и технологические инновации. Препринт. М.: Российская Экономическая Школа, 1999.
- Литвинцева Г. Генезис новой институциональной экономической теории. Автореф. канд. дис. СПб., 1998.

- Локк Дж. Сочинения: В 3 т. Т.3. М.: Мысль, 1988.
- Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России: институциональный этап // Вопросы экономики. 1999. № 4.
- Малахов С. В защиту либерализма // Вопросы экономики. 1998. № 8.
- Мау В. Экономическая реформа: сквозь призму конституции и политики. М., 1999.
- Мау В. Российские экономические реформы глазами западных критиков // Вопросы экономики. 1999. № 11—12.
- Мау В. Экономика и революция: уроки истории // Вопросы экономики. 2001. № 1.
- Мау В., Кочеткова О., Жаворонков С. Экономические факторы электорального поведения (Опыт России 1995—1996 годов) <http://www.iet.ru/archiv/zip/23-new/zip>.
- Милов Л. Академик РАН И.Д. Ковальченко (1923—1995): труды и концепции // Отечественная история. 1996. № 6.
- Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М., 1970.
- Нестеренко А. Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. 2000. № 6.
- Новая институциональная теория; Фофанов А.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения функционирования экономики. М., 1997.
- Олейник А. Средства массовой информации и демократия (экономические предпосылки независимости электронных СМИ) // Политика. Вестник фонда «Российский общественно-политический центр». 1997. № 2.
- Олейник А. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М / Вопросы экономики, 2000.
- Полтерович В. Факторы коррупции // Экономика и математические методы. 1998. № 3.
- Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. Вып. 2.
- Самсон И. Придет ли Россия к рыночной экономике? // Вопросы экономики. 1998. № 8.
- Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. Ч. 1. М.: Прогресс, 1968.
- Стиглер Дж. Экономическая теория информации // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб., 1995.
- Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб., 1996.
- Хлопин А. Становление гражданского общества в России: институциональная перспектива // Pro et Contra. Гражданское общество. М., 1997.
- Ходжсон Дж. Эволюционная экономика на пороге XXI века. Доклады и выступления участников международного симпозиума. М.: Япония сегодня, 1997.
- Шаститко А. Неоинституциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1998.
- Шаститко А. Внешние эффекты и трансакционные издержки. М., 1997.
- Шаститко А. Экономическая теория институтов. М., 1997.
- Швери Р. Теория рационального выбора: универсальные средства или экономический империализм? // Вопросы экономики. 1997. № 7.

- Яковлев А. О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // Вопросы экономики. 1999. № 4.
- Buchanan J., Tullock G. *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962.
- Buchanan J. *The Limits of Liberty*. Chicago, University of Chicago Press, 1975.
- Commons J.R. *Institutional Economics*. NY., 1934.
- Eggertsson T. *Economic behavior and institutions*. Cambridge University Press, 1997.
- Furubotn E., Richter R. *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. The University of Michigan Press, 2000.
- Hardin R. *Collective Action*. The Johns Hopkins University Press, 1991.
- Hardin R. *One for All. The Logic of Group Conflict*. Princeton University Press, 1995.
- Kasper W. Streit M. *Institutional Economics. Social Order and Public Policy*. Edward Elgar, 1999.
- Knight F.H. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston, 1921.
- Kreps D. *Corporate culture and economic theory* // Alt J., Shepsle K. (eds.) *Perspectives on positive political economy*. N.Y.: Cambridge University Press, 1990.
- Parsons T., Smelser N. *Economy and Society: A Study of the Integration of Economic and Social Theory*. N.Y., 1965.
- 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*. Dowel, Olson and Hirsch. N.Y. St Martin's Press 1990.
- Simon H.A. *Rational Decision-making in Business Organizations* // *Les Prix Nobel*. 1998. Stockholm. 1979.
- Schotter A. *The economic theory of social institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
- Stevens J. *The Economics of Collective Choice*. Boulder, San Francisco: Westview Press., 1993.
- Toynbee A.J. *A Study of History*. Vol. 1—12. L., 1934—1961.
- Weber M. *Die Drei Reinen Typen der legitimen Herrschaft: Soziologie, Weltgeschichtliche Analysen, Politik*. Stuttgart, 1956.
- Williamson O. E. *Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization* // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Vol. 146, 1990, № 1.
- Wittfogel K.A. *Oriental Despotism. A Comparative Study Of Total Power*. New-Haven: L., 1957.

## **Дополнительная литература**

- Капелюшников Р.И. Неоинституционализм. 1998: <http://www.libertarium.ru/libertarium/10621>
- Розмаинский И.В. История институционализма: [http://institutional.boom.ru/Latov\\_Razmainskiy/Rozmainskiy\\_history.htm](http://institutional.boom.ru/Latov_Razmainskiy/Rozmainskiy_history.htm)
- Thorstein Veblen Linkpage: <http://www.mnc.net/norway/veblen.html>
- Rutherford M. *American Institutionalism and its British Connections*: <http://web.uvic.ca/~rutherford/ukconnections2.pdf>

## Примечания

- 1 Более детальное рассмотрение категории свободы позволяет подразделять ее негативную и позитивную формы. В первом случае речь идет об отсутствии внешнего принуждения, во втором — об активном содействии росту благосостояния (подробнее см.: Олейник А. Институциональная экономика, М.: ИНФРА-М, 2002. С. 103; Rose R., 'La liberté, valeur fonadmentale' // *Revue Internationale des Sciences Sociales*, Vol. 145, Sept. 1995). — *Прим. ред.*
- 2 См.: Локк Дж. Два трактата о правлении. Кн. 2. // Локк Дж. Сочинения: В 3 т. Т.3. М.: Мысль, 1988. С. 262—356.
- 3 Подробнее см.: Швери Р. Теория рационального выбора: универсальные средства или экономический империализм? // *Вопросы экономики*. 1997. № 7. С. 37—46.
- 4 Развернутая характеристика программы неонституционалистов представлена в следующих обобщающих работах: Eggertsson T. *Economic behavior and institutions*. Cambridge University Press, 1997; Kasper W. Streit M. *Institutional Economics. Social Order and Public Policy*. Edward Elgar, 1999; Furubotn E., Richter R. *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. The University of Michigan Press, 2000.
- 5 Мы придерживаемся введенного В.С. Автономовым понятия функциональной рациональности (см.: Автономов В.С. *Модель человека в экономической науке*. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 12—19).
- 6 «В связи с тем, что термин «эгоизм» имеет ярко выраженную эмоциональную окраску, некоторые теоретики заменили его нейтральным или безразличным отношением хозяйствующего субъекта к незнакомым ему окружающим людям. Это означает, что экономический человек не испытывает к своим собратьям ни положительных, ни отрицательных (враждебность, зависть) чувств» (Boulding K. *Economics of Science*. N.Y., 1970. P. 132).
- 7 «Такое поведение является источником “поведенческой неопределенности”, которая может вызывать немалые проблемы в экономических сделках, если заранее не включить в контракт затрудняющие это поведение условия» Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. М., 1993. Вып. 3. С. 43
- 8 См., например: Schotter A. *The economic theory of social institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981; Kreps D. *Corporate culture and economic theory* // Alt J., Shepsle K. (eds.) *Perspectives on positive political economy*. N.Y.: Cambridge University Press, 1990. P. 90—143.

- <sup>9</sup> Обобщающей работой является работа: Stevens J. *The Economics of Collective Choice*. Boulder, San Francisco: Westview Press, 1993.
- <sup>10</sup> Общие черты и различия, существующие между основными подходами, подробно анализируются: Reisman D. *Theories of Collective Action*. Dowel, Olson and Hissch. N.Y.: St Martin's Press, 1990.
- <sup>11</sup> Подробнее см.: Олсон М. *Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп*. М.: Фонд экономической инициативы ФЭИ, 1995; Олсон М. *Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз*. Новосибирск 1998; Olson M. *Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorship*. Basic Books. 2000.
- <sup>12</sup> Хотя термин «новая институциональная экономика» был введен О. Уильямсоном еще в 1975 г. в работе «Рынки и иерархии» (Williamson O. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. N.Y., 1975. P. 35—44), его самого по основным параметрам его исследований, скорее, следует отнести к неoinституционалистам.
- <sup>13</sup> См.: Ходжсон Дж. *Жизнеспособность институциональной экономики // Эволюционная экономика на пороге XXI века. Доклады и выступления участников международного симпозиума*. М.: Япония сегодня, 1997. С. 29—74.
- <sup>14</sup> См., например: Иноземцев В. *За пределами экономического общества*. М.: Academia — Наука, 1998.
- <sup>15</sup> В основу классификаций неoinституциональных теорий положен подход О. Уильямсона, сформулированный им в статье «Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации» (см.: Williamson O.E. *Comorarison of Alternative Approaches to Economic Organization // Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1990. Vol. 146. № 1).
- <sup>16</sup> 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).
- <sup>17</sup> При подготовке приложения использован материал, любезно предоставленный Ю.В. Латовым.
- <sup>18</sup> Гэлбрейт Дж.К. *Новое постиндустриальное общество*. М.: Прогресс, 1969; Гэлбрейт Дж.К. *Экономические теории и цели общества*. М.: Прогресс, 1976; Мюрдаль Г. *Современные проблемы «третьего мира»*. М.: Прогресс, 1972; Веблен Т. *Теория праздного класса*. М.: Прогресс, 1984.
- <sup>19</sup> Помимо перечисленных публикации по неoinституциональной тематике появлялись в издававшемся в 1993—1994 гг. журнале *THESIS*, который планировался как специализированное издание именно по новейшим зарубежным концепциям, но, к сожа-



- лению, прекратил существование из-за недостатка финансирования. Можно вспомнить также издающийся в ГУ-ВШЭ альманах «Истоки», который 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.).
- 20 *Шаститко А.* Неоинституциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1998; *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2002; *Кузьминов Я.* Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М.: ГУ-ВШЭ, 1999; *Кузьминов Я., Юдкевич М.* Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Части 1—3. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
- 21 Издано отдельной книгой: Олейник А. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М / Вопросы экономики, 2000, 2002, 2004.
- 22 *Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория. М.: УРСС, 2002.
- 23 См., например: *Голуб А., Струкова Е.* Экономика природопользования. М.: Аспект-Пресс, 1995; *Шаститко А.* Внешние эффекты и трансакционные издержки. М., 1997; *Голуб А.А., Струкова Е.Б.* Экономика природных ресурсов. М.: Аспект Пресс, 1998; Рыночные методы управления окружающей средой: Учеб. пособие. М.: ГУ-ВШЭ, 2002.
- 24 См., например: *Шаститко А.* Экономическая теория институтов. М., 1997. На страницах журнала «Вопросы экономики» ведется дискуссия по теоретическим и практическим аспектам формирования в России рыночных институтов (см.: *Евстигнеева Л., Евстигнеев Р.* Проблема синтеза общеэкономической и институционально-эволюционной теорий // Вопросы экономики. 1998. № 8; *Малахов С.* В защиту либерализма // Вопросы экономики. 1998. № 8; *Самсон И.* Придет ли Россия к рыночной экономике? // Вопросы экономики. 1998. № 8; *Нестеренко А.* Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. 2000. № 6; *Капелюшников Р.* Где начало того конца?.. (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1).
- 25 См.: статьи А. Радыгина, Ю. Перевалова, И. Гимади, В. Добродя и Х. Альбаха, опубликованные в журнале «Вопросы экономики» (1999. № 6); *Капелюшников Р.* Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // Вопросы экономики. 2000. № 1; Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономические аспекты) // Под ред. Р. Нуреева. М., 2000. Введение, гл. 1—7.
- 26 *Макаров В., Клейнер Г.* Бартер в России: институциональный этап // Вопросы экономики. 1999. № 4; *Яковлев А.* О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // Вопросы экономики. 1999. № 4 и др.

- 27 *Полтерович В.* Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. Вып. 2 (<http://www.cemi.rssi.ru/publicat/e-pubs/ep99001.zip>).
- 28 Подробнее см.: Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономические аспекты). Введение, гл. 8—14; *Шабанова М.* Социология свободы: трансформирующееся общество. М.: МОНФ, 2000.
- 29 *Кокорев В.* Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12. С. 61—72.
- 30 Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного «круглого стола» / Под ред. В. Тамбовцева. М.: Экономический факультет МГУ/ГЕИС, 1998; *Радаев В.* Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр Политических Технологий, 1998; *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; *Малахов С.* Транзакционные издержки и макроэкономическое равновесие // Вопросы экономики. 1998. № 11.
- 31 Контракты и издержки в ресурсосберегающих подотраслях жилищно-коммунального хозяйства / Под ред. А. Шаститко. М.: БЭА, 2000.
- 32 *Юдкевич М.М., Подколзина Е.А., Рябинина А. Ю.* Основы теории контрактов: модели и задачи: Учеб. пособие. М.: ГУ-ВШЭ, 2002.
- 33 Первой книгой этой серии была: «Уроки организации бизнеса» (СПб., 1994). Далее последовал перевод книги О. Уильямсона «Экономические институты капитализма» (СПб., 1996) и другие работы.
- 34 *Мау В.* Российские экономические реформы глазами западных критиков // Вопросы экономики. 1999. № 11—12; *Мау В.* Экономика и революция: уроки истории // Вопросы экономики. 2001. № 1.
- 35 *Гамбарян М., Мау В.* Экономика и выборы: опыт количественного анализа // Вопросы экономики. 1997. № 4; *Мау В., Кочеткова О., Жаворонков С.* Экономические факторы электорального поведения (Опыт России 1995—1996 годов) <http://www.iet.ru/archiv/zip/23-new/zip>; *Хлопин А.* Становление гражданского общества в России: институциональная перспектива // Pro et Contra. Гражданское общество М., 1997.
- 36 *Голосов Г.* Партийные системы России и стран Восточной Европы. М.: Весь Мир, 1999.

- 37 См., например: *Мау В.* Экономическая реформа: сквозь призму конституции и политики. М., 1999.
- 38 См.: Российская повседневность и политическая культура: возможности, проблемы и пределы трансформации / Под ред. С. Патрушева. М.: ИСП РАН, 1996; *Олейник А.* Средства массовой информации и демократия (экономические предпосылки независимости электронных СМИ) // Полития. Вестник фонда «Российский общественно-политический центр». 1997. № 2.
- 39 См., например: *Заостровцев А.* Рентоориентированное поведение: потери для общества // Вопросы экономики. 2000. № 5.
- 40 См.: Право и экономика: традиционный взгляд и перспективы развития. М.: ГУ-ВШЭ, 1999.
- 41 Экономический анализ нормативных актов / Под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: ТЕИС, 2001.
- 42 *Латов Ю.* Экономический анализ организованной преступности. М., 1997; *Шаститко А.* Неинституциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет / ТЕИС, 1998. Гл. 13.
- 43 *Латов Ю.* Экономическая теория преступлений и наказаний («Экономические империалисты» в гостях у криминологов) // Вопросы экономики. 1999. № 10. С. 60—75.
- 44 *Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М.: МОНФ, 2001.
- 45 *Волков В.* Политэкономия насилия, экономический рост и консолидация государства // Вопросы экономики. 1999. № 10. С. 44—59; *Волков В.* Силовое предпринимательство. СПб.; М.: Европейский университет в Санкт-Петербурге: Летний сад, 2002.
- 46 *Олейник А.Н.* «Жизнь по понятиям»: институциональный анализ повседневной жизни «российского простого человека» // Политические исследования. 2001. № 2. С. 40 — 51; *Олейник А.Н.* Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. М.: ИНФРА-М, 2001; *Олейник А.* Дефицит права (к критике политической экономии частной защиты) // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 23 — 45.
- 47 *Тимофеев Л.* Наркобизнес. Начальная теория экономической отрасли. М.: Российский государственный гуманитарный университет, 1998; *Кесельман Л.Е., Мацкевич М.Г.* Социальное пространство наркотизма; Тимофеев Л.М. Наркобизнес. Начальная теория экономической отрасли. СПб.: Изд-во «Медицинская пресса», 2001. См. также: *Тимофеев Л.* Наркобизнес как экономическая отрасль (теоретический анализ) // Вопросы экономики. 1999. № 1; *Тимофеев Л.* Особенности экономического поведения наркозависимого потребителя (позитивный подход) // Вопросы экономики. 2000. № 4.
- 48 За 1999—2002 гг. подготовлено к печати семь выпусков этого журнала, тексты которых открыты в Сети для свободного доступа.

- 49 *Жилина И., Иванова Н.* Экономика коррупции // Социально-экономические аспекты коррупции. М.: ИНИОН, 1998. С. 30—62.
- 50 *Полтерович В.* Факторы коррупции // Экономика и математические методы. 1998. № 3; *Левин М., Цирик М.* Коррупция как объект математического моделирования // Экономика и математические методы. 1998. № 3; *Левин М., Цирик М.* Математическое моделирование коррупции // Экономика и математические методы. 1998. № 4; *Левин М.* Коррупция и технологические инновации. Препринт. М.: Российская Экономическая Школа, 1999. Приложение некоторых идей экономики коррупции к современной российской ситуации см.: *Кузьминов Я.* Тезисы о коррупции. М.: ГУ-ВШЭ, 1999.
- 51 *Вишневский Р.* Математическая модель экономики посредников // Рынок ценных бумаг. 1999. № 3.
- 52 *Милов Л.* Академик РАН И.Д. Ковальченко (1923—1995): труды и концепции // Отечественная история. 1996. № 6. С. 85—109.
- 53 *Бородкин Л., Свищев М.* Ретропрогнозирование социальной динамики доколхозного крестьянства: использование имитационно-альтернативных моделей // Россия и США на рубеже XIX—XX вв. Математические методы в исторических исследованиях. М.: Наука, 1992. С. 348—365.
- 54 *Латов Ю., Ковалев С.* Аграрный вопрос в России конца XIX — начала XX вв.: попытка неoinституционального анализа // Вопросы экономики. 2000. № 4.
- 55 *Ананьин О.* Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя // Вопросы экономики. 1999. № 11; История экономических учений (современный этап) / Под ред. А.Г. Худокормова. М., 1998. Гл. 11. Новая институциональная теория; *Фофонов А.* Генезис новой институциональной экономической теории. Автореф. кан. дис. СПб., 1998; *Литвинцева Г.* Введение в институциональную экономическую теорию: Учеб. пособие. Новосибирск, 1999; *Гугняк В.Я.* Институциональная парадигма в политической экономии. На примере Франции. М., 1999; *Шаститко А.* Фридрих Хайек и неoinституционализм // Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 43—53; История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М., ИНФРА-М, 2000; *Нуреев Р.М.* Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 126—145.

# 1.2.

ГЛАВА

## ЦЕННОСТИ, КООРДИНАЦИЯ И РАЦИОНАЛЬНОСТЬ: ЭКОНОМИКА СОГЛАШЕНИЙ ИЛИ ЭПОХА СБЛИЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ, СОЦИАЛЬНЫХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ НАУК

*Лоран Тевено*

*(при участии Франсуа Эймар-Дюверне,  
Андре Орлеана, Робера Салэ и Оливье Фавро)*

Программа экономики соглашений (ЭС) нацелена на переосмысление трех сюжетов, которые в экономической мысли противопоставлялись друг другу на протяжении последних полутора веков: характеристика агента и его мотивов; варианты координации действий и роль ценностей и общих благ (программа ЭС изложена в: Dupui et alii, 1989; Orléan, 1994; Salais, Thévenot 1986). Стандартная теория построена на основе четкого разделения вопросов рациональности и координации. Каждый из этих вопросов рассматривался вне всякой связи с другим: первый — в рамках теории всеобщего равновесия, второй — в рамках теории принятия решений (Favereau, 1997). В свою очередь, оба указанных сюжета никак не связывались с третьим, касающимся ценностных суждений и нормативных оценок. Напротив, подход ЭС нацелен на увязывание между собой всех трех указанных выше сюжетов. Если мы соглашаемся с тем, что координация действий требует усилий, а не осуществляется автоматически согласно законам природы, то отсюда следует преимущественно интерпретативный, а не только калькулятивный характер рациональности человеческого поведения. Чтобы скоординировать свои действия с окружающими, человек должен прежде всего применить те или иные конвенциональные рамки, позволяющие ему понять действия и намерения других людей. Понимание рамок требует не только когнитивных, но

и оценочных усилий. От формы оценки зависит направление и фокус избирательного внимания человека. Именно здесь рельефнее проявляется роль в осуществлении координации коллективных ценностей и общих благ, которые ни в коем случае нельзя сводить к личностным предпочтениям. Коллективные ценности и общие блага обеспечивают рамки для наиболее приемлемых соглашений. Здесь же следует упомянуть и о языке как важнейшем компоненте институциональной среды. ЭС стремится к достижению интеграции, в равной мере касающейся экономических, социальных и политических наук. Речь идет именно о их симметричном сближении, а не об экспансии одних наук за счет других.

В § 1 мы констатируем тот факт, что экономические и социальные науки сегодня стремятся осуществить взаимную экспансию и вытеснить конкурента из его привычной предметной области. Попытки универсализации того или иного подхода представляют для нас определенный интерес. Они помогают лучше увидеть их пределы в тот момент, когда обнажаются ключевые гипотезы, заведомо неполно описывающие все измерения скоординированных человеческих действий. В § 2 мы переходим от обсуждения этих ключевых гипотез собственно к подчеркиванию новизны исследовательской программы ЭС. Неопределенность, возникающая в процессе координации, перестает сводиться исключительно к вопросу распределения информации. Неопределенность увязывается с интерпретативной рациональностью агентов, а ее снижение достигается благодаря наличию общих рамок оценки, с помощью которых квалифицируются все значимые элементы ситуации. Существует множество конвенциональных рамок координации, что не обязательно приводит к релятивизму. В § 3 обсуждается «горизонтальный» плюрализм соглашений об оценках, имеющих одну и ту же грамматическую структуру и находящихся на одном и том же высоком уровне обобщения и обоснования. Такой плюрализм соглашений позволяет нам анализировать сложность и разнообразие рынков и экономических организаций, не сводя их при этом к просчитанным контрактам и транзакциям. В итоге мы оказываемся лучше вооруженными для изучения бизнеса, и в особенности — рынков труда и финансового рынка. В § 4 вводится понятие «вертикального» плюрализма, который предполагает изменчивость степени универсальности и публичности соглашений о координации. Введение этого второго типа плюрализма облегчает уточнение исходной категории соглашения через

различение способов координации и более локальных форматов взаимодействия. Одновременно появляется возможность усовершенствовать анализ политических и моральных суждений с учетом трений между оценками справедливости, основанной на эквивалентности, и оценками в отношениях, основанных на близости. Переход от микро- к макроуровню предстает в этой связи особенно сложным. Во-первых, ввиду множества способов универсализации действия (через опору на разные соглашения), во-вторых, ввиду выделения промежуточных этапов в переходе от локальных к универсальным отношениям.

## **§ 1. Конфронтация или попытки интеграции экономических и социальных наук**

Необходимо со всей серьезностью относиться к попыткам универсализации подходов и экономических, и социальных наук, которые мы сегодня наблюдаем в этих дисциплинах. Такие попытки проявляются в их экспансии на те области, которые ранее относились к предмету других дисциплин. Возникает весьма интересная ситуация, когда четкие границы между дисциплинами исчезают, что дает нам возможность сравнивать различные подходы при их столкновении.

Констатируя тенденции к экспансии с обеих сторон, мы обобщаем с их помощью программу ЭС, возникшую в результате осмысления последних разработок в экономических и социальных науках. В отличие от междисциплинарного подхода, сводящегося к использованию вкладов различных дисциплин, представители ЭС стремятся к стиранию границ между экономикой и социологией для выявления и пересмотра их общих оснований. Идея, однако, не в том, чтобы игнорировать оригинальность каждой из дисциплин или смешивать их. Возвращение к общим истокам двух дисциплин особенно актуально в контексте строительства новых политических институтов (государства и властных органов на промежуточных уровнях; процедур выявления общего интереса; механизмов индивидуального участия в политических процессах) в европейском масштабе, а также поиска адекватных вариантов регулирования глобальных процессов. Политическая наука, отвечающая на новые вызовы исключительно с помощью заимствованных из экономической теории концепций (управление, рациональное действие, стратегическое манипулирование и т.д.),

оказывается лишенной оригинальных и более адекватных подходов к реконструкции политических институтов.

### **1.1. От науки о рыночном обмене к общей науке человеческих отношений**

Экспансия экономического подхода на сферы других дисциплин обуславливает повышенный интерес к рыночным отношениям. Они осмысливаются в таких терминах, как «контракты» или «игры», которые имеют более трансакционную природу, чем анализ в терминах теории всеобщего рыночного равновесия, ставший результатом первых попыток экономистов выйти за строгие рамки своей дисциплины (особенно ярким примером являются работы Г. Беккера (Becker, 1973, 1976)). В продолжение этих попыток возникло такое направление, как неоинституциональная экономика (см. главы I.3—I.5). Области, в которых экономический империализм принимает особенно явные формы, включают семью, властные отношения, политику, организации. Рыночные блага, являющиеся предметом коммерческого обмена, перестают играть роль главной движущей силы координации. Универсальное значение приобретает понятие предпочтений, которое простирается на все способы координации. Ранее о предпочтениях говорилось лишь в контексте сферы рыночных благ, однако постепенно эта категория становится все более значимой, в чем особенно легко убедиться на примере теории игр. Место благ занимают стратегии, напрямую связанные предпочтениями. Такая экспансия ставит ряд вопросов:

1. Экономическая теория нацелена на объяснение любого поведения человека и превращение экономической теории в универсальную социальную науку, занимающую место всех других наук об обществе, как социальных, так и политических. Но возможно ли в условиях подобной экспансии сохранить внутреннюю согласованность и единство экономической теории? Связь с «ядром» рыночных отношений, предполагающих конкуренцию и особые стимулы, сохраняется благодаря тому, что вопреки ссылкам на юридические аспекты понятие контракта близко к понятию равновесия как баланса имеющих мало общего, а подчас и антагонистических интересов. Новые типы равновесия (в частности, равновесие Нэша) были предложены, чтобы укрепить эту связь.

2. Попытки сведения всех типов «равновесия» в поведении к принципам рыночной координации исключают признание дей-



ствительного многообразия контрактных отношений или способов координации. Сохранение рыночного «ядра» несовместимо с интерпретативной рациональностью, этическими оценками и ссылкой на коллективные блага и субъекты. А ведь именно эти понятия играют роль ключевых элементов в грамматике, с помощью которой представители ЭС описывают множественность способов координации. Без введения данных понятий множество принимаемых во внимание контрактных отношений оказывается скроенным по одному и тому же лекалу равновесия Нэша и его версий. Многие авторы, от Джоансена (Johansen, 1982) до Крепса (Kreps, 1990), справедливо подчеркивали тесную взаимосвязь между стандартной рациональностью и равновесием Нэша.

### **1.2. Помещение экономической теории в социальный контекст и социальная конструкция рынков**

Перед лицом угрозы экономическая социология переходит в контратаку и стремится свести экономическую теорию к области изучения лишь одного из многих видов социального действия, с которыми имеют дело социологи. Преимущество такой встречной экспансии заключается во вписывании так называемых экономических отношений в более широкий контекст. При этом отмечается тесное переплетение экономических отношений с социальными действиями. Возник целый ряд исследований «социальной конструкции рынков», объединяемых между собой общей целью, — стремлением лишить экономические отношения универсального характера.

Предмет социологии включает в себя значительно более широкий круг социальных действий, чем те, которые можно описать с помощью абстрактного языка экономической теории контрактов. Следовательно, империализм социологии менее радикален, чем симметричный ему экономический империализм. В некоторых случаях экспансия социологии облегчается делаемым ее представителями акцентом на эгоистическом интересе или стратегических целях, характерным для моделей экономического действия. Отсюда возможность альянсов с экономической теорией по Беккеру.

Экспансия социологии упирается в проблемы, сходные с теми, которые ставит экономический империализм. Модели социально-го действия, даже когда в них метафорическим образом исполь-

зуется язык рынков и интереса, остаются глубоко отличными от экономического действия, ибо основываются на социальных группах, социальных представлениях, социальных практиках, социальном смысле и социальном взаимопонимании. На основе моделей социального действия не удастся адекватно охарактеризовать особенности рамок действия и координации, в которые вовлечены рыночные блага. Несмотря на свою плодотворность, понятие вписанных в социальные отношения экономических трансакций подтверждает ограниченность любых попыток редукции.

### **1.3. Интеграция без упрощений**

Программа ЭС отличается от попыток построения универсальной теории при сохранении ключевых гипотез как стандартной экономической теории, так и классической социологии. Она вписывается в интеграционные движения, описанные выше, но в то же время в ней признается тот факт, что традиции каждой из дисциплин высвечивают различные аспекты и модели координации, которые на современном этапе невозможно напрямую описать в терминах какой-либо одной дисциплины. Поэтому были предложены рамки анализа вопроса, являющегося значимым для обеих традиций. Речь идет о матрице, описывающей множественность способов координации с использованием наработок, накопленных и экономической теорией, и социологией.

## **§ 2. Сюжет, лежащий в основе социальных и экономических наук: как координировать действия?**

### **2.1. Сюжет, представляющий интерес для экономистов и социологов**

Ограниченность обоих вариантов экспансии связана с допущениями, которые делают представителями обеих дисциплин на основе специфического для каждой из них прочтения понятий действия и элементарной координации. Если же обратиться к более фундаментальным понятиям, то общим для экономической теории и социологии вопросом окажется проблематичная координация человеческих действий. Каждая дисциплина акцентирует внимание на различных аспектах координации. Представители ЭС

стремятся сохранить возникающий в результате плюрализм, не оставаясь при этом на этапе релятивизма или попыток вновь четко разграничить предметные области двух дисциплин.

## **2.2. Обновленные рамки анализа неопределенности, возникающей в процессе координации**

Что мы можем сказать об агентах и средствах, задействованных в процессе координации? Ответ будет во многом зависеть от той интерпретации, которая дается слову «координация». Как уже было отмечено во введении, ЭС не довольствуется определением координации, предложенным на основе принципов методологического индивидуализма представителями неоклассики и теории трансакционных издержек. Понятие координации, развиваемое в рамках ЭС, подчеркивает важную роль коллективных форм оценки. Большинство публичных форм координации предполагают необходимость обоснования (*justification*) их справедливости, более локальные способы координации связаны с формами оценки, соответствующими менее универсальным благам. В таком прочтении понятие координации не противоречит идее конфликта. Исход проверки справедливости координации трудно предсказать заранее, отсюда риск неудачи, критики или конфликта.

Представители «классической» экономической теории и социологии обращались в качестве ориентира к естественным наукам, создав своего рода социальную и экономическую физику, со своими точками равновесия, порядком и структурами социального воспроизводства. В такой системе координация всегда гарантирована мощными силами, материализованными в действиях агентов и во внешних ограничениях. Последние исследования, напротив, показывают отсутствие предопределенности в координации, что заставляет нас уделять больше внимания способам взаимодействия.

Для сторонников интеракционизма в социологии неопределенность остается составной частью идеи «порядка взаимодействия», даже если этот порядок имеет договорную природу и сильно зависит от контекста. К идее порядка особенно настороженно относятся этнометодологи, с этой точки зрения сильно отличающиеся от «классических» социологов. Они предполагают, что акторы всеми силами стремятся не выходить за рамки здравого смысла в контексте конкретной ситуации, используя при этом

«этнометоды». Говоря более широко, понятие взаимопонимания помогает увидеть в поиске смысла важную предпосылку достижения соглашения. Последняя категория играет для социологов, в отличие от экономистов, весьма важную роль. Для социологов, изучающих сети, координация происходит *ex post* и сводится к простейшим формам «ассоциации» и «заинтересованности».

Для экономистов основные проблемы возникают вокруг понятий неопределенности и информации. Стандартная теория, даже с учетом проблем, вызванных ограниченной рациональностью, не ставит под вопрос исходную модель действия. Парадоксально, но беспорядок в результате оппортунистических действий остается весьма точно просчитываемым. Эта точность обусловлена, в частности, идеей пространства альтернатив даже тогда, когда оно не ограничивается набором обмениваемых благ (см. «гипотезу номенклатуры», Benetti, Cartelier, 1980) и превращается в пространство стратегий в теории игр. Общее знание (*common knowledge*) остается слишком смелой гипотезой, учитывая, что его возникновение и роль в обеспечении координации по-прежнему недостаточно изучены (Diruу, 1989). Вышесказанное означает, что материальные, социальные и институциональные условия, обеспечивающие устойчивую вовлеченность во взаимодействие, заслуживают самого пристального внимания. Требуется также открыть «черный ящик» рационального действия, чтобы искать смысл и рефлексию, т.е. понятия, всерьез экономистами не воспринимаемые, вопреки повторяющимся призывам ведущих представителей экономической теории.

### **О «старом» американском институционализме**

Еще первые американские институционалисты делали акцент на формах действия и транзакций, которые не сводятся к рыночному обмену и рациональному выбору, а отсылают к привычке, традиции, доверию и власти. Взаимосвязь действия и привычек подчеркивается подходами бихевиоризма и прагматической философии. Т. Веблен и У. Митчелл были друзьями и учениками К. Пирса и Дж. Дью. Как подчеркивает Дж. Дорфман (Dorfman, 1963), оба основателя институционализма критикуют теорию действия, сводящуюся к рыночным транзакциям, к «философии алчности» (Pierce, 1923, p. 270) и к психологии, не знающей ничего, кроме «личного выигрыша» (Dewey, 1922, p. 122). Изучая возникновение верований, Пирс (Pierce, 1984) подчеркивает роль «мыслительных привычек», которые формируются через повторение, «метод выдержки» (Ibid., p. 277) и «метод властного воздействия». Последний видится результатом «институтов, нацеленных на поддержку ортодоксальных доктрин в сознании народов» (Ibid.,

р. 278). В своей автобиографии Коммонс вспоминает, как в процессе своего первого профессионального опыта в среде печатников он столкнулся с традициями средневековых гильдий, возглавляемых «отцом», чья власть обеспечивает их воспроизводство (Commons, 1964, р. 18—19). Именно подобные вещи, комментирует он, я буду называть 50 лет спустя институтом (Ibid.).

В обсуждаемой в данной главе перспективе вклад первых институционалистов не сводится к привлечению внимания к типам действия и координации, основывающимся на привычке, доверии и власти. Эти авторы указывают на напряжение, существующее в экономической конструкции между рыночным обменом и промышленным производством. Рынок отходит на второй план при разговоре об ориентации на будущее, которую обеспечивают технические средства, особенно средства планирования. Веблен весьма четко выделяет императив промышленной эффективности, отличный от смысла коммерции: «Коллективные интересы любого современного сообщества направлены на промышленную эффективность» (Veblen, 1953, р. 154). В политической философии он даже предложил, исходя из данного императива, политический план, согласно которому правительство должно состоять из инженеров. Влиятельное на протяжении короткого периода во времена Великой депрессии движение «технократов» имело своим источником проект правительства по Веблену (Secker, 1975, р. 35). Веблен четко видел различия между критикуемым им рыночным императивом и по достоинству оцениваемым индустриальным императивом. К. Райт Милз (Wright Mills) утверждал: «Так как в этом странном институте, которым является современная фирма, эффективность инженера и хватка коммерсанта тесно переплетаются, Веблен посвятил всю свою жизнь попыткам разделения этих двух типов и их социальных последствий» (Veblen, 1953, р. xi—xii). Отметим, что в своем анализе промышленной эффективности Веблен четко указывает на важность стандартизации сырья и комплектующих, оборудования и измерительных приборов: «Современные промышленные сообщества достигают единства и точной эквивалентности благодаря законодательным образом установленным стандартам мер и весов» (Veblen, 1978, р. 8). Принцип промышленной эффективности требует использования методов планирования и обращения к услугам экспертов, в распоряжении которых имеется надежная статистика. Митчелл и Коммонс сыграли свою роль в становлении обоих этих элементов ( Dorfman, 1963, р. 14). Коммонс весьма конкретен в определении индустриального императива, ориентированного через инвестиции в будущее: «Я осознал, и эта мысль в момент своего появления вызвала во мне глубокое волнение, значение правовых оценок в экономической науке как ориентированной на будущее... Я посвятил многие годы в подчинение экономической науки принципу Будущего» (Commons, 1964, р. 125). Признание того, что ограничения действия не сводятся к рыночным, проявляется особенно явно в различении Коммонсом трех типов действия, или трансакций. Это своего рода попытка описания плюрализма форм коллективного действия. Рыночный обмен соответствует первому типу («трансакция, основанная на торге»), второй тип указывает на властные отношения с участием

вышестоящей инстанции и вытекающую отсюда необходимость подчиняться («нормированная транзакция»). С помощью третьего типа описываются отношения в рамках промышленной иерархии, ориентированной на производство («управленческая транзакция»).

### **2.3. Лучший вариант: анализ неопределенности на основе формы оценки, делающей координацию возможной**

Перечисленные выше подходы позволяют учитывать неопределенность, давящую на координацию поступков, причем неопределенность выводится либо из асимметричности информации, либо из особого контекста ситуации. Каков иной, лучший, подход к анализу неопределенности? Он предполагает дифференцирование форм неопределенности и, следовательно, информации, причем эти формы оказываются производными от различных форм оценки, ведь именно процедура оценки является краеугольным камнем координации.

С помощью понятий «неполноты», а также «радикальной» или «критической» неопределенности появляется возможность пойти значительно дальше форматирования информации, на основе которого строят свои расчеты сторонники теории контрактов (ср.: глава I.4). В частности, необходимо различать операции восприятия сомнений и реагирования на них в зависимости от формата знаний и информации, производного от способа координации. Тем самым достигается лучшее понимание того, что формы нерыночной координации требуют других форматов знания, хотя экономисты и привыкли видеть эти проблемы исключительно через призму асимметричного распределения информации касательно базовых качеств рыночных благ (Favereau, 2001; Thévenot, 1984, 2002a).

В любом взаимодействии, на рынке ли, в рамках организации или в политике, изначально отсутствуют какие-либо гарантии достижения соглашения. В этом смысле неопределенность существует для всех, в том числе и для теоретика, старающегося не только объяснить *ex post* логику развития событий, но и достичь их понимания. В самом обычном случае любое взаимодействие неопределенно, ибо в нем участвуют разнородные стороны, оно развертывается во времени и нацелено на товар или услугу, которые заранее невозможно полностью специфицировать.

Избавление от неопределенности требует конвенционального конструирования товаров, услуг и ожиданий, которые превраща-

ются в опору рыночного взаимодействия и производственной деятельности фирм. Понятие соглашения позволяет лучше охарактеризовать этот момент совместного конструирования. Заметим, что поиски вариантов избавления от неопределенности происходят в повседневной жизни и локальных сообществ, и общества в целом. Наблюдения показывают, что актерам зачастую удается справиться с данной задачей, если не полностью, то в значительной степени. Отсюда следует, что конвенциональное конструирование — это перманентное индивидуальное и коллективное занятие, ключевой элемент любой деятельности.

Соглашения способствуют снижению неопределенности через введение общей формы оценки предметов как предпосылки координации. Таким образом, мы отличаем рыночное соглашение об оценке в узком смысле конкурентного рынка потребительских благ от других соглашений об оценке, что помогает описать значительно более широкий спектр трансакций, пусть и ценой явного отклонения от доминирующей парадигмы. В признании плюрализма таких соглашений можно увидеть ответ на критику экономического империализма, причем не требующий помещения всех нерыночных отношений в «социальные рамки» рынка. Помимо плюрализма способов координации и вызываемых им разрывов, необходимо также предположить существование неких общих для всех способов координации рамок, без чего переход от одного к другому остался бы непонятым.

Квалификация неопределенности, или, говоря иначе, спецификация соглашений, на основе которых можно квалифицировать предметы, по поводу которых осуществляется взаимодействие, равнозначна признанию зависимости релевантного формата знания от формы оценки. Процедура оценки — вот ключевой элемент координации. Причем в оценке не следует видеть новый параметр индивидуальной функции полезности или новую форму, которую принимает рациональный выбор.

### **§ 3. Плюрализм общих способов координации первого типа: какая легитимность и какая интеграция?**

Легитимные формы оценки лежат в основе институтов. Признать то, что наиболее универсальные формы координации невозможны без легитимной оценки, значит, уделять особое внима-

ние требованиям справедливости и демократии в организациях, а также пониманию участниками взаимодействия смысла справедливости, общественного блага или общего блага. Все эти сюжеты, изучаемые политической философией, отошли на второй план в доминирующих сегодня экономических и социологических исследованиях. Экономисты и социологи либо сводят оценки к индивидуальным предпочтениям, отраженным в ценах, либо видят в них произвольные социальные ценности во всем их разнообразии. Серьезное внимание к вопросу о легитимности форм оценки и их плюрализма приводит к пересмотру нашего понимания и акторов, и организаций.

### **3.1. Политика, справедливость, демократия**

Если признается плюрализм легитимных способов координации, возможно ли их интегрировать в процесс управления организациями или государством? Есть ли шанс избежать релятивизма, к которому обычно сводят в социальных и экономических науках плюрализм ценностей?

Позитивный ответ получается с помощью анализа отношений между наиболее легитимными способами координации и смыслом справедливого/несправедливого. Вместо того чтобы довольствоваться типологией ценностей или идеальными типами М. Вебера, отражающими различные модели доминирования, нами было показано (Boltanski, Thévenot, 1991), что множество процедур квалификации (оценки) легитимны в той мере, в какой они соответствуют универсальным способам координации. В основе различных процедур квалификации лежит одна и та же грамматика справедливого и несправедливого (Boltanski, Thévenot, 1991, 1999, 2000). Формы оценки, процедуры проверки обоснованности суждений, соотношения между порядками оценки признаются несправедливыми, если они не удовлетворяют условиям, заложенным в модели, общей для всех порядков значимого. Нетрудно заметить некоторую общность между этими условиями, изучаемыми в ЭС, и двумя современными теориями справедливости — Дж. Ролза и М. Уолцера. Однако прагматический подход и акцент на координации действий, а не на распределении благ, существенно расходятся с программой этих двух авторов. Прагматический подход позволяет определить процедуры проверки обоснованности оценок, критерии квалификации (оценки) объек-



тов и обусловленный ими список базовых благ. А ведь этот аспект зачастую упускается в либеральных грамматиках, в которых все сводится к противопоставлению справедливого и полезного. ЭС опирается на результаты ряда исследований в области статистической информации (Desrosières, 1998), инвестиций в форму объекта (Thévenot, 1984) и инструментов оценки, которые сегодня приобретают особую актуальность в связи с постановкой задач по оценке той или иной политики, в частности, в рамках строительства единой Европы. Развитие методик оценки публичной политики, обеспечение более тесной взаимосвязи между статистической и политической информацией способствуют трансформации формы собственно политического действия и удалению от нормативного подхода в политических оценках, подразумевающего ссылки на единственные и универсальные принципы справедливости. ЭС позволяет увязать методики и процедуры оценки с множественностью принципов справедливости.

### **Сравнение порядков значимого**

#### **Л. Болтански и Л. Тевено с моделями справедливости Уолцера и Ролза**

Два требования — порядка и применимости к любому человеку (*common humanity*) — обуславливают жесткие требования к разработке легитимных порядков значимого. Попытка артикулировать эти два требования лежит в основе повседневного понимания справедливости, с помощью которого конструируются наиболее легитимные конвенциональные оценки, «порядки значимого» (Boltanski, Thévenot, 1991). Болтански и Тевено показали, что подобные попытки артикуляции предпринимались в рамках различных направлений классической политической философии. Беспокойство относительно обоснования неравенства подтверждает постоянно возобновляющееся противоречие между порядком координации действий в рамках сообщества и ссылками на общечеловеческие принципы.

Интересно отметить некоторые тенденции к сближению между моделью порядков значимого и вторым принципом справедливости Ролза, несмотря на совершенно отличные подходы к их конструированию. Согласно второму принципу справедливости Ролза («принципу различия»), «социальные и экономические неравенства должны быть устроены так, чтобы: а) от них можно было бы разумно ожидать преимуществ для всех; б) доступ к положениям и должностям был бы открыт для всех» (Ролз, 1995, с. 66). Общее требование к порядкам значимого предполагает наличие общего блага (значимость «больших» субъектов выгодна и для «малых»), что исключает ряд оценок и рождает необходимость в периодической проверке, переоценке состояний значимого/незначимого. Чтобы избежать нарушения принципа

применимости к любому человеку, следует исключить привязку состояний значимого к конкретным персонам, обусловив эти состояния постоянной переоценкой в процессе действия. В данном контексте становится очевидной выгода, ожидаемая от ассоциации с общим благом. Основной источник несправедливости заключается в получении преимуществ, никак не связанных с признанным их обосновывать процессом переоценки.

Подход Майкла Уолцера существенно отличается от теории справедливости Ролза (Walzer, 1983). С его помощью появляется возможность для учета плюрализма сфер справедливости, но при этом не предпринимаются попытки к их систематической интеграции. Идея плюрализма играет чрезвычайно важную роль в выражениях несправедливости. Несправедливость трактуется как «заражение» одной сферы справедливости другой. Здесь легко заметить сближение подходов Уолцера, с одной стороны, и Болтански и Тевено — с другой. Данная конвергенция происходит благодаря общим ссылкам на «Мысли» (Pensées) Б. Паскаля, в которых он трактует тиранию как стремление доминировать за пределами четко очерченного порядка, в обществе, в котором наблюдается плюрализм порядков. Ссылки на Паскаля дают общую матрицу для анализа несправедливости, возникающей в результате необоснованной экспансии одного порядка в сторону других. Но рассматриваемые теории дают отличные трактовки чувства справедливости в каждой из сфер значимого. Для Уолцера сферы справедливости — это институты различного масштаба (рынок, образовательные учреждения, семья и т.д.). Обращение к термину «институты» ограничивает сферу справедливости конкретной организацией или системой правил. Болтански и Тевено, напротив, использовали в качестве элементарной единицы анализа не институт, а способ координации, основанный на процедурах проверки значимого и квалификации с их помощью людей и вещей. В такой перспективе институты и организации представляются как конструкции, обеспечивающие интеграцию нескольких порядков значимого. В отличие от Уолцера, Болтански и Тевено показали, что во всех порядках значимого происходит отсылка к общей грамматике справедливого и несправедливого.

Порядки значимого находятся в критическом отношении друг к другу. Перенесение одного порядка в другой чревато несправедливостью. Как несправедливые оцениваются случаи перенесения преимуществ, полученных в ходе одной процедуры проверки значимого, на другие процедуры: получение должности исполнительного директора благодаря не компетентности, а связям; признание художника в связи не с его талантом, а с активной рекламной кампанией в СМИ; выбор политика, обусловленный большими размерами его избирательного бюджета. В итоге получаем фундаментальную типологию разноплановых выражений несправедливости (коррупция, неадекватность, привилегии и т.д.), проистекающей из-за подмены одной, аутентичной, процедуры проверки другой. Угроза заключается в том, что возникнет единственный и жесткий порядок, в котором растворяются и теряют динамизм все остальные порядки, отсюда систематическое накопление на одном полюсе преимуществ, а на другом — потерь. По-

этому ни один из порядков значимого не может быть единственным основанием координации, когда частная оценка приобретает универсальный характер. Стремление к компромиссу, помогающему преодолеть противоречия между несколькими порядками, характерно для организаций, как экономических (в них присутствуют как минимум рыночный и индустриальный порядки), так и политических. Синтетические соглашения и выполняющие посреднические функции субъекты благоприятствуют переходу от одного порядка к другому.

Анализ оснований координации через обращение к грамматикам справедливости помогает оценить степень открытости и демократичности во взаимодействиях. Причем подобная оценка возможна в отношении самых различных инстанций: государства, конкретных направлений политики, предлагаемой различными объединениями и ассоциациями, комитетов по стандартизации, регулирующих органов, конференций и форумов и т.д. Тем самым избегается ситуация противопоставления государства и гражданского общества. Гражданский порядок рождает потребность в демократической политике, так как он опирается на регулирующие процедуры, зафиксированные в законе, и им обосновывается поиск равенства и солидарности. Четкое отличие между гражданским и рыночным порядком в перспективе ЭС контрастирует с их ошибочным смешиванием в результате компромиссов между либеральными политическими грамматиками и соглашением о рыночной координации. Подобные компромиссы зачастую принимают форму экспансии экономического образа мышления в область политики.

### **3.2. Оценка действий агентов в различных контекстах**

В экономической модели оценки агентов отражены в функции полезности, которая предполагается либо стабильной, либо подверженной случайным изменениям. Некоторые исследовательские подходы нацелены на превращение предпочтений в зависимую переменную. Это достигается либо за счет введения понятия рутин, зависящих от внешней среды, либо через попытки внутреннего упорядочения предпочтений с помощью «мета»-предпочтений.

Оба указанных подхода имеют свое рациональное зерно. ЭС тем не менее предлагает пойти дальше и увязать процедуру оценивания с состоянием индивидов, обусловленным их вовлеченностью в контекст взаимодействия. Так, в рутине видится не ав-

томатически воспроизводящаяся закономерность, а один из вариантов вовлеченности, когда привыкание к контексту означает, что оценка производится на уровне локального приспособления. В свою очередь, этическое содержание «мета»-предпочтений увязывается с вовлеченностью во взаимодействие на совершенно ином уровне, на котором коллективное обоснование оценки оказывается решающим.

В отличие от «расширенной» стандартной теории, в рамках которой проблема координации или кооперации рассматривается через призму расчетов выгод и издержек на индивидуальном уровне, такие социальные психологи, как Х. Тэджфел (Tajfel, 1981) и Дж. Тюрнер (Turner, 1987), доказывают необходимость учета двух других уровней в принятии решений, социального (индивид как член группы) и общечеловеческого. В последнем случае переход с одного уровня на другой может стать объектом анализа.

По сравнению с социологией, исходящей из наличия стабильных детерминантов в социальном поведении, учет множества процедур оценки открывает возможность для множества режимов вовлеченности и требует анализа их конкретной конфигурации. Более того, ЭС увязывает факт вовлеченности с контекстом совершения действия и наличием внешних оснований для оценки. Такой подход не исключает увязывания режимов вовлеченности с социальной принадлежностью, но он придает таким связям динамический характер: любой человек должен признать множество способов оценки.

### **3.3. Соглашения, конституирующие рынок и фирму**

Рынок — это прежде всего место для проверки и оценки качества благ. Его организация обусловлена такими видами деятельности, которые делают возможным проверку качества и придают ей определенную форму: кодификация, измерение, сертификация, регулирование и т.д. Все эти виды деятельности осуществляются либо до, либо после собственно рыночных сделок, но без них последние просто невозможны. Государство при этом играет роль направляющей силы и гаранта.

Экономисты обычно уделяют все свое внимание положению участников обмена на рынке. Безусловно, сведение всего происходящего на рынке к законам спроса и предложения вызывает лишь сожаление. Во-первых, к участникам обмена относят лишь

покупателей и продавцов, тогда как не менее, а то и более важными представляются роли потребителей и производителей. Ожидания потребителей и производителей в отношении обмениваемых товаров и услуг согласовать не так просто, как это предполагает механическое сопоставление спроса и предложения. У каждого из них есть свои prerogatives. Потребители выносят окончательный вердикт касательно качества благ и того, покупать их или нет. Производители вольны определять параметры производственного процесса товаров и услуг. Эти две prerogatives лежат в основе достижения соглашения о качестве рыночных благ. Эффективная конкуренция на каждом отраслевом рынке обусловлена типом доминирующей процедуры проверки и оценки качества. Процедуры оценки разнятся в зависимости от типа рынка и природы обмениваемых благ: продукция различных типов и происхождения, рабочая сила, ценные бумаги. Как будет показано ниже, на этих рынках существует плюрализм принципов оценки, и его следует учитывать в теоретическом анализе.

Коллективная форма, с помощью которой описывается состояние людей, их квалификация, производна от ограничений координации. Чтобы провести общую оценку, необходима процедура агрегирования индивидуальных оценок. Потребитель на рынке далек от образа независимого индивида, свободного от любых привязанностей. Предполагается, что последнему доступны любые блага на рынке в пределах его платежеспособности, а позиция покупателя дает ему определенные права и налагает обязанности. В частности, он должен соглашаться с предложением и рыночной ценой. Именно в таких условиях может проявиться совокупный спрос. Возникающие здесь ограничения подобны тем, с которыми сталкиваются в политике при подсчете голосов. Потребитель в своих действиях опирается на рыночные блага, которые подсказывают ему адекватный формат знания. Более локальные подходы указывают на стратегии, отклоняющиеся от генеральной линии: можно согласовывать цену, уточнять характеристики благ и т.д. Эти подходы указывают на новый плюрализм, обсуждаемый в следующем разделе.

### **3.4. ...и другие легитимные способы координации**

Другие способы координации можно ввести, изменив ситуацию агентов, предопределяющую оценку благ. Термин «благо» в экономической теории достаточно противоречив: с его помощью

обозначают как присвоенную вещь, так и общие критерии оценки, что приводит к заблуждениям. Представители ЭС делают акцент именно на двойственной природе блага, увязывая предметы, лежащие в основе сделок и, говоря обобщенно, способов координации, с особыми формами оценки. В рамках такого плюралистического подхода понятие блага остается открытым и позволяет избавиться от ассоциации с рыночным благом. Классическое различие товара и услуги имеет в данном контексте глубокий смысл: оно указывает на состояния предмета сделки, предполагающие различные формы знания и оценки. В итоге расширенное понимание термина «благо» дает возможность учесть весь спектр способов координации, существующих в экономике в частности и в современном обществе вообще, не сводя их к единственной форме.

Известно несколько стратегий учета различных способов координации на рынке (Favereau, Viencourt, Eymard-Duvernay, 2002). Их объединяет то, что акцент делается на оценке качества с позиций не потребителя, а других участников обмена. В результате появляется возможность более удовлетворительного анализа производства, труда, эти сюжеты затрагивают оценки благ, требующие совершенно иного формата знания, чем у потребителя. Экономисты моделируют указанные формы координации с помощью производственной функции, но при этом сводят их к техническим ограничениям, чтобы сохранить суверенитет рынка. Трения между несколькими способами координации возникли с момента формирования экономической науки, они нашли свое отражение в дебатах о трудовой теории стоимости и ценности, зависящей от полезности. Отголоски этих дебатов сохранились в подходах к анализу фирм, но они начисто отсутствуют в теории контрактов. Тот факт, что Г. Саймон предложил альтернативную трактовку рациональности, опираясь на анализ организаций, весьма примечателен.

Признание плюрализма оценок ведет к лучшему пониманию ограниченности экономики информации, ведь асимметричность информации зачастую вызвана проблемами распределения способностей к оценке и процедур оценки. Например, в отношениях между доктором и пациентом асимметричность проявляется в том, что доктор имеет заведомо больше информации, чем его клиент. Медик может воспользоваться этим, прилагая меньше усилий к лечению пожилого человека, но выписывая ему при этом обыч-

ный счет. Все это происходит от различной способности к оценке, в полной мере к которой способен лишь доктор, приводит к превышению власти, ведь пациент не способен участвовать в процедуре оценки эффективности лечения. Позитивная сторона такой асимметрии, обусловленной лучшей способностью к оценке, игнорируется в подходах к анализу контрактов, представляющих асимметрию исключительно в негативном свете. Плюрализм форм оценки оказывается сведенным к констатации асимметрии. При этом в экономике информации упускаются из виду ключевые моменты производства и форматирования информации (категории знания и оценки), которые далее будут рассматриваться как общее знание.

Плюрализм способов координации не совпадает с границами организованных или институционально зафиксированных видов деятельности. Конкретный вид экономической деятельности, даже четко определенный, может осуществляться на основе различных форм координации, которые к тому же разнятся в зависимости от фирмы. Проблема координации в таком плюралистическом мире заключается в соотношении разных принципов оценки или неодинаковых способностей к ней, которые имеют различные люди (табл. 1.2.1).

Чтобы иметь возможность анализировать этот плюрализм в единых теоретических рамках, требуется пересмотр понятия равновесия. Понятие равновесия спроса и предложения позволило экономической теории существенно расширить область применения рыночной модели. Еще более широкую экспансию обеспечило равновесие Нэша. Оба варианта равновесия исходят из того, что агенты и предметы обмена помещаются в контекст рынка, или, скорее, псевдорынка контрактов. Перенесение концепта равновесия в плюралистический контекст придает ему новое звучание: стабильность состояния, предшествующего контекстуальному регулированию цен (или любых других оснований координации). Неравновесие же возникает в результате сомнений в адекватности принципов оценки людей и вещей, возникающих из-за обращения к другим способам координации. Подход Уайта (White, 2002) к моделированию рынков потребительских товаров представляется особенно перспективным вариантом формализации обновленного понятия равновесия в плюралистическом контексте. Для понимания равновесия как обновления соглашения о качестве важнее дисперсия, чем средняя величина.

Таблица 1.2.1

## ПОРЯДКИ ЗНАЧИМОГО

Порядок значимого	Рыночный	Индустриальный	Традиционный (домашнее)	Общественного мнения, значимости	Гражданский	Вдохновения
Способ оценки	Цена	Производительность, техническая эффективность	Уважение, репутация	Реноме, известность	Коллективный интерес	Иновация, творчество
Формат информации	Денежная	Измеряемая: серии, статистика	Устная, показательная, подробная	Семiotическая	Формальная	Эмоциональная
Значимые объекты	Рыночные блага и услуги	Инвестиции, техника, метод	Наследие, специфические активы	Знак, средство информации	Право, регулирование	Эмоционально насыщенное тело или объект: художественный, религиозный
Элементарное отношение	Обмен	Функциональная связь	Доверие	Признание	Солидарность	Страсть
Квалификация субъекта	Заинтересованный	Профессионал, эксперт	Внушающий доверие	Известный	Репрезентативный	Креативный
Организация времени	Настоящее, краткосрочное	Долгосрочное, планирование будущего	Привычное	Модное	Стабильное	Прерывистое
Организация пространства	Глобальное: рынок	Картезианское пространство	Полярное: основана на близости	Пространство видимого и коммуникации	Однородное	В присутствии



### **3.5. Изменение конституирующих соглашений**

«Классические» экономическая и социальная науки имеют тенденцию рассматривать базовые институты (рынок, общество) как экзогенные, универсальные и стабильные. Введение в анализ критической неопределенности (вызванной отсутствием рамок координации, упорядочивающих процедуру оценки и не позволяющих неопределенности выходить за некие границы) и критической динамики (постановка соглашения под сомнение) приводит к концепции соглашений, изменяемых в процессе деятельности, плюралистических и эволюционирующих. Люди действуют в контексте, имеющем конвенциональный характер (он образован текстами, законами, учетными единицами, критериями оценки), который они изменяют, чтобы улучшить координацию и кооперацию. Чтобы придать соглашениям динамический характер, акторов необходимо наделить способностью к рефлексии собственного состояния и к изменению форм коммунальной жизни, иными словами, политической способностью.

Попытки описать политическое действие исходя из гипотезы рациональности следует признать не вполне удовлетворительными. Подобный подход представлен, например, в теории контрактов, для которой равновесие на рынке служит главным ориентиром. С другой стороны, признание существования, наряду с рациональными, этических и альтруистических мотивов не позволяет учесть плюралистический и эволюционирующий характер благ, вовлеченных в процедуру оценки действий. Политику необходимо анализировать с точки зрения динамики соглашений и принимая во внимание тип вовлеченных в нее благ.

### **3.6. Необычные рынки: рынок труда, финансовый рынок**

В течение длительного времени сторонники институциональных теорий критиковали экспансию и универсализацию понятия рынка. Критика К. Поланьи процесса приобретения всеми вещами товарной формы (см. глава II.1, § 1) позднее превратилась в критику одинакового подхода ко всем рынкам, характерного для неоклассики. Теория принципала и агента плохо приспособлена для описания поведения менеджера по персоналу. Норт и Уильямсон вполне осознают пределы экспансии, но им предоставляется достаточным рассмотрение политики как источника стиму-

лов в экономической деятельности. Изучая экономического агента только в его «индивидуальном» состоянии, они тем самым отказываются видеть в политике отражение политической и даже социальной способности людей. ЭС идет здесь дальше, признавая теоретическое своеобразие каждого типа рыночных структур и возрождая тем самым классические аргументы.

### **Рынки труда**

Сведение труда к фактору производства, осуществляемого в интересах потребителей, полностью игнорирует оценки труда в повседневной жизни. В рыночной модели труд представляется своего рода негативным потреблением, цель которого — обеспечение покупательной способности. Работник здесь превращается в потребителя, выбирающего между различными наборами благ, включая отдых. Отсюда акцент на негативной полезности при описании труда. Навыки, методы и усилия в профессиональной деятельности сводятся к отрицательному удовольствию. Упоминание альтруистических мотивов далеко недостаточно для радикального пересмотра модели. Лучшей альтернативой было бы увязывание труда с особой концепцией, выдающей благо в самой прилежности. Цель труда тогда заключается не только в получении вознаграждения (именно это допущение и позволяет рассматривать рынок труда изолированным образом), но и в получении удовольствия от самого процесса создания продукта. Такой подход открывает возможность для плюрализма форм труда, давая возможность увидеть через призму оценки продукта столкновение различных критериев оценки блага. При стандартном подходе оценка труда производна от субъективного интереса оценщика. Политический подход ЭС ставит вопрос о легитимности оценки. При каких условиях оценка признается легитимной и какова при этом роль рациональных соображений? Особенную важность эти вопросы приобретают в условиях борьбы с долгосрочной безработицей, требующей пересмотра соотношения экономического пространства, где царствует эгоистический интерес каждого, и пространства социальной солидарности. Программа ЭС исторически возникла на основе изучения труда и лежащих в его основе соглашений о квалификации (Salais, Thévenot, 1986; Salais, 1989), она стимулирует реформирование процедур оценки труда, особенно при осуществлении найма (Eymard-Duvernay, Marchal, 1994). Предлагается критика существующих процедур оценки труда, а не

их обоснование соображениями экономической рациональности. Подобные реформы могли бы привести к сокращению неравенства «на входе» систем социальной защиты и способствовать тем самым сокращению их дефицитности.

Данный подход также возрождает интерес к роли фирм. Вслед за теорией транзакционных издержек фирма воспринимается как система координации, отличная от рынка. В изложении Р. Коуза или О. Уильямсона существование фирм оказывает влияние лишь на эффективность координации, сводящейся согласно неоклассическим канонам к обмену с помощью понятий транзакции и контракта. Для представителей же ЭС фирма обеспечивает взаимодействие между благами, трудом и рынками капитала. Уделяется также внимание более широким, чем фирма, сферам координации, например отраслевым органам, если оценка труда и его продуктов осуществляется именно в этих масштабах.

Кроме того, фирма оказывается на пересечении различных форм координации, способствуя снижению противоречий между ними и достижению компромиссов. Идея множественности корпоративных моделей и миров производства, акцентируемая анализом соглашений, опровергает взгляд на фирму как унифицированный и просто иерархический способ координации. Подход ЭС помогает «разложить» фирму на множество соглашений, а также подчеркнуть достигаемый между ними локальным образом компромисс (Boltanski, Thévenot, 1989; Eymard-Duvernay, 1989, 2002; Storper, Salais, 1997; Thévenot, 1986, 1997, 2001b, 2002a).

### **Финансовые рынки**

Владение акцией дает право на получение в будущем ожидаемых дивидендов. Это своего рода обещание денег. Для акционера, столкнувшегося с необходимостью совершения непредвиденных расходов, есть риск, связанный с невозможностью быстрого конвертирования акций в наличные деньги. В деле придания правам собственности более ликвидного характера кредиторам помогают особые институциональные механизмы, фондовые рынки. Делая подобное утверждение, представители ЭС занимают позицию, прямо противоположную ортодоксальной, согласно которой ценные бумаги, подобно любому товару, естественным образом предназначены для обмена. Программа ЭС целиком направлена на критику предположения о «естественной» предназначенности благ к обмену. Предлагаемый в ее рамках анализ финансовых

рынков вскрывает противоречие между этим допущением и двумя способами оценки и координации, которое обычно просто не замечается (Orléan, 1999).

Во-первых, разрыв с индустриальным миром производственных инвестиций проявляется в том факте, что цена акций отнюдь не отражает «фундаментальную стоимость» актива. Финансовая ликвидность ясно указывает на несовпадение времени производства и времени финансов. В то время как повышение ценности производственного капитала требует длительного времени, ибо связано с иммобилизацией ресурсов, ликвидность предполагает использование для получения прибыли постоянно открывающихся в связи с изменением цен новых возможностей. С точки зрения ЭС разница векторов времени, на которую впервые было указано еще в анализе капитализма Дж. Кейнсом, доказывает существование разрыва между оценкой, даваемой на финансовых рынках, и оценкой производственного капитала с точки зрения индустриального соглашения.

В любом случае финансовые рынки весьма далеки от координации на основе конкуренции и рыночной оценки благ, наблюдаемых на рынках потребительских товаров. Финансы наделяют особой ролью общественное мнение: разнообразные точки зрения превращаются в доминирующее на финансовом рынке настроение. Ожидания отдельных акционеров существенным образом зависят от ожиданий, формируемых другими участниками фондового рынка. Подражательное поведение всячески приветствуется. Стремление отдельных участников к имитации рынка приводит к чрезвычайно печальным последствиям для экономики в целом, как, например, в случаях образования спекулятивных «пузырей» или приобретения разрывами между рыночной ценой и «фундаментальной стоимостью» устойчивого характера.

В координации на основе соглашения об оценках в перспективе общественного мнения особое значение приобретают «знаковые» и хорошо узнаваемые качества вещей, которые поэтому приписываются им как «объективные». Как только конвенциональные объекты принимаются в качестве таковых, спекулятивная динамика значительно упрощается. Для предсказания поступков других теперь достаточно сослаться на соглашение. Через механизм самоподтверждающихся верований происходит стабилизация соглашения, которое превращается для агентов во вторую натуру.

#### **§ 4. Плюрализм второго типа: уровни соглашений. От публичной координации до координации в режиме близости**

Рассмотрение наиболее официальных институтов и публичной политики, а также организаций, от фирм до ассоциаций демократической ориентации, обуславливает акцент на самых легитимных способах координации. Однако анализ не может останавливаться на уровне публичной легитимности в оценках и квалификации людей и вещей. В программе ЭС учитывается плюрализм соглашений второго типа, когда речь идет о ситуативной координации, и более личностных согласований. Не останавливаясь на когнитивных аспектах «подразумеваемого» или «неформального» знания, рассмотрим особенности оценок и благ, вовлеченных в эту локальную координацию.

И в социологии, и в экономической науке ряд подходов изучает типы действий, которые не предполагают публичного обсуждения и критики, а подчас исключают даже индивидуальную рефлексию. Такие действия относят к миру привычек, рутин и практик, предполагающих интериоризацию и зависящих от контекста, по крайней мере на этапе их усвоения. Ослабляя гипотезы касательно осознанного расчета и полноты имеющихся у агента знаний, модель ограниченной рациональности также требует более внимательного учета ситуации действия. Интерес к контексту и концепции ситуативного действия сдвигают фокус внимания исследователя с процедуры принятия решения, выбора стратегии или плана, к обстоятельствам. В различных вариантах анализа сетей (см. главу II.2, § 3) обстоятельства принимаются в расчет в терминах множества связей.

#### ***Типы сетей и расширение масштаба отношений, основанных на близости***

От других случаев координации «сеть» отличается контрастом между, с одной стороны, структурными эффектами системного и непреднамеренного характера и, с другой стороны, локальным характером элементарных связей. Контраст особенно очевиден между производительностью открытых сетей в области искусственного интеллекта и слабостью связей между вершинами. Подобная сеть функционирует, как если бы она была носителем некоего знания или кода, хотя каждый ее элемент, взятый по отдельности, лишен этого знания. В этом смысле сеть противоположна моделям человеческих сообществ, в которых принадлежность к коллективу обеспечивается ссыл-

кой на общие оценки. Каждое отношение между членами сообщества опосредовано обращением к некоему общему благу.

Однако термин активно используется и в анализе человеческих сообществ, при этом акцент делается на вкладе межличностных связей в обеспечении координации, основанной на близости. Именно в таком смысле обычно говорят о сети друзей, знакомых, даже профессиональных партнеров. В экономическом контексте термин сети помогает описать целый ряд разнообразных конфигураций при сохраняющемся акценте на межличностных связях. В постсоветских экономиках данный термин используется для анализа различных форм сетей руководителей предприятий (Kharkhordine, 1994), неформальных и закрытых сетей предпринимателей (Radaev, 2000), взаимопомощи предпринимателей в рамках «рекомбинированной собственности» (Stark, 1996) или даже экспансии отношений, сходных с «маленьким» обществом в тюремной среде (Oleipik, 2001). Известны попытки охарактеризовать современный капитализм в терминах сетей (Boltanski, Chiapello, 1999; Castels, 1995).

В главе II.2 А. Олейник подчеркивает давние традиции учета персонифицированных отношений в рамках неортодоксальной экономической теории, от понятия коллективной взаимности у Коммонса и Веблена до «вписания» экономики в социальные отношения Поланьи. Здесь же рассматривается ряд конфигураций, возникающих на базе персонифицированных связей в различных культурных контекстах: от общины и блата в России до итальянских индустриальных дистриктов, кланов, клик и клиентел. Олейник показывает, что понятие сети позволяет объединить все эти разнородные конфигурации через рассмотрение их в перспективе исследования параметров структуры межличностных связей (доступность, открытость, интенсивность и др.).

Если не останавливаться на этом полезном обобщении, то потребовалось бы различить конфигурации персонифицированных связей, используя в качестве критерия грамматики координации, изменяющиеся по мере увеличения масштаба взаимодействия. Отношения, основанные на непосредственной близости, соответствуют весьма локальной конфигурации, которая не предусматривает больших обобщений, но учитывает специфику сети, отраженную в его графе. Обсуждая координацию в сетях людей, исследователь не может абстрагироваться от вопроса об общих формах понимания и оценки, который возникает в явной форме, например, при определении членства в сети. Поэтому необходимо учитывать всю архитектуру координации, от отношений, основанных на близости, до наиболее универсальных отношений, как и в любом другом случае анализа человеческих сообществ. Схематизация и униформизация связей в сетях оказывается препятствием к учету многообразия архитектуры, которое не сводится к помещению на центральное место в сети той или иной вершины.

Однако во всех этих подходах основное внимание уделяется когнитивным аспектам отношений, основанных на близости, при этом оценки и вовлеченные в них блага упускаются из виду. Указанные подходы имеют тенденцию ограничиваться рассмотрени-

ем моделей локального действия, игнорируя возможности перехода к более экстенсивной координации и формы движения в направлении универсализации и публичности, т.е. к политике. Все это особенно очевидно в случае эволюционных моделей рутинного поведения, в которых локальные связи помещены — на основании так называемого «условия участия» — в произвольный и экзогенный контекст рынка. Модели же контрактов исходят из инспирированного рынком принципа частичного межличностного равновесия. В итоге экономическая теория предлагает две модели локальных отношений, одну с допущением «слабой» рациональности (рутины), другую с допущением «сильной» рациональности (контракты), причем обе оказываются неудовлетворительными.

С другой стороны, теории, нацеленные на анализ исключительно публичной сферы, имеют тенденцию к недооценке качеств человека, обусловленных его участием в отношениях, основанных на близости. Игнорируя плюрализм форматов действия, такие подходы не могут учесть переходы от одного формата к другому, например, когда принцип верховенства закона требуется конкретизировать для частного случая, когда в политике стремятся учитывать повседневные нужды или когда функциональный предмет или план адаптируют для конкретного использования. Аналогично переход к публичной квалификации (оценке) требует изменения состояния вещей и людей, их выхода из режима тесной вовлеченности и приобретения ими автономии, необходимой для поддержки мнения или получения публичной оценки.

Близость означает не только частное от общего, она предполагает особые способы вовлеченности во взаимодействие (Thévenot, 2001a, 2000, 2002b) (табл. I.2.2). Оценки в отношениях, основанных на близости, обогащают новыми деталями не только знание, но и оценки и суждения о несправедливом, злоупотреблении властью и вмешательстве в личную жизнь. Программа ЭС, разработанная для понимания природы различных форм действия и координации, позволяет понять переходы от одной формы к другой и злоупотребления, возникающие в результате доминирования некоторых форм над другими. В программе, внимательно относящейся к плюрализму наиболее легитимных способов координации, должен учитываться и второй тип плюрализма, отражающий разный масштаб режимов скоординированных действий — от наиболее публичного до наиболее локального и привычного.

**РЕЖИМЫ ВОВЛЕЧЕННОСТИ**

	<b>Режим привычности</b>	<b>Режим повторяющегося планового действия</b>	<b>Режим обоснования</b>
Какое благо вовлечено? Как оценено?	Персональное и локальное удобство привычной среды	Успешное конвенциональное действие	Коллективные соглашения об общем благе
Какая реальность вовлечена? С какими параметрами?	Обычное и привычное окружение, позволяющее не отвлекать на него внимание	Функциональный инструмент	«Квалифицированный» объект
Каков формат релевантной информации?	Локальный и уникальный клубок восприятия	Повседневный язык действия	Кодификация
Какой тип субъекта?	Индивид, привязанный к своему окружению	Планирующий субъект	«Квалифицированный» индивид

**4.1. Редукционизм в экономической трактовке отношений, основанных на близости**

Экономисты зачастую негативно относятся к действиям и взаимодействиям, основанным на близости, не находя в них ряда стандартных характеристик. Асимметричность и неполнота информации, или противопоставление централизованной и децентрализованной информации, отмечается в отношении тех ситуаций, где участники по определению используют различные форматы информации и оценок. В теории контрактов предпринимаются попытки формализовать те отношения, основанные на близости, которые невозможно адекватно учитывать в стандартных моделях, исходящих из полной рациональности агентов. Особенно ярким примером здесь являются модели неполных контрактов. Однако ввиду неспособности сторонников этого подхода радикально пересмотреть гипотезы о полной рациональности происходит фактический возврат к стандартному подходу. Более удовлетворительной альтернативой было бы признание существования в качестве



носителей знания предметов вещного мира. Эти предметы сохраняют следы взаимодействий, а также использованных в них критериев оценки.

Эволюционисты применяют модель рутины как противоположность плана в своих исследованиях труда и производственных организаций. Они стремятся подчеркнуть неосознанный характер отдельных видов деятельности и их зависимость от прошлого. Неспособные к расчетам в сложных условиях, агенты полагаются на привычки, а координация основывается на рутинных. Вопреки наличию ряда достоинств, серьезный недостаток данного подхода видится в игнорировании как процедур высшего уровня в публичной легитимации, так и процедур низшего уровня в индивидуальном привыкании, ведь рутинная определяется как регулярно повторяющаяся и зачастую коллективная привычка, как, например, социальные практики и традиции. Особенности индивидуальной вовлеченности в привычную среду не учитываются, равно как и трудности координации с удаленными от этой привычной среды людьми. А ведь вопросы обучения (*learning*) вынуждают рано или поздно решать эти проблемы.

Подобно тому, так трудовая деятельность предполагает подстройку оборудования и продукта работником «под себя», что остается незамеченным для производственных функций или контрактных формализмов, потребление товаров и услуг связано с установлением «личностного» отношения к ним потребителя. Последнее нельзя свести ни к стандартному функциональному подходу к вещам как источнику полезности, ни к отношению «разрушающего потребления». В экономической литературе есть некоторые упоминания режима пользования, предполагающего прогрессивную и личностную адаптацию человека к окружающей среде. Концепт «опытных благ» (*experience goods*) указывает на важную роль навыков и накопленного опыта в процессе потребления. Но, сводя этот режим к умению пользоваться теми или иными качествами товара, мы упускаем аналогичные аспекты, которые возникают при его производстве. В моделях зависимости от траектории предшествующего развития (глава I.6, § 2) также признается влияние случайных элементов среды на последующее развитие, но здесь все сводится к признанию неоптимального выбора технологии.

#### **4.2. От регулируемых институтов к взаимодействиям**

Степень институционализации координации действий не одинакова. Даже учитывая, что институты имеют своим основанием

наиболее легитимные соглашения, о которых говорилось в § 3, многие действия отклоняются от институционального формата и приближаются к формату действий, основанных на близости, оставаясь при этом связанными с институтами. Это легко увидеть на примере попыток придать публичной политике более локальную, близкую к людям и контекстуальную ориентацию.

Из соглашений, имеющих максимально публичный масштаб, прежде всего отметим конституирующие соглашения первого уровня (соглашения 1). Они поддерживают наиболее легитимные способы координации, а их масштаб благодаря наличию общих суждений и облегчающих оценку благ чрезвычайно широк. Они представляют собой больше, чем просто правила координации действий, рассматриваемых как нормальные. Интерпретация соглашений 1 предполагает обоснование действий и критику, отвечающую критериям демократических дебатов. С другой стороны, соглашения второго уровня (соглашения 2) касаются менее масштабных правил, нацеленных на координацию нормализованных планов действий. Они оставляют мало свободы в интерпретации, фактически устанавливая четкие предписания касательно правильного действия.

Анализ институтов или публичной политики включает в себя и такие элементы, которые не сводятся к наиболее масштабным соглашениям. Это и стремление представителей публичных организаций стать ближе к «пользователям» (Eymard-Duverney, Marchal, 1994), и ситуации установления прямого взаимодействия между оценщиком и оцениваемым лицом, например при найме (Eymard-Duverney, Marchal, 1997). Подобные действия описываются простым, неформализованным языком, лишенным ортодоксии, требуемой при институциональном обосновании. Описание действий, намерений и предметов обычным языком дается в формате, значительно более гибком по сравнению с институциональными формами. Координация между акторами не требует движения по направлению к всеобщности и универсальности, гарантирующего соответствие институтам. Она происходит в результате взаимодействий, в которых процедуры институциональной проверки облегчены, а иногда и обойдены в пользу оценки результатов в более гибком формате уместного действия.

Об этой форме взаимодействия обычно говорят, сравнивая с институциональным действием, с осуждением, напирая на ее неформальную и локальную природу. Подход ЭС изучает переходы от одного уровня взаимодействия к другому и обратно, при этом

появляется возможность увидеть и позитив в стремлении людей к более тесному сотрудничеству. Избранная динамическая перспектива призвана избежать двух крайностей в трактовке институтов: холистической концепции, согласно которой институты представляют собой коллективные структуры, жестко детерминирующие все социальные практики, и индивидуалистической концепции, сводящей институты к агрегированным индивидуальным поступкам. Обе крайности существенно урезают палитру оценок, применяя которые люди приходят к пониманию своего собственного поведения и поведения окружающих. Рассмотрение закона в перспективе развертывания действия означает анализ его роли на различных уровнях координации, замещающий попытки дать закону буквальное толкование.

Институциональные правила по определению отсылают к общим категориям, требуемым для обеспечения эквивалентности. Это обусловлено когнитивным требованием генерализации и политическим требованием одинакового отношения к институту всех акторов. Институциональные правила также означают оценку универсального общего блага акторами, которые действуют как «законодатели», со стороны выносящие суждение о том, каким должно быть хорошее правило. В связи с такой оценкой уровень контекстуального взаимодействия и периодические переходы к более формализованной координации стимулируют постановку четырех типов проблем.

Во-первых, оценка может отклоняться от всеобщих категорий и сдвигаться в сторону частных суждений, производных от серий индивидуальных поступков. Менее формализованные, чем научная степень или диплом, подобные суждения позволяют оценить компетенцию индивида на основе его действий без обращения к публичному формату оценки. Институциональные категории, такие, как научная степень, недостаточны для точной оценки. Учет способностей к действию, проявленных во взаимодействии, оказывается более адекватным, ибо он способствует исправлению искажений, индуцированных институциональными категориями.

Во-вторых, оценка производна от целей, преследуемых в той или иной ситуации. Эти цели придают оценке более конкретный, чем всеобщее благо, формат. Когда выходят за рамки хорошо продуманного индивидуального действия, но еще не ставят универсальных задач, ориентиром становится некое локальное благо. Таким образом, фирмы в своем функционировании опираются на соглашения, обычно отвечающие критериям только локальной

координации, при этом ориентирами являются значимые лишь в границах фирмы блага.

В-третьих, оценка может даваться в результате ссылки на множество легитимных принципов обоснования, в результате чего возникает компромисс, опирающийся на более локальные блага. Эта ситуация дает возможность взглянуть на координацию с неожиданной точки зрения. Оценка признается «сбалансированной», когда она остается стабильной при изменении ее критериев, а отнюдь не благодаря «очищению» ситуации от всех альтернативных принципов оценок, за исключением одного.

В-четвертых, процесс оценки может способствовать установлению диалога между оценщиком и оцениваемым лицом, снижающим асимметрии между ними. Находящиеся в проигрышном положении получают шанс на лучшее осознание своих прав. «Согласованное» суждение облегчает выражение несправедливостей, критически говорить о которых ранее было невозможно. Впрочем, не нужно допускать скатывания данного режима взаимодействия к несправедливости, так как принцип равенства подрывается отказом от всеобщих категорий, а принцип объективности суждения — плюрализмом принципов оценки. При преодолении указанной опасности формируются все условия для обогащения палитры оценок индивидов.

Отметим в заключение, что режим ситуативного взаимодействия применяется в самых различных случаях, в том числе и на рынке, когда в оценке благ не ограничиваются ссылками на всеобщие категории.

#### **4.3. По ту сторону индивидуальности: привычная вовлеченность как фактор становления личности**

Когда государственную политику ориентируют на решение повседневных нужд населения, например в области занятости, реинтеграции, окружающей среды и, говоря более обобщенно, социальной работы, она требует наличия в качестве ориентиров уже заявленных индивидуальных планов, индивидуальных проектов, индивидуальных интенций и воли. Ее ориентиром является личность как индивид, способный к самоконтролю на основе своих планов, проявляющий свою автономную волю и высказывающий свое мнение. Данное требование накладывает определенные обязательства на тех, на кого направлена государственная политика: они должны быть способны перейти к публичному режиму ко-

ординации, базирующемся на наиболее легитимных соглашениях. Формирование личности признается исходной точкой вовлеченности в публичную сферу, оно подразумевает консолидацию внутреннего мира человека при совершении адекватных поступков.

Однако практика показывает высокую вероятность неудач в попытках достичь требуемой степени индивидуальной автономии. Зачастую речь идет о недостаточной воле или настойчивости, пассивности или бездействии, неспособности выполнять обещания. Экономисты объясняют это предпочтением бездействовать. Социологи, напротив, указывают на социальные факторы, снимающие с индивидов ответственность за подобное бездействие.

Оба подхода упускают из внимания тот факт, что, прежде чем достичь состояния автономного индивида, человек должен опереться на тесные отношения, обеспечивающие его вовлеченность в привычную среду. Различные персонализированные предпосылки участия в политике следует искать на уровне привычных отношений, поддерживающих личность, т.е. «ниже» уровня состояния индивида как субъекта действия. Динамика персонализированных удобств имеет свои ориентиры, возникшие в процессе обращения к привычной, максимально близкой к человеку среде. Именно в этой среде человек в конечном счете и существует, поддерживаемый своими привязанностями. Социальные науки обычно описывают эту динамику адаптации к привычной среде с уклоном к дискредитации пассивной зависимости субъекта, ограничивающей его автономию. Укажем на понятия жесткой и повторяющейся рутины или традиций и культуры, отражающих агрегированные и потому деформированные индивидуальные предпочтения. Политические конструкции не могут игнорировать это благо, вовлеченное в привычный мир личности, если они призваны заботиться о ее достоинстве и обеспечивать движение к более комфортному общему миру. В таком мире люди различаются между собой и внимательно относятся к формам признания этих различий, а также борьбы против обусловленных ими дискриминаций.

## **Резюме**

В завершение рассмотрения после анализа плюрализма второго типа, «вертикального», позволяющего отличить локальные удобства от преимущественно публичных соглашений, мы вновь сталкиваемся с пределами стандартной экономической теории. Но

теперь можно по-новому посмотреть на проблемы, поставленные экспансией экономической науки. В отличие от представителей социальных наук, критикуемых за их приверженность к анализу коллективных субъектов, сторонники «расширенной» стандартной теории в экономике утверждают, что все человеческие действия, включая социальные и политические общности, следует рассматривать через призму единственного «естественного» состояния человеческого существа — эгоистического индивида. Согласно подходу ЭС индивид в своем поведении ориентируется на нормативные аспекты координации с другими людьми и общим благом, не являясь эгоистическим калькулятором. Более того, признается, что в последней трактовке индивидуальность не признается ни исходным пунктом, ни основой всех взаимодействий между людьми. Автономный индивидуальный формат достижим лишь благодаря привычным привязанностям, будучи лишённой которых личность оказывается без сферы частной жизни (*privacy*). Тем самым проявляется двойная слабость стандартного подхода, когда его используют для обоснования социальной политики, в особенности — интеграции. В нем игнорируются ссылки на общее благо в координации с другими, в данном контексте — на гражданское благо (солидарность), а также подразумевается как само собой разумеющееся индивидуальное состояние, на реконструкцию которого как раз и направлена политика интеграции.

## Summary

At the end of this journey that we concluded with the characterization of a second pluralism, «vertical» pluralism distinguishing more local conveniences from essentially public conventions, we again encounter the limits of standard economic theory. But we have the means to shed new light on the extensions from which we started at the beginning of this text. In opposition to the social scientist criticized for his/her openness to collective beings, the supporter of an extended standard theory claims to address all human actions — including those that other disciplines treat in terms of social collectives or political communities —, by limiting him/herself entirely to what he/she has of the most elementary and realistic state of the human being, that of a self-interested individual. In our construction, the individual incorporates into his/her behavior a normative design on coordination with others and the common good, instead of withdrawing into a selfish calculation. Moreover, we can now recognize that this individuality, which in

particular makes the person a centre of decision-making and calculation, is neither the prime state nor the base of all human co-ordinations. This autonomous individual format is accessible only on the prior basis of a personality maintained by familiar engagements that, if they are torn apart by a disintegrated activity or habitat, deprive the person even of his/her privacy. We thus understand the dual weakness of the extensions of standard theory when they treat of social policies, especially integration. They ignore reference to the common good in coordination with others, here a civil good of solidarity, and take for granted this individual state that, precisely, integration policies aim to reconstruct.

## Литература

Becker, G. S., 1973, «A theory of marriage; part I», *Journal of Political Economy*, vol.82, n°4, pp. 813—846.

Becker, G. S., 1976, *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, Chicago University Press.

Benetti, C., Cartelier, J., 1980, *Marchands, salariat et capitalistes*, Paris, Maspéro.

Boltanski, L., Chiapello, E., 1999, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.

Boltanski, L., Thévenot, L., (eds.), 1989, *Justesse et justice dans le travail*, Paris, PUF (Cahiers du Centre d'Etudes de l'Emploi 33).

Boltanski, L., Thévenot, L., 1991, *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard (on translation at Princeton University Press).

Boltanski, L., Thévenot, L., 1999, «The sociology of critical capacity», *European Journal of Social Theory*, vol. 2, n°3, (August), pp. 359—377. Traduction en russe: Boltanski, L., Thévenot, L., 2000, «Sotsiologia kriticheskoy spasobnosti», *Journal sotsiologii i sotsialnoy antropologii* (St. Petersburg), III (3), pp. 66—83.

Castel, R., 1995, *Métamorphose de la question sociale: une chronique du salariat*, Paris, Fayard.

Commons, J.R., 1964, *Myself*, Madison, The University of Wisconsin Press.

Desrosières, Alain, 1998, *The Politics of Large Numbers. A History of Statistical Reasoning*, Cambridge, Harvard University Press (transl. by Camille Naish).

Dewey, J., 1922, *Human Nature and Conduct*, New York, Holt.

Dorfman, J. and alii, 1963, *Institutional Economics. Veblen, Commons, and Mitchell Reconsidered*, Berkeley, University of California Press.

Dupuy, J.-P. et alii, 1989, *Revue économique*, numéro spécial L'économie des conventions, n°2, mars.

Dupuy, J.-P., 1989, «Conventions et Common knowledge», *Revue Economique*, «L'économie des conventions», mars, pp. 361—400.

Eymard-Duvernay, F., 1989, «Conventions de qualité et pluralité des formes de coordination», *Revue Economique*, n°2, mars, pp. 329—359.

Eymard-Duvernay, F., 2002, «Conventionalist approaches to enterprise», Chapter 2 in: Favereau, O. et Lazega, E. (eds), *Conventions and structures in*

economic organization: markets, networks and hierarchies, Cheltenham, Edwar Elgar, pp. 60—78.

Eymard-Duvernay, F., Marchal, E., 1994, «Les règles en action: entre une organisation et ses usagers», *Revue Française de Sociologie*, vol.35, pp. 5—36.

Eymard-Duvernay, F., Marchal, E., 1997, *Façons de recruter. Le jugement des compétences sur le marché du travail*, Paris, Centre d'Etudes de l'Emploi & ed. Métailié.

Favereau, O., 1997, «Economics and its models», in : D'Autume, A. and Cartelier, J. (eds), *Is economics becoming a hard science?*, Cheltenham, Edwar Elgar, pp. 120—146.

Favereau, O., 2001, «Theory of information: from bounded rationality to interpretative reason», Chapter 6 in: Petit, P. (ed.), *Economics and Information*, Dordrecht, Kluwer, pp. 93—120.

Favereau, O., Biencourt, O., and Eymard-Duvernay, F., 2002, «Where do markets come from? From (quality) conventions!», Chapter 8 in: Favereau, O. et Lazega, E. (eds), *Conventions and structures in economic organization : markets, networks and hierarchies*, Cheltenham, Edwar Elgar, pp. 213—252.

Johansen L., 1982, «On the status of the Nash type of non cooperative equilibrium in economic theory», *Scandinavian Journal of Economics*, 3, pp. 421—441.

Kharkhordine, Oleg, 1994, «L'éthique corporatiste, l'éthique de samostojatel'nost' et l'esprit du capitalisme: réflexions sur la création du marché en Russie post-soviétique», *Revue d'études comparatives Est — Ouest*, Juin 1994, Vol. 25, n° 2.

Kreps, D. M, 1990, *Game theory and economic modelling*, Oxford: Clarendon Press; New York : Oxford University Press.

Oleinik A., 2001, *Criminalité organisée, prison et sociétés post-soviétiques*, Paris, Torino, L'Harmattan (préface d'Alain Touraine).

Orléan, A. (ed.) 1994, *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF.

Orlean A., 1999, *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob.

Peirce, C.S., 1923, «Evolutionary Love», in Cohen, M.R. (ed.), *Chance, Love and Logic*, New York, Harcourt (first edition: 1893).

Radaev, V., 2000, «Informalization of rules in Russian economy», paper presented at the Annual Conference of International Society for New Institutional Economics, Tubingen, Germany, 22—24 September.

Rawls, J., 1974, *A Theory of Justice*, Oxford, Oxford University Press (first edition 1971). Русский перевод: Ролз Дж., *Теория справедливости*. Новосибирск: Издательство НГУ, 1995.

Salais, R., 1989, «L'analyse économique des conventions de travail», *Revue Economique*, mars, pp. 199—240.

Salais, R. et Thévenot, L. (eds.), 1986, *Le travail; marchés, règles, conventions*, Paris, INSEE — Economica.

Seckler, D., 1975, *Thorstein Veblen and the Institutionalists. A Study in the Social Philosophy of Economics*, London, Macmillan (préface de Lord Robbins).

Stark, D., 1996, «Recombinant Property in East European Capitalism», *American Journal of Sociology*, vol. 101, n. 4, pp. 993—1027.

Storper, Michael, Salais, Robert, 1997, *Worlds of Production. The Action Frameworks of the Economy*, Cambridge MA, Harvard University Press.

Tajfel, Henri, 1981, *Human groups and social categories: studies in social psychology*, Cambridge, New York: Cambridge University Press.



Thévenot, L., 1984, «Rules and implements: investment in forms», *Social Science Information*, vol. 23, n°1, pp. 1—45.

Thévenot, L., 1997, «Mnojestvenost sposobov koordinatsi: ravnovieie i ratsionalnost v slojnom mirie», *Vaprosi Ekonomiki* (Moscou), n°10, pp. 69—84.

Thévenot, L., 2001a, «Pragmatic regimes governing the engagement with the world», in Knorr-Cetina, K., Schatzki, T. Savigny Eike v. (eds.), *The Practice Turn in Contemporary Theory*, London, Routledge, pp. 56—73.

Thévenot, L., 2001b, «Organized complexity: conventions of coordination and the composition of economic arrangements», *European Journal of Social Theory*, vol. 4, n°4, pp. 405—425.

Thévenot, L., 2002a, «Conventions of co-ordination and the framing of uncertainty», in Fullbrook Edward (ed.), *Intersubjectivity in Economics*, London, Routledge, pp. 181—197.

Thévenot, L., 2002b, «Which road to follow? The moral complexity of an 'equipped' humanity» in Law John, Mol Annemarie (eds), 2002, *Complexities: Social Studies of Knowledge Practices*, Durham and London, Duke University Press, pp. 53—87. Traduction en russe: Thévenot 2000, «Kakoy daragoy idti? Moralnaya slojnost 'obustroenovo' tchelobetchstva», *Journal sotsiologi i sotsialnoy antropologi*, (St. Petersburg), III (3), pp. 84—111.

Turner, John C., 1987, *Rediscovering the social group: a self-categorization theory*, Oxford: Basil Blackwell.

Veblen, T., 1953, *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of Institutions*, New York, New American Library (introduction de C. Wright Mills, première édition, 1899).

Walzer, M., 1983, *Spheres of Justice. A Defence of Pluralism and Equality*, Oxford, Basil Blackwell.

White, Harrison C., 2002, *Markets from networks: socioeconomic models of production*, Princeton, Princeton University Press.

# 1.3.

ГЛАВА

## ЭКОНОМИКА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК: ОТ ТЕОРЕМЫ КОУЗА ДО ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

*Клод Менар,  
центр АТОМ,  
Университет Париж — 1 — Сорбонна*

### § 1. Введение

В своей книге «Мера всех вещей» (2002) Алдер подчеркивает существенные отличия в системах измерения, принятых на протяжении веков в секторах экономики, функционировавших в рамках одной и той же политической системы. Например, до революции конца XVIII в. во Франции и связанного с ней введения метрической системы вес «фунта» хлеба не совпадал с весом «фунта» железа. Подобная ситуация со всей очевидностью затрудняла торговлю, делая возможным оппортунистическое поведение торговцев. В терминах современной экономической теории транзакционные издержки оказывались очень высокими.

Осознание экономистами важности проблем, связанных с измерением, было весьма длительным процессом, и еще больше времени понадобилось для выработки соответствующих научных концепций. Авторство концепции транзакционных издержек принадлежит лауреату Нобелевской премии в области экономики 1991 г. Рональду Коузу. Осознание важности этой простой на первый взгляд идеи для экономической теории и для нашего понимания того, как функционируют «реальные» экономики, происходило медленно, а значительное число вариантов ее применения

и сегодня остается недостаточно изученными. Несмотря на эти трудности, в последние двадцать лет наше понимание транзакционных издержек существенно продвинулось вперед. Произошедший переворот, который совершенно обоснованно может быть назван «Коузианской революцией», положил начало двум направлениям в рамках исследовательской программы новой институциональной экономики. Первое направление касается прежде всего институтов на макроуровне, определяющих общие правила игры при осуществлении трансакций. Примерами подобных институтов, от которых зависят различные варианты организации трансакций и величина транзакционных издержек, являются юридическая система, контрактное право, режим прав собственности. Первое направление в исследованиях чаще всего ассоциируется с именем Дугласа Норта, который так же получил Нобелевскую премию в 1994 г. Другое направление связано с изучением организации трансакций на микроуровне, или, выражаясь словами Р. Коуза, «институциональных структур производства». Основная идея здесь заключается в признании существования альтернативных вариантов организации трансакций, среди которых наиболее значимы рынки, интегрированные фирмы и гибридные соглашения (например, сети фирм). Экономика транзакционных издержек позволяет объяснить возникновение и природу этих различных соглашений, а также основания выбора между ними. Оливер Уильямсон сыграл решающую роль в развитии данного направления.

Хотя я буду использовать наработки, сделанные в рамках обоих направлений, настоящая глава будет посвящена преимущественно концептуальным основаниям этих работ. Глава включает в себя несколько параграфов. В § 2 анализируется теорема Коуза, ставшая источником многочисленных исследований в экономической теории, а также в правоведении и социальных науках. Современное видение теоретических основ представлено в § 3. В § 4 обсуждаются делаемые представителями новой институциональной экономики допущения. Основные параметры трансакций рассматриваются в § 5. Факторы, влияющие на величину транзакционных издержек, являются предметом § 6. В последнем параграфе мы кратко обсуждаем вопрос измерения транзакционных издержек. В заключение сюжеты настоящей главы увязываются с другими главами учебника. В действительности эта глава посвящена преимущественно теоретическим вопросам с краткой отсылкой к эмпирическим данным. Сами эмпирические данные деталь-

но представлены в других главах учебника, на которые указывают соответствующие отсылки в тексте.

## § 2. Теорема Коуза

Литература, посвященная так называемой «теореме Коуза», столь обширна, что здесь не представляется возможным подытожить даже малую ее часть. Моя задача значительно скромнее, она заключается в представлении теоремы и описании новых перспектив, открытых ею в экономическом анализе (и более широко в смежных с ним дисциплинах).

Идея, легшая в основу теоремы, была предложена в ставшей сегодня классической статье Р. Коуза «Проблема социальных издержек». Эта большая статья была впервые опубликована в 1960 г. в *Journal of Law and Economics*. Однако сам автор не говорит ни о какой теореме. Он подробно обсуждает теории благосостояния, особенно в традиции А. Пигу, использовавшего понятие внешних эффектов для объяснения необходимости государственного вмешательства. Коуз подверг сомнению подобную логику, утверждая, что четкая спецификация прав собственности — вот ключевой фактор, определяющий потенциальную роль государства и ее пределы. Предыстория статьи сегодня хорошо известна во многом благодаря исследованию Джорджа Стиглера (Stigler, 1988, p. 75 sq.). Исходным импульсом к написанию Коузом статьи стала экспертиза, сделанная им для Федеральной комиссии по связи<sup>1</sup>, в рамках которой он поставил под сомнение принятую практику распределения радиочастот. Коуз главным образом утверждал, что если бы права на использование радиочастот были четко определены, то рынок обеспечил бы их эффективное распределение. Затем в ходе семинара, организованного в Чикагском университете, он показал применимость своей идеи ко всем формам прав собственности. Как живо описывает Стиглер, реакция слушателей в течение какого-то часа поменялась с презрительного недоверия на всеобщий энтузиазм. Позднее именно Стиглер назвал центральный аргумент, развитый Коузом, «теоремой Коуза».

В статье Коуза представлены две версии его основной идеи, и их интерпретация с самого начала вызвала множество споров. В первой части статьи Коуз предполагает существование мира с нулевыми транзакционными издержками, т.е. экономической системы, в которой координация посредством ценового механизма

происходит без издержек, — подобное допущение обычно делается в моделях совершенной конкуренции. В данных условиях «*конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правовой позиции [сторон обмена], если предполагается, что ценовая система работает без издержек*» (Коуз, 1993, с. 94; курсив мой. — Авт.)<sup>2</sup>. Это утверждение может быть названо **первой теоремой Коуза**. В мире с нулевыми транзакционными издержками итоговое распределение ресурсов не зависит от исходных институтов (в рассматриваемом случае — от юридического распределения прав собственности). Смысл данного тезиса заключается в том, что если права четко специфицированы и издержки их обмена равны нулю, агенты смогут обмениваться своими правами вплоть до достижения ситуации, когда каждый окажется полностью удовлетворенным набором находящихся у него в распоряжении правомочий. Действительно, «с помощью рыночных транзакций всегда возможно изменить изначальное юридическое разграничение прав» (Коуз, 1993, с. 103). Аналогичный результат получается с помощью модели всеобщего равновесия без учета информационных издержек<sup>3</sup>. Подчеркнем, что такой исход требует хорошей спецификации прав собственности. Основываясь на допущении нулевых издержек, в рамках доминирующего направления (*mainstream*) возникло значительное число исследований, акцентирующих необходимость четкой спецификации прав для достижения оптимального результата<sup>4</sup>.

Основная проблема с подобной интерпретацией в том, что акцент делается исключительно на спецификации прав собственности, а принципиально важное допущение о нулевых транзакционных издержках оказывается забытым. Однако сам Коуз постоянно напоминал<sup>5</sup>, что главный смысл его аргумента заключается как раз в том, чтобы показать последствия существования ненулевых транзакционных издержек, т.е. отличных от нуля издержек использования ценовой системы (или любой другой технологии координации действий). Если признается существование ненулевых транзакционных издержек, то условия обмена коренным образом изменяются. Основной аргумент развит в шестом разделе статьи «Проблема социальных издержек», и целый абзац из нее заслуживает дословного цитирования. Коуз начинает раздел с утверждения, что допущение о равенстве нулю транзакционных издержек в действительности следует признать «очень нереалистичным» (Коуз, 1993, с. 103). Затем он продолжает: «Для осуще-

ствления рыночной трансакции необходимо: выявить — с кем желательно заключение сделки; распространить информацию о том, что некто желает вступить в сделки и на каких условиях; провести переговоры, ведущие к заключению сделки; провести расследование, чтобы убедиться в том, что условия контракта соблюдаются, и т.п.» (Там же). Как только связанные с этими действиями издержки принимаются во внимание и их невозможно избежать, «*изначальное разграничение законных прав влияет на эффективность действия экономической системы*» (Там же, с. 104; курсив мой. — Авт.)<sup>6</sup>. Данное утверждение можно назвать **второй теоремой Коуза** — и единственно важной, по его собственному мнению. В действительности именно потому, что трансакционные издержки существуют и значительно отличаются от нуля, оказываются значимыми альтернативные способы организации трансакций, например фирма. Только при условии ненулевых трансакционных издержек институты имеют значение. Фундаментальной экономической проблемой становится «выбор подходящих социальных установлений, помогающих справляться с вредными последствиями [существования трансакционных издержек]. Все решения имеют свои издержки...» (Коуз, 1993, с. 107), и только сравнительный анализ эффективности альтернативных институциональных соглашений в снижении трансакционных издержек следует признать удовлетворительным, как с теоретической, так и с практической точек зрения, подходом.

Исследовательская программа теории трансакционных издержек и, в более общем плане, неоинституциональной экономики имеет своим исходным пунктом именно вторую теорему. Примером конкретной реализации этой программы среди прочего можно считать главу с анализом постсоветской приватизации в настоящем учебнике<sup>7</sup>. Хотя из указанной главы становится ясно, что теорию трансакционных издержек нельзя считать универсальным рецептом, она тем не менее служит путеводной нитью в процессе реструктурирования институтов и организаций на основе четкой спецификации прав собственности, создания организационных структур, обеспечивающих их обмен, и сравнения возникающих при этом издержек. Что представляют собой издержки, связанные с обменом правомочиями, и каким образом концепция трансакционных издержек помогает решить конкретные экономические проблемы?

### § 3. Основные положения теории транзакционных издержек

Как и любую новую идею, концепцию транзакционных издержек пока нельзя признать полностью устоявшейся, что часто приводит к некоторой путанице. Чтобы проиллюстрировать ее, сошлемся на существенно отличающиеся определения транзакций, данные в одном из наиболее активно цитируемых экономических словарей — *Новом Палгрейве* (1987) двумя известными исследователями. С одной стороны, Юрген Ниханс идентифицирует транзакции как любые обмены на рынке, т.е. сводит транзакционные издержки к издержкам использования ценового механизма, что вполне в духе работ Коуза (Coase, 1937) и Эрроу (Arrow, 1974). С другой стороны, Стивен Ченг предлагает более широкое толкование транзакций, видя в них любые формы организации экономической деятельности. В последнем случае транзакционные издержки означают издержки, связанные с альтернативными вариантами организации, — эта точка зрения характерна для позднего Коуза (Coase, 1960; 1991), Норта (North, 1981) и Уильямсона (Williamson, 1985).

Представляется, что в современной литературе превалирует именно второй подход, потому что он лучше подчеркивает идею сосуществования альтернативных и конкурирующих вариантов организации обменов как ключевой характеристики рыночной экономики. Таким образом, я предлагаю назвать транзакцией **любой трансферт прав пользования товарами и/или услугами между технологически разделяемыми единицами**<sup>8</sup>. Следует заметить, что предлагаемое определение не сводится исключительно к трансферту *прав собственности*. Это было бы равносильно признанию транзакциями исключительно трансфертов на рынке. Акцент, сделанный на праве пользования, позволяет расширить концепцию: теперь принимаются во внимание транзакции и внутри организаций (например, между подразделениями мультидивизиональной фирмы), и в рамках иных соглашений (например, в планируемой из центра экономике), при которых передача прав не связана с трансфертом прав собственности. Таким образом, трансферт прав собственности представляет собой частный случай более широкого процесса.

Ближайшее последствие сформулированного выше подхода заключается в том, что расширяется и наше понимание концепции транзакционных издержек. Здесь я воспроизвожу **определение**

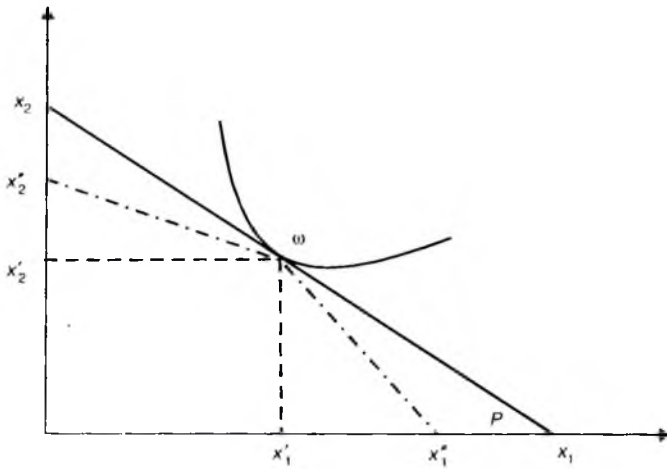
**транзакционных издержек** О. Уильямсона (Уильямсон, 1996, с. 28), согласно которому они включают «*сравнительные затраты на планирование, адаптацию и мониторинг выполнения задачи, характерные для альтернативных структур управления*». Другими словами, транзакционные издержки возникают при любых вариантах организации транзакций, включая рынки, поэтому ключевой вопрос касается выбора наиболее эффективной из доступных альтернатив управленческой структуры, а также роли институциональной среды в качестве детерминанта этого выбора. Наиболее показательным примером понятых подобным образом транзакционных издержек будут издержки, связанные с подготовкой и реализацией контракта. Они состоят из *ex ante* издержек разработки, согласования и включения в текст контракта гарантий его выполнения, а также из *ex post* издержек, связанных с неполнотой контракта и необходимостью его корректировки по мере осуществления, из-за выявления пропусков, ошибок и непредвиденных обстоятельств (Williamson, 1996, p. 379; Tirole, 1988, p. 29).

Говоря более обобщенно, что представляют собой эти издержки? Полезно различать прямые издержки организации специфической транзакции и косвенные издержки, производные главным образом от институциональной среды (например, общие издержки разработки и применения контрактного права). В данном параграфе я остановлюсь на прямых издержках (чтобы вернуться к вопросу о косвенных издержках в § 7). Как уже было отмечено ранее, согласно Коузу (Coase, 1937; 1960) и Дэлмэну (Dahlman, 1979), издержки подразделяются на *ex ante* (до заключения контракта) и *ex post* (после). Издержки *ex ante* часто определяются как «чернильные издержки», так как они связаны с подготовкой условий, необходимых для осуществления транзакции. Четыре аспекта здесь особенно значимы. Во-первых, существуют издержки поиска партнера, заинтересованного в совершении сделки. Во-вторых, необходимо оценить общие условия сделки, не забывая о вероятности наступления некоторых непредсказуемых заранее событий. В-третьих, даже предсказуемые события подчас очень трудно оценить так, чтобы точно определить условия осуществления транзакции. Вот почему так много контрактов сознательно оставляют неполными. В-четвертых, необходимы гарантии (залог, депозит и т.д.), особенно в случае транзакций, приводящих к возникновению взаимной зависимости между их участниками и/или осуществляемых между партнерами с неизвестной или сомнительной репутацией. Издержки *ex post* касаются в основном



применения положений подписанного контракта. Во-первых, обычно требуются ресурсы для доведения сделки до конца, т.е. для проверки выполнения ее сторонами контрактных обязательств. Во-вторых, за исключением полностью самореализующихся соглашений<sup>9</sup> совершение транзакции может потребовать вмешательства третьей стороны, суда или приемлемого для сторон сделки арбитра. Издержки, возникающие в процессе вмешательства третьей стороны, особенно высоки, если некоторые характеристики транзакции нельзя наблюдать напрямую, или это доступно лишь ее непосредственным участникам, а не третьей стороне. В-третьих, учитывая неполноту контрактов и изменение обстоятельств, появляется потребность в адаптации к ним способов организации взаимодействия, т.е. в связанной с издержками процедуре перезаключения контрактов.

Подводя промежуточный итог, отметим, что любой вариант организации взаимодействий требует ресурсов. Совершение сделок на рынке означает использование ценового механизма: поиск и сравнение цен, их интерпретация, осуществление платежей и т.д. Перенесение транзакций внутрь фирмы оборачивается возникновением внутрифирменной бюрократии и ростом административных издержек. Планирование транзакций в рамках межфирменных соглашений рождает потребность во внимательной разработке контрактов и процедур контроля над их исполнением, как это происходит, например, в сетях (подробнее о сетях см. главу II.2 настоящего учебника, написанную А. Олейником). В простейшей модели<sup>10</sup> эти издержки могут быть представлены как «налоги», взимаемые при выборе той или иной формы организации транзакций и влияющие на бюджетное ограничение участников обмена. Пусть совершается простейшая сделка по поводу двух благ  $x_1$  и  $x_2$ , где  $p$  — относительная цена их обмена, а бюджетные ограничения участников и их функции предпочтения являются заданными (рис. 1.3.1). Пусть также исходная точка равновесия находится в  $\omega$ , а издержки организации взаимодействий пропорциональны обмениваемым объемам, т.е. чем больше единиц одного блага обменивается на другое, тем больше на это требуется ресурсов. Если исходная «корзина» представляет собой комбинацию  $(x'_1, x'_2)$  и если агент стремится к изменению ее содержания с помощью связанных с издержками транзакций, то в итоге бюджетное ограничение сдвигается с исходной линии  $[x_1, x_2]$  к ломаной линии  $[x'_1, x'_2]$ .



**Рис. 1.3.1.** *Ненулевые транзакционные издержки*

Источник: адаптировано по: (Niehans, 1987).

Какой бы грубой ни казалась данная модель, оно хорошо иллюстрирует последствия существования ненулевых транзакционных издержек. Как только для организации взаимодействий начинают требоваться ресурсы (в данном случае для координации действий с помощью ценового механизма), автоматически возникают новые ограничения и не исключено, что альтернативные механизмы — рынок или сеть — могут оказаться оптимальными для перераспределения прав пользования. Итак, анализ транзакционных издержек невозможно отделить от процедуры выбора между альтернативными вариантами организации транзакций (см. главу 1.5. в настоящем учебнике, написанную К. Менаром). Экономические агенты сталкиваются при осуществлении данного выбора с серьезными трудностями, что затрудняет нахождение ими эффективных решений<sup>11</sup>.

#### **§ 4. Поведенческие предпосылки**

Почему так происходит? Здесь мы ступаем в область, вызывающую активные споры и дискуссии. Практически все экономисты, обращающие серьезное внимание на транзакционные издер-

жки как ключевой фактор в объяснении использования выгод разделения труда через выбор наиболее адекватных вариантов организации трансакций и содействие развитию значимых институтов, соглашаются с тем, что человеческое поведение не укладывается в рамки традиционных подходов в экономической науке. В действительности представителями теории трансакционных издержек (и вообще новыми институционалистами) делается два допущения относительно человеческого поведения, существенно расходящиеся с взглядами сторонников стандартной неоклассической теории. Первое касается ограниченной рациональности агентов, а второе — их оппортунистического поведения. Объяснить факт существования трансакционных издержек можно и без этих двух допущений. Действительно, ситуация радикальной неопределенности или асимметричность располагаемой агентами информации могут обусловить возникновение трансакционных издержек. Однако предположение относительно ограниченной рациональности и оппортунистического поведения агентов существенно усиливает аргументацию в пользу ненулевых трансакционных издержек, особенно в условиях взаимной зависимости между участниками сделки (более подробно об этом речь пойдет в следующем параграфе). Подчеркнем, что значима именно комбинация двух допущений. Если бы агенты были ограниченно рациональны, но не вели себя оппортунистически, то они могли бы согласовывать свои действия, хотя и с издержками, избегая при этом трудностей с исполнением контрактов. А если бы агенты были оппортунистами и совершенными калькуляторами одновременно, то они смогли бы предусмотреть и включить в контракт все необходимые меры предосторожности.

#### **4.1. Ограниченная рациональность<sup>12</sup>**

Допущение того, что агенты лишь *ограниченно рациональны*, первоначально было сформулировано Г. Саймоном (Simon, 1957). Эта идея была воспринята экономистами весьма подозрительно, а многие из них продолжают отказываться от ее использования, так как оно существенно затрудняет математическое моделирование, в отличие от стандартной гипотезы о совершенно рациональных агентах. Однако число ссылок на это допущение как в микроэкономике, так и в макроэкономике постоянно растет<sup>13</sup>. Совершенная, или полная, рациональность предполагает оптимальное

использование агентами всей доступной им информации для максимизации своей полезности, тогда как ограниченная рациональность означает обладание агентами весьма посредственных способностей к поиску, обработке и адекватному использованию доступной информации. Иначе говоря, ограниченно рациональные агенты имеют:

- ограниченные познавательные, или когнитивные, способности, что в итоге приводит к использованию ими лишь части релевантной информации. Даже если в некоем идеальном мире им была бы доступна вся релевантная информация, они бы включали в свои расчеты только ее часть;
- ограниченные способности к оптимизации своего поведения на основе обработанной информации — их целью является, скорее, заданный уровень удовлетворения (*satisfaction*), а не его максимизация. Ограниченно рациональные агенты используют в процессе принятия решения значительно более грубые и простые критерии, чем это обычно предполагается в стандартных учебниках (Simon, 1978, p. 6).

Согласно Саймону, агенты «стремятся быть рациональными, но им удастся это лишь в ограниченных масштабах» (Simon, 1961, p. xxiv). С экономической точки зрения большинство новых институционалистов согласны с тем, что экономические агенты являются калькуляторами, при принятии решений они сравнивают выгоды и издержки. Но действительно значимым следует признать факт ограниченности подобных способностей. Он имеет самые серьезные последствия для экономической теории. «Сильное» допущение относительно рациональности (*strong rationality assumption*), делаемое в большинстве стандартных экономических моделей, означает веру в способность агентов, несмотря на все трудности, к максимизации и нахождению оптимального решения. В соответствии со «слабым» допущением, сформулированным Саймоном и формализованным Раднером (Radner, 1975), чаще всего агенты не могут совершать подобные расчеты, и они вынуждены принимать решения на основе весьма смутных представлений об альтернативах. Следовательно, они довольствуются более простыми, чем максимизация, критериями (например, устанавливают цену на основе издержек и некоторой маржи — см.: Суерт, 1988, chap. 7, p. 120 sq.). Подобные предположения вызывают серьезные теоретические трудности, одна из которых связана с необходимостью введения специальных (*ad hoc*) критериев (Langlois, 1990). Возможным способом решения возникающих проблем было

бы обращение к сравнительной перспективе: агенты не ориентируются на некий идеальный критерий оптимального решения, а сравнивают преимущества и недостатки ограниченного числа альтернативных решений, выбирая то, которое представляется самым удовлетворительным и связанным с наименьшими издержками. Иначе говоря, агенты используют сравнительный подход, принимая решения на основе несовершенной информации и неполных расчетов. Именно это Уильямсон назвал (*Williamson, 1985, p. 30*) допущением «средней рациональности» (*semi-strong rationality assumption*)<sup>14</sup>. В итоге большинство решений оказываются неоптимальными, но разумными, сделанными с учетом весьма ограниченного числа альтернатив.

Принятие указанного допущения приводит к следующим последствиям. Во-первых, постоянно принимая неоптимальные решения, агенты становятся генераторами неопределенности, ведь окружающие лишаются уверенности в правильности своего выбора. Следовательно, неопределенность приобретает **эндогенный** характер. Во-вторых, осознание ограниченности своих когнитивных способностей может обусловить стремление агентов к расширению возможностей выбора через совместную с окружающими когнитивную деятельность. Так, «осознание» ограниченной рациональности создает **стимулы к кооперации**. В-третьих, знание об ограниченных способностях окружающих в обработке информации одновременно рождает стремление воспользоваться этим к своей выгоде с помощью обмана, отлынивания и т.д. Подобное знание питает, таким образом, **оппортунизм** агентов.

#### 4.2. Оппортунизм

Анализ последствий ограниченной рациональности совершенно логично приводит к другому допущению касательно поведения агентов, а именно *оппортунизму*. На это допущение многократно указывал Уильямсон, позднее к дискуссии присоединились Коуз (*Coase, 1988b, chap. 4*) и Норт (*North, 1990, chap. 3, p. 17 sq.*), а альтернативные подходы к феномену оппортунизма представлены в работах представителей радикально гетеродоксных теорий (*Noorderhaven, 1996*) и ряда социологов (*Granovetter, 1985*). Радикалы утверждают, что допущение оппортунизма возвращает теорию трансакционных издержек назад к доминирующему направлению, ибо оно связано с восприятием людей как калькуляторов.

Некоторые представители социальных наук аналогичным образом доказывают, что данное допущение равносильно признанию недостаточной социализации людей, что противоречит результатам ряда исследований социального поведения. Подобные аргументы частично подтверждаются последними работами в области экспериментальной экономики, согласно которым социальные связи важны для объяснения экономического выбора. Идея относительно оппортунистического поведения агентов представляется важной по крайней мере по двум причинам. С одной стороны, она подтверждает восприятие экономических агентов как калькуляторов, несмотря на присутствие в поведении и других мотивов, и это вполне согласуется с результатами экспериментальной экономики. Способность к осуществлению расчетов открывает перспективы для создания внутренне непротиворечивых моделей. С другой стороны, акцент на оппортунизме не исключает принятия во внимание других поведенческих мотивов. Из допущения оппортунизма совершенно не следует, что агенты — совершенные эгоисты, игнорирующие других и лишённые каких-либо альтруистических устремлений, а в их поведении нет места доверию или другим мотивам. Более гибкая интерпретация сводится к тому, что в мире, где царят неопределенность, неполнота и асимметричность информации, агенты заняты поиском возможностей, а это требует расчетов, а значит, оправдывает и существование экономической науки. Иными словами, агенты ведут себя оппортунистически в том смысле, что они «преследуют личный интерес с использованием коварства» (Уильямсон, 1996, с. 97)<sup>15</sup>. Они ведут себя эгоистично не только в том ограниченном смысле, который вкладывал в это слово Адам Смит, но и стратегически, стремясь воспользоваться открывающимися возможностями и обернуть к своей выгоде невидимые и/или трудно верифицируемые события и действия. В этом смысле оппортунизм агентов произведен от способности человека к адаптации и обучению, которая изучается в рамках наук о познании (North, 2003). Совмещение оппортунистического поведения с такими внешними факторами, как неопределенности и рыночные структуры (например, трудности в поисках адекватной замены партнеру), дает эффект «информационного сотрясения» (Williamson, 1975, chap. 2, p. 31 sq.) и обуславливает необходимость в сложных организациях и институтах, которые становятся основным источником транзакционных издержек. Когда ограничивающие оппортунистическое поведение институты отсутствуют, распространяется социальное насилие.

Коррупцию следует признать яркой иллюстрацией оппортунизма (см. главы I.1 и II.2 настоящего учебника).

Подводя промежуточные итоги, подчеркнем, что комбинация ограниченной рациональности и оппортунизма позволяет получить простой и надежный набор допущений, необходимых для объяснения сосуществования альтернативных организационных структур и потребности в институтах, регулирующих экономическое поведение и делающих возможным совершение трансакций. Поиск адекватных организационных структур, соответствующих параметрам трансакций, и адекватных институтов, способствующих снижению трансакционных издержек при совершении максимально большого круга сделок, становится в этой связи главным вопросом как позитивной, так и нормативной экономической науки<sup>16</sup>.

## **§ 5. Характеристики трансакций и их влияние на издержки**

Существует два подхода к изучению трансакций, например трансферта прав собственности на недвижимость, и связанных с ним трансакционных издержек. Один из них требует идентификации специфических характеристик конкретной сделки, влияющих на величину издержек. Согласно второму подходу важнее исследовать общие факторы, влияющие на осуществление целого ряда сходных трансакций. Покупка дома или иной недвижимости связана как с прямыми трансакционными издержками разработки контракта, учитывающего специфические условия сделки (например, ответственность продавца в случае обнаружения скрытых дефектов здания), так и с издержками, зависящими от институциональной среды (например, требования закона относительно нотариального заверения сделок с недвижимостью). В настоящем параграфе я подробно остановлюсь на факторах первого рода, а в следующем — на более глобальных детерминантах трансакций. Конечно, в реальности два вида факторов во многом переплетены и их не так уж легко разделить.

Оливер Уильямсон сыграл ключевую роль в идентификации характеристик, необходимых для моделирования конкретной сделки и объясняющих вариации в трансакционных издержках. В своих попытках сделать концепт трансакционных издержек более операционным, применимым к анализу альтернативных органи-

зационных структур, он постепенно выделил три основных измерения, значимых для объяснения величины издержек, возникающих при совершении любой конкретной сделки. Эти измерения таковы: степень неопределенности внешней среды, частота совершения сделки и степень специфичности вовлеченных в нее активов. Основное отношение может быть представлено в следующей форме:

$$TC = f(U, F, AS),$$

где  $TC$  — транзакционные издержки;  $U$  — неопределенность;  $F$  — частота совершения сделки;  $AS$  — специфичность активов.

Рассмотрим эти параметры подробнее.

*Неопределенность*, сопровождающая осуществление транзакции, проистекает из двух потенциальных источников. *Внутренний* источник неопределенности заключается в поведении участников сделки в условиях, когда невозможно или слишком дорого фиксировать и/или проверить ряд поступков. В некотором смысле речь идет о моральном риске. *Внешний* источник неопределенности обусловлен невозможностью точного предсказания открывающихся возможностей, что стимулирует оппортунизм. Здесь мы ближе к ситуации обратного отбора («отбора худших»). Важный вопрос заключается в том, наблюдается ли интерференция различных типов неопределенности, усиливаются ли их амплитуда и часто ли они возникают. Основное предсказание, делаемое на основе теории, гласит, что **частые и усиливающие друг друга неопределенности приводят к росту издержек на рынке, способствуя тем самым централизации транзакций в рамках фирмы**<sup>17</sup>. Специально подчеркивал влияние неопределенности на транзакционные издержки и Коуз (Coase, 2000, p. 22 sq.; Williamson 1988, chap. 5, p. 65 sq.). Он анализировал ставший сегодня классическим пример вертикальной интеграции поставщика *Fisher Body* в компанию *General Motors*, увязывая решение отказаться от контрактных отношений в пользу использования единой управленческой структуры со стремлением уменьшить неопределенность. Аналогичным образом создание альянсов между фирмами в высокотехнологических секторах экономики можно интерпретировать как использование организационной структуры для распределения бремени издержек, обусловленных усиливающими друг друга источниками неопределенности.

Другим фактором, влияющим на издержки и определяющим тем самым выбор управленческой структуры, является *частота*



осуществления транзакции, или одного и того же типа сделок. Причинно-следственная связь здесь такова, что чем чаще агент совершает определенную сделку, тем лучше он узнает ее характерные особенности и тем ниже возникающие транзакционные издержки. Например, потребитель сталкивается с более высокими транзакционными издержками при покупке автомобиля, чем при покупке спагетти! Кажущаяся очевидность данного детерминанта издержек парадоксальным образом мешает его детальному анализу: известно не так много исследований в этой области<sup>18</sup>. Одна из причин лакуны в исследовательской программе, возможно, заключается в неоднозначном характере влияния частоты на выбор управленческой структуры. С одной стороны, часто совершаемая сделка, облегчая изучение участниками ее параметров, делает предпочтительными контрактные взаимодействия на рынке. С другой стороны, частые транзакции одного и того же типа стимулируют возникновение рутины, делая контроль за их реализацией более легким, а это следует признать фактором выбора в пользу интегрированной фирмы, ведь происходит экономия на издержках мониторинга и контроля. Со всей очевидностью мы можем лишь повторить тезис о необходимости большего числа эмпирических исследований по этому вопросу. Они призваны подтвердить и уточнить предсказание того, что **по мере роста частоты транзакции снижаются связанные с ней транзакционные издержки.**

Третья характеристика транзакций была определена как *степень специфичности* вовлеченных в нее активов. Эта переменная в современной литературе о транзакционных издержках чаще всего подвергалась эмпирическому тестированию<sup>19</sup>. Степень специфичности активов следует признать особенно важным фактором для объяснения *выбора между альтернативными управленческими структурами*, а также для понимания *внутренних характеристик этих структур*, особенно фирм (Ménard, 1997) и сетей (Ménard, 2003). Указанные аспекты будут подробно рассмотрены в главе 1.5.1 (посвященной теории организаций). Следует признать, что далеко не все соглашаются с тезисом о специфичности активов как единственном детерминанте выбора организационной структуры (Coase, 1988, chap. 4), и вокруг него продолжают ожесточенные споры<sup>20</sup>. Мысль о практически полной детерминированности уровня транзакционных издержек и, следовательно, выбора управленческой структуры степенью специфичности активов была сформулирована Клейном и его коллегами (Klein et al., 1978,

р. 297 sq.). Они определяют актив специфичным, если его использование обеспечивает квазиренду, т.е. «превышение ценности [актива] над доходом от его наилучшего альтернативного использования. Потенциально присваиваемая часть квазиренды равна разнице между текущей ценностью и ценностью для лучшего альтернативного пользователя». Уильямсон уточняет понятие (Williamson, 1985, p. 55; 1991, p. 282), дополняя идею специфичности идеей **повторного использования** (*redeployability*). Чем меньше возможностей для использования актива в другой транзакции, тем необратимее становятся инвестиции в него и специфичнее сама транзакция. Такая смена акцента позволяет сделать понятие более операционным, подверженным использованию в эмпирических тестах. Выражаясь словами Уильямсона, «специфичность актива связана с числом вариантов его альтернативного использования или числом его альтернативных пользователей при сохранении неизменной производственной ценности» (Williamson, 1991, p. 292). Не имеющие альтернативы в использовании (*non redeployable*) ресурсы легко определить с помощью следующих критериев: а) они обычно связаны с невозвратными инвестициями (*sunk investments*); б) идентичность сторон сделки значима, что делает привлекательным продолжение взаимодействия; в) возникающая в результате двусторонняя или многосторонняя зависимость создает потребность в эффективных защитных механизмах. Следовательно, как это отмечалось уже Клейном и его соавторами (Klein et al., 1978, p. 306), специфические активы создают потенциальную «западню» (*lock-in*) для участников транзакции, создавая стимулы к их оппортунистическому поведению, ориентированному на присвоение квазиренды. Тогда можно сделать следующее критическое предсказание: «...по мере роста специфичности активов и размеров присваиваемой квазиренды (и, следовательно, потенциального выигрыша от оппортунистического поведения) издержки контрактации будут расти быстрее, чем издержки вертикальной интеграции. Поэтому, при прочих равных условиях, мы будем чаще наблюдать случаи вертикальной интеграции» (Klein et al., 1978, p. 306; курсив мой. — Авт.).

Исследователи, занятые оценками влияния специфичности активов на транзакционные издержки и потому заинтересованные в получении возможности измерения и эмпирической проверки, постепенно открыли основные параметры специфичности активов. И здесь Уильямсон (Williamson, 1985, p. 72 sq.; 1991, in 1996, p. 106) сыграл лидирующую роль. Он первоначально идентифи-

цировал четыре компонента специфичности активов, к которым он впоследствии добавил пятый, а Мастен и его соавторы (Masten et al., 1991) обратили внимание на шестой компонент. В кратком изложении список компонентов таков. **Специфичность по месту расположения** (*site specificity*) возникает, если двусторонняя зависимость связана с местом расположения активов. Например, алюминиевые заводы обычно размещают вблизи от крупных электростанций, а не месторождений бокситов, так как производство алюминия из бокситов связано с существенными затратами электроэнергии. После завершения строительства металлургического предприятия между ним и электростанцией возникает взаимная зависимость, причем асимметричного характера: электричеству легче найти альтернативное применение. Тем самым стимулируется оппортунистическое поведение производителя электроэнергии. Алюминиевый завод постарается снизить риск оппортунизма, либо инвестируя в собственное производство электроэнергии (если это позволяет законодательство), либо заключая долгосрочные соглашения с энергетиками (если законодательство не позволяет развивать собственное производство). **Физическая специфичность** (*physical specificity*) характеризует активы с особым дизайном и/или предназначенные для использования редкого сырья или комплектующих. Примером здесь будет компьютер, разработанный для решения узкого круга задач, например военных. Термин **посвященные, или целевые активы** (*dedicated assets*), используется для описания инвестиций, сделанных с целью удовлетворения потребностей четко определенного потребителя. В данном случае активы специфичны не сами по себе, им можно найти альтернативное применение. Но они нацелены в том смысле, что объем сделанных инвестиций ориентирован на удовлетворение потребностей конкретного потребителя. Возникает риск «попадания в заложники» после осуществления инвестиций. Представляется, что именно это имели в виду Клейн и его соавторы (Klein et al., 1978) в рассмотренном ими примере типографии, закупавшей дополнительное специфическое оборудование для удовлетворения потребностей конкретного издателя. **Человеческие активы** (*human assets*) также могут быть специфичными. Специфичность в данном случае связана не с квалификацией, ибо квалифицированные рабочие легко находят альтернативную занятость, а со специфическими знаниями и навыками, приобретаемыми при выполнении определенных задач или в рамках определенных отношений. Особые навыки работы в команде здесь слу-

жат иллюстрацией. Перечисленные выше четыре компонента специфичности были упомянуты Уильямсоном в (Williamson, 1985, chap. 3). **Торговые марки** (*brand-name capital*) как тип специфичных инвестиций были рассмотрены позднее (Williamson, 1991), и они пока не стали предметом многочисленных эконометрических тестов (детальный анализ в этой перспективе аграрного сектора представлен в: Ménard, 1996). Использование торговых марок зачастую связано с осуществлением значительных инвестиций в рекламу, в процедуры контроля качества и послепродажного обслуживания. Безусловно, репутация играет здесь очень важную роль, что затрудняет эмпирическое тестирование данного типа активов. Причинно-следственная связь заключается в том, что инвестиции в репутацию предопределяют некоторую зависимость, как в случае покупки оборудования у одного и того же — имеющего хорошую репутацию — поставщика, несмотря на наличие на рынке более дешевых аналогов. Последний компонент — **специфичность во времени** (*temporal specificity*) был впервые рассмотрен Мастеном и его соавторами (Masten et al., 1991) в связи с ситуациями взаимной зависимости активов, возникающей по мере развертывания технологических процессов. Действительно, некоторые виды деятельности предполагают четкую последовательность действий и, следовательно, накладывают на участников жестко фиксированные во времени обязательства. В результате появляется потребность в тесной координации, проявляющаяся в заключении сложных и связанных с высокими издержками контрактов. Рассматриваемый Мастеном и его соавторами пример касается судостроения, в котором все участники вынуждены действовать в жестких временных рамках, обусловленных наличием последовательных стадий в производственном процессе.

Подводя итог, подчеркнем, что идея транзакционных издержек претерпела существенные изменения с момента ее первоначальной формулировки Рональдом Коузом. Концепт был существенно уточнен, появилась возможность выделить основные компоненты издержек. Более того, была установлена взаимосвязь между этими компонентами и вариациями транзакционных издержек. Основное отношение, постулированное в начале данного параграфа, может быть уточнено следующим образом («+» и «—» отражают направление влияния конкретного фактора на вариацию транзакционных издержек, т.е. знак первой производной):

$$TC = f(U \quad F \quad AS).$$

+      —      +

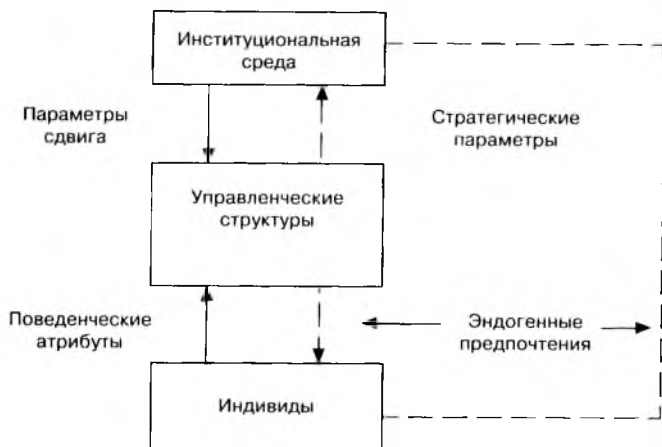
Для установления взаимосвязи между транзакционными издержками и выбором организационной структуры требуется сделать еще один шаг. Этому будет посвящена глава 1.5. «Теория организаций»<sup>21</sup>. Но прежде чем перейти к этому сюжету, требуется уточнить макроэкономическое измерение транзакционных издержек.

## **§ 6. Институциональная среда. Связь транзакционных издержек с институтами**

До настоящего момента основной акцент делался на микроэкономическом измерении транзакционных издержек: мы проанализировали компоненты конкретной транзакции, напрямую влияющие на величину транзакционных издержек и их вариацию. Но изучение транзакционных издержек этим не ограничивается. Как указывается в многочисленных книгах и статьях Дугласа Норта<sup>22</sup>, существует ряд факторов, касающихся широкого спектра транзакций и определяющих возможности их осуществления. От этих факторов зависит общий уровень транзакционных издержек, обуславливающий общий объем транзакций, возможный в конкретной экономике.

Уильямсон (Williamson, 1996, p. 223) предложил следующую схему, иллюстрирующую взаимодействие между институциональной средой, управленческими структурами и индивидами с точки зрения теории транзакционных издержек (рис. 1.3.2).

В предложенной трехуровневой схеме резюмируется сложная система взаимодействий, возникающая при совершении сделки, причем сплошные стрелки слева соответствуют основным направлениям взаимодействия, тогда как пунктирные стрелки справа — вторичным, в рамках управленческих структур оба направления пересекаются. Здесь нет возможности для анализа всех измерений этих взаимодействий, хотя каждое из них оказывает влияние на организацию, характеристики и результаты транзакций. В главе 1.5 мы вернемся к обсуждению взаимодействий между типами организации (или управленческими структурами). Здесь же остановимся на связи между институциональной средой и производными от нее издержками организации транзакций. В последние двадцать лет некоторые аспекты этой связи были подробно изучены, эти наработки стали серьезным вкладом в развитие направления современной экономической теории, называемого «новой институциональной экономикой». В последующем изложении я особо



**Рис. 1.3.2.** Взаимозависимые уровни, задействованные в транзакциях

Источник: адаптировано по: (Williamson, 1996, p. 223).

остановлюсь на трех аспектах, наиболее важных в связи с теоремой Коуза и микроэкономической составляющей транзакционных издержек.

Первый аспект касается **размеров рынка** и его влияния на организацию транзакций. И Коуз, и Норт в этой связи часто ссылаются на Адама Смита, который эксплицитным образом сформулировал идею о том, что чем больше размеры рынка, тем более обезличенными становятся торговые отношения и тем более сложными и дорогостоящими оказываются транзакции (Smith, 1776, Book 1, chap. 3). Действительно, процесс обмена требует в качестве предпосылки механизма координации и согласования планов отдельных индивидов. Осуществляя поиск других агентов или организаций, способных поставить интересующие товары или услуги, агенты сталкиваются с издержками. На расширенном рынке поиск работодателем работника с интересующей его квалификацией зачастую связан с издержками, равно как и поиск предпринимателем банка, предлагающего устраивающие его условия займа, а съемщиком — жилья с заданными характеристиками. Как подчеркивал Хайек (Науек, 1945), роль ценовой системы заключается как раз в этом: если рынки эффективны, то они обеспечивают это «локальное» и специализированное знание о том, что до-

ступно, у кого и по какой цене. При ненулевых издержках получения данной информации альтернативные рынку управленческие структуры могут оказываться более предпочтительными.

Но даже на рынке, как отмечает Норт (North, 1981; 1984; 1991), потребности практически никогда не удовлетворяются напрямую (может быть, за исключением «чистой» автаркии), а лишь через посредников, торговцев. По мере роста числа и разнообразия сделок, что чаще всего весьма желательно, число торговцев тоже возрастает, а сделки между ними лишаются персонафицированного, личного характера. Указанный сдвиг к деперсонафикации взаимодействий имеет важное последствие. «В случае персонафицированного обмена семейные узы, дружба, лояльность и повторяющиеся контракты задают рамки действиям участников сделок, одновременно снижая потребность в дорогостоящих процедурах спецификации контрактов и принуждения к их исполнению. Напротив, в условиях обезличенного взаимодействия ничего не препятствует оппортунистическому стремлению сторон сделки выиграть за счет партнера. Следовательно, вместе с ростом транзакционных издержек усиливается потребность в более детальной спецификации обмениваемых правомочий» (North, 1984, p. 259). Другими словами, увеличение размеров рынка приводит к возникновению специфических проблем, а они, в свою очередь, вызывают рост транзакционных издержек или создают стимулы к разработке механизмов, позволяющих совершать большой объем транзакций с меньшими издержками (Stigler, 1968, chap. 12; Cheung, 1983).

Именно к этой идее сводится основная догадка, легшая в основу ставшей сегодня знаменитой статьи Коуза «Природа фирмы» (1937). В децентрализованной рыночной экономике увеличение размеров рынка приводит к увеличению числа ценовых сигналов, к диверсификации ценовых согласований и экспансии контрактных соглашений различного рода. В этих условиях использование рыночного механизма связано с издержками. Замещая ряд контрактов одним контрактом, фирмы могут добиться снижения транзакционных издержек, увеличивая тем самым объем транзакций и снижая цену для потребителей. Затем задачей сравнительного анализа становится выяснение того, как эффективнее организовать большой объем сложных сделок: внутри фирмы или в рамках сети. Это ключевой вопрос современной теории организаций (см. главу I.5).

Второй аспект, который необходимо учитывать для понимания проблемы транзакционных издержек на агрегированном уровне, связан с трудностями четкого определения **характеристик обмениваемых товаров и услуг**. Действительно, для обмена правами на использование товаров и услуг агентам недостаточно найти адекватное «соглашение» или «структуру», позволяющие эффективно сопоставлять свои планы. От них требуется также определение характеристик товаров и услуг, которые являются предметом обмена. Эти характеристики должны быть *идентифицированы* и *оценены*. Для этого используются различные транзакционные технологии, которым соответствуют разные уровни транзакционных издержек.

В большинстве стандартных неоклассических моделей предполагается, что агенты назначают цену предназначенным к продаже товарам или услугам. Но для этого они должны прежде *произвести информацию* о значимых характеристиках благ. С. Ченг (Cheung, 1983) убедительно показал важность данного аспекта, сравнив издержки достижения согласия относительно стоимости компонента сложного товара (такого, как камера) с издержками достижения согласия относительно (собранного) продукта в целом. Указанная экономия может стать источником сравнительных преимуществ «фирм» над сделками между автономными торговцами: производитель комплектующего камеры знает о нем больше, чем потребитель, поэтому достижение согласия между специалистами и собственниками комплектующих, чем между собственниками комплектующих и потребителями. Отсюда становится очевидным сравнительное преимущество «предпринимателя», понимаемого как «эксперт», собирающий и обрабатывающий информацию. Фирма в этой связи рассматривается как обрабатывающая информацию структура, альтернативная рынкам (Alchian and Demsetz, 1972).

Две характеристики товаров и услуг вызывают особые сложности при идентификации. Первая касается трудностей определения **качества**. Модели всеобщего равновесия строятся на основе предположения, что товары различного качества обмениваются на различных рынках, т.е. проблема измерения качества легко решаема. Но что происходит, если идентифицировать качество нелегко, и поэтому дифференциация рынков затруднена? В большинстве случаев качество «сертифицируется» организациями и институтами: характеристики свежих продуктов заверяют государственные инспекции и другие контролирующие инстанции, уме-



ния и навыки врачей — профессиональные ассоциации и т.д. Вторая трудность связана с вопросами **разделения** (*separability*). В случае совместного производства зачастую невозможно четко указать, какая часть издержек приходится на конкретный продукт. Рекламная кампания конкретной модели автомобильного производителя может позитивно сказаться и на объеме продаж других моделей того же производителя. Особую остроту проблема приобретает в случае работы «в команде», или когда фирма делит часть ресурсов с партнерами по сети (например, при совместном инвестировании в НИОКР). Риск возникновения «проблемы безбилетника» приводит к возникновению механизмов координации и решения конфликтов в рамках рыночной экономики<sup>23</sup>.

Эти трудности с идентификацией специфических характеристик товаров и услуг связаны с побочной проблемой *измерения*. Передача прав подразумевает оценку характеристики обмениваемых благ или производительности агентов, предоставляющих услуги. При неопределенности относительно компонентов благ или способностей предоставляющих услуги агентов, многие характеристики тяжело определить заранее, что делает измерение произвольным. Техники, занятые ремонтом автомобиля или компьютера, вряд ли могут заранее точно определить график работ, а его качество не всегда можно оценить даже после завершения работ. Измерения чаще всего являются не более чем **приближенными оценками** (*proxies*) точных величин. В этом можно увидеть одну из причин распространенности почасовой, а не почасовой системы оплаты труда. Рассматриваемая проблема порождает неопределенность и открывает возможность для оппортунистического поведения при измерении. В итоге — высокие трансакционные издержки. И опять решение заключается в применении институциональных правил, создании систем измерения для обеспечения однородности сравнений. Принимаются законы, ограничивающие риск оппортунизма (например, стандарты для классификации свежих помидоров по категориям). Но подобные институциональные средства приводят к росту совокупных трансакционных издержек, которые становятся компонентом издержек осуществления конкретных сделок.

Более того, применение институциональных правил происходит отнюдь не автоматически. Отсюда третий компонент, влияющий на общий уровень трансакционных издержек: правила, законы и организации, облегчающие координацию и сокращающие информационную асимметрию на агрегированном уровне, требу-

ют для своего функционирования особых институтов для **правоприменения** и **принуждения к исполнению** соглашений.

Вспомним о внедрении системы мер и весов. Становление однородной системы мер и весов требует знакомства с ней торговцев, что достигается целым рядом действий, начиная с образовательных программ вплоть до рекламы новых стандартов. Уместные в данной связи примеры включают унификацию системы мер и весов (введение метрической системы после Французской революции 1789 г.), ввод в обращение в ряде стран Европейского союза евро или стандартизация свежих сельскохозяйственных продуктов (например, калибровка фруктов и овощей). Необходимы непрерывные инвестиции в институты, поддерживающие и распространяющие подобные механизмы облегчения транзакций и защиты их от оппортунистических агентов.

Говоря более обобщенно, организация транзакций в рыночной экономике невозможна без четко определенных и защищенных прав собственности, развития и применения контрактного права. Хорошим примером сложных институтов как основания рынка можно признать внедрение торговых марок в тех странах, где их долгое время игнорировали (см.: Ménard and Valceschini, 1999). Должны быть четко определены правила относительно трансферта прав; эти правила должны быть известны участникам торгов; и указанные права должны быть защищены. Опыт перехода от плановых экономик к рыночным соглашениям убеждает в том, насколько длительным, трудным и дорогостоящим может оказаться такой процесс. Однако его успех поможет существенно снизить транзакционные издержки в долгосрочной перспективе (North, 1981; 1990).

Часть издержек на макроэкономическом уровне обусловлена задачами «наблюдения за выполнением предписаний (*policing*) и принуждения (*enforcement*)» (Dahlman, 1979, p. 148), которые реализуются через внедрение стандартов и развитие правил. Как подчеркивает Норт (North, 1991), «в идеальном мире с совершенным правоприменением диспуты решались бы справедливо и без издержек через обращение к третьей стороне, назначающей размер компенсации пострадавшей стороне в случае нарушения условий контракта. Оппортунизм, отлынивание и обман не имели бы смысла в таком мире. Но этот идеал не существует. Создание относительно справедливой юридической системы, способной к обеспечению исполнения контрактов, превратилось в крайне важную предпосылку экономического развития». Но появление по-

добных «институтов» всегда связано с издержками. Вне зависимости от того, идет ли речь о частном порядке, основанном на соглашениях между торговцами в ситуации отсутствия четко определенной институциональной среды (как это было с Торговым кодексом (*Law Merchant*), возникшим на средневековых ярмарках, см.: Milgrom, North and Weingast, 1989), или же о публичном порядке, установленном и поддерживаемом правительством. В обоих случаях следует установить разубеждающие и достоверные наказания, запустить механизмы их наложения, а также назначить ответственных за вынесение вердиктов лиц. Примером служит развитие во всех рыночных экономиках юридических систем, ориентированных на внедрение законов коммерции. Вне всякого сомнения, развитие в этом направлении приводит к росту затрат на юридическую защиту. С одной стороны, оно позволяет совершать сделки в более широких масштабах: при условии хорошо сконструированной юридической системы общий объем транзакций растет по экспоненте. С другой стороны, соответствующие издержки влияют на размеры ожидаемых доходов и расходов от совершения сделок. В результате *совокупные транзакционные издержки, вызванные принуждением к исполнению контрактов, решают очень многое*. Когда затраты на юристов оказываются слишком высоки, достижение соглашений ставится под вопрос: совершению потенциально выгодных сделок препятствуют слишком высокие издержки правоприменения. «Юридикализация» (*judiciarization*), первоначально облегчавшая транзакции, может превратиться в серьезное препятствие дальнейшему развитию. Эта проблема приводит нас к чрезвычайно интересному сюжету сравнения и оценки юридических систем, который вызывает сегодня все более живой интерес.

## **§ 7. Противоречия, связанные с измерением транзакционных издержек**

В предыдущих параграфах мы описали прогресс в идентификации атрибутов транзакций, с которыми связаны основные факторы, объясняющие существование альтернативных управленческих структур и осуществление выбора между ними. Был также отмечен прогресс в понимании роли институциональной среды как ключевого детерминанта транзакционных издержек. Тем не менее остается один важный и противоречивый вопрос: можно ли измерить эти издержки?

Как и в случаях со многими другими понятиями в экономической науке (например, альтернативными издержками), проблемы измерения оказываются нетривиальными и вызывающими оживленные дискуссии. Многие противники теории трансакционных издержек считают это понятие тавтологическим, слишком всеобъемлющим, обосновывая это уничижительное мнение невозможностью точной идентификации и измерения. Сторонники трансакционных издержек тоже представляют собой далеко не однородную группу. Некоторые из них считают, что понятие трансакционных издержек подобно иным экономическим понятиям (например, альтернативных издержек), которые исключают прямое измерение и допускают лишь сравнительную оценку. Трансакционные издержки в лучшем случае позволяют соотносить варианты выбора, но не устанавливать кардинальные меры. Когда все же требуется измерение, как в случае определения степени специфичности активов, его предлагают производить с помощью приближенных оценок (*proxies*), по аналогии с другими экономическими понятиями. Другие сторонники теории трансакционных издержек убеждены в их измеримости, причем видят в этом приоритетную задачу, свидетельствующую о научной обоснованности понятия. Мы не собираемся развивать здесь аргументы ни «за», ни «против». Корни данной дискуссии уходят вглубь теории и даже далее, в историю науки.

Но для читателей, стремящихся понять происходящее в рамках теории трансакционных издержек, представляет определенный интерес знакомство с двумя пионерными и влиятельными опытами по прямому измерению трансакционных издержек. Мы остановились на них не только потому, что они были одними из самых первых попыток измерения, но и потому, что они представляют собой два крайних случая в спектре возможных подходов. Возможно, с одной стороны, использование узкого определения трансакционных издержек для обработки данных, собранных на микроуровне, с другой стороны, обращение к широкому, агрегированному определению.

**На одном конце спектра** располагается исследование Демсеца (Demsetz, 1968). В своей статье Демсец попытался измерить трансакционные издержки, возникающие на конкретном рынке в конкретный момент времени. Исходным пунктом для исследования стала узкая интерпретация трансакционных издержек, т.е. издержек обмена правами собственности. Автор приступил к измерению издержек совершения сделок с акциями на Нью-Йорк-

ской фондовой бирже (*NYSE*). На этом рынке в качестве транзакционных издержек он идентифицировал вознаграждение брокеров и разницу между ценой покупки и ценой продажи (*ask-bid spread*), причем эта разница интерпретировалась как **наценка** за согласие агентов быстро и эффективно обмениваться правами собственности на организованном рынке. В то же самое время эта разница является вознаграждением лиц, специализирующихся на совершении транзакций на *NYSE*. Вознаграждение уплачивается за:

- особые навыки, которые приобретают трейдеры в качестве хранителей информации, облегчающие им мониторинг заказов клиентов и делающие его более эффективным, чем в случае самостоятельного осуществления сделок клиентами;
- их готовность к принятию рисков, связанных с возможными задержками в осуществлении транзакций, так как они обуславливают издержки ожидания между моментами покупки и продажи и издержки создания запасов.

Собранные данные показывают, что вознаграждение брокеров представляет примерно 60%, а разница между ценой покупки и ценой продажи — около 40% транзакционных издержек, а все вместе эти издержки не превышают 1,3% стоимости **каждой транзакции**. Эта кажущаяся незначительной величина тем не менее весьма существенна, если вспомнить об использовании узкой дефиниции транзакционных издержек, о частоте совершения данного типа сделок и о том факте, что эти издержки возникают на сильно конкурентном рынке, близком по своим характеристикам к совершенному рынку. В исследовании также отмечается ряд других организационных аспектов рынка, влияющих на транзакционные издержки: преимущества «организованного» рынка, экономия на масштабах при частом совершении сделок, преимуществами рутинизации и т.д. Но основной итог статьи заключается в том, что транзакционные издержки значимы на микроуровне финансовых рынков.

Роль транзакционных издержек может быть существенной и **на другом конце спектра**, в изучении агрегированных показателей. Основываясь на детальном и всестороннем анализе американской экономики в период с 1870 по 1970 г., Норт и Уоллис (North, Wallis, 1986) показали в другом, ставшем сегодня классическим исследовании, что транзакционные издержки достигают к концу рассматриваемого периода до половины ВВП США. Для оценки транзакционных издержек авторы воспользовались более широким определением. Они определили транзакционные издержки

как «издержки получения выгод от специализации и разделения труда» (North and Wallis, 1986, p. 96). Для придания определению операционного характера авторы разделили все виды экономической деятельности на те, которые связаны с превращением сырья и комплектующих в конечный продукт («трансформационная функция»), и на те, которые обеспечивают организацию обменов («транзакционная функция»). С этой точки зрения в качестве транзакционных издержек рассматривается «экономическая ценность ресурсов «на входе», используемых для обеспечения транзакционной функции» (Ibid., p. 97). Однако эти издержки очень трудно поддаются оценке (например, издержки поиска информации потребителем для принятия решения о совершении сделки). Поэтому авторы принимают во внимание лишь транзакционные услуги, т.е. «ту часть издержек, которые получают рыночную оценку», по аналогии с процедурой оценки дохода, принятой в Системе национальных счетов (измеряется рыночный доход, а не совокупный доход).

Норт и Уоллис выделяют три основных компонента транзакционных услуг. Во-первых, существуют «транзакционные секторы экономики», т.е. секторы, обеспечивающие совершение сделок: финансы, страхование, оптовая и розничная торговля, агентства недвижимости. Во-вторых, выделяются транзакционные услуги внутри фирм, которые тяжелее измерять. Определяя фирму как «пучок контрактов» (Ibid., p. 100), авторы относят к числу транзакционных услуг: а) все затраты на передачу и обработку информации вдоль всей цепочки от главы фирмы до рядовых работников, занятых трансформационной функцией; б) все издержки мониторинга контрактов, особенно трудовых; в) все издержки продвижения конечной продукции на рынок. Следовательно, транзакционные услуги для фирмы включают в себя: а) все издержки, которые не возникли бы при потреблении продукта внутри фирмы<sup>24</sup>, и б) все издержки, связанные с промежуточными функциями<sup>25</sup>. Из-за трудностей с измерением транзакционные услуги внутри фирмы были приравнены только к трудовым издержкам (хотя материальные активы тоже оказываются задействованными), следовательно, вероятнее всего, произошла недооценка совокупных транзакционных издержек в фирме. В-третьих, существуют транзакционные издержки в общественном секторе, производные от институтов, обеспечивающих совершение транзакций. И здесь мы находимся перед тяжелым выбором, так как в «широком смысле» вся деятельность государства имеет транзакционную направ-

ленность. Но часть государственных услуг связана с различного рода трансфертами, т.е. перераспределением дохода, имеющим мало общего с транзакционными услугами (хотя сами трансферты и требуют некоторые транзакционные услуги). Следовательно, авторы ограничивают измерение государственных транзакционных услуг: а) основными затратами на защиту прав собственности и облегчение обмена (включая оборону); и б) той частью социальных накладных расходов (образование, общественный транспорт, коммунальные услуги), которые представляют собой «транзакционные услуги по поводу производства и распределения поставляемых государством товаров и услуг» (Ibid., p. 118).

Основные итоги могут быть резюмированы следующим образом. Доля всех наемных работников, вовлеченных в производство транзакционных услуг в частном секторе, увеличилась с 15% в 1870 г. до 38% в 1970 г. Затрачиваемые на транзакционные услуги в нетранзакционных секторах экономики ресурсы (от 2,16% ВВП в 1870 г. до 10,4% в 1970 г.) плюс аналогичные затраты в транзакционных секторах (торговля: от 16,14% ВВП в 1870 г. до 18,25% в 1970 г.; и *FIRE*<sup>26</sup> — от 4,19% в 1870 г. до 12,15% в 1970 г.) представляют собой существенную — и постоянно увеличивающуюся — долю частного сектора. По приблизительным оценкам, эта доля выросла с 18% ВВП США в 1870 г. до 41% в 1970 г. Что касается общественного транзакционного сектора, то авторы предложили две оценки его размеров, минимальную (при которой все правительство рассматривается как нетранзакционный сектор экономики и учитываются лишь те государственные служащие, которые поставляют транзакционные услуги) и максимальную (включая оборону). Согласно минимальной оценке, рост транзакционных услуг составил с 1,71% ВВП в 1900 г. до 5,86% в 1970 г., согласно второй — с 3,67% в 1900 г. до 13,9% в 1970 г. Складывая частные и общественные транзакционные издержки, получаем оценку их совокупного объема от 24,19—26,09% ВВП в 1870 г. до 46,66—54,7% в 1970 г.

Использованные авторами определения неоднократно ставились под вопрос<sup>27</sup>, равно как и их классификация издержек и, следовательно, итоговые оценки. Однако важный вывод, который можно сделать на основе этого исследования, заключается в том, что вне зависимости от используемых определений и какими бы несовершенными ни были данные, транзакционные издержки оказываются весьма значительными, и они существенно влияют на организацию экономики на макроэкономическом уровне.

В заключение стоит напомнить по-прежнему дискуссионный характер прямого измерения транзакционных издержек (подобно прямому измерению альтернативных издержек). Основные аспекты нашего знания об измерении транзакционных издержек таковы: существуют попытки их измерения и требуются дополнительные усилия в данном направлении, ибо даже неудачи оказываются полезными для уточнения базовых концептов; транзакционные издержки весьма значимы как на микро-, так и на макроуровне, вне зависимости от принятых определений и использованных мер.

## **Выводы**

В этой главе был сделан акцент на теоретическом вкладе в теорию транзакционных издержек, сделанном от Коуза до Норта, Уильямсона и др. Особо подчеркнут тот факт, что теорема Коуза связана с целым рядом методов практического транзакционного анализа экономик. Как только признается, что транзакционные издержки отличны от нуля и организация транзакций важна для пользования плодами разделения труда и обеспечения роста, основным вопросом экономической науки становится следующий: «Какие организации и какие институты наилучшим образом обеспечивают осуществление транзакций?»

Для ответа на этот вопрос в теории транзакционных издержек разработан ряд согласованных понятий, с помощью которых возможно моделировать организации и институты. Содержание данной главы можно резюмировать с помощью следующей схемы (рис. 1.3.3)

Как следует из нижней части схемы, а также объяснений в тексте главы, основная задача нового теоретического аппарата заключается в объяснении реальных феноменов, а не в поиске дополнительных подтверждений неоклассическим моделям. Читатель найдет наиболее явные приложения теории транзакционных издержек, которые будут рассмотрены в следующих главах. В изучении организаций теория транзакционных издержек предлагает новый взгляд на контракты, большая часть которых неполна и поэтому связана с необходимостью применения защитных механизмов и принуждения к исполнению (см. главу 1.4). Говоря более обобщенно, данная теория объясняет сосуществование альтернативных способов организации транзакций и непрерывный выбор между ними (глава 1.5), равно как и возникающие ситуации



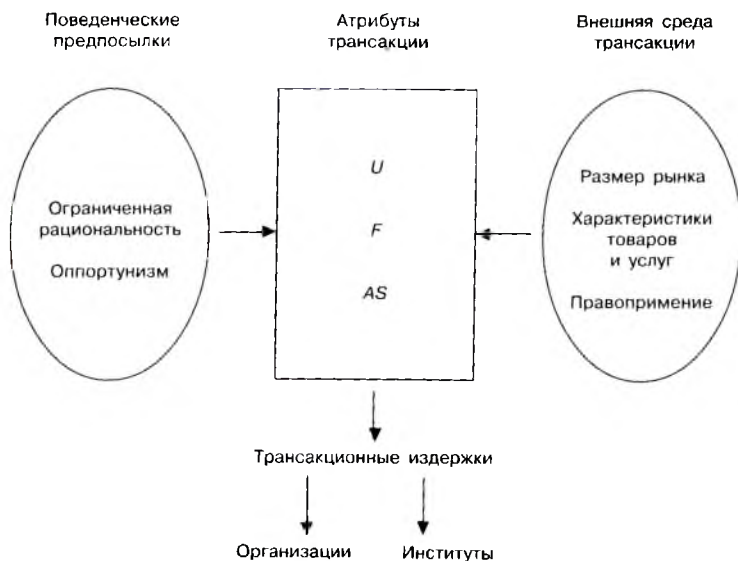


Рис. 1.3.3. Основные рамки анализа

необратимого выбора, получившие название *Path Dependency* (глава 1.6). Транзакционные издержки также зависят от институциональной среды. Моделирование эффективной рыночной экономики невозможно, как утверждает Норт, без учета сложной совокупности формальных и неформальных институтов. Неформальные институты могут играть позитивную роль, если доверие глубоко укоренено, но могут и препятствовать развитию обмена при отсутствии доверия или, что еще хуже, приводя к резкому росту транзакционных издержек через коррупцию и нелегальные практики (главы II.2 и II.6). Формальные институты также привлекают значительное внимание, особенно среди политологов и юристов. Действительно, сегодня мы лучше понимаем роль различных политических систем, особенно федерализма, в гарантировании безопасности транзакций и торговцев, а также центральную роль юридической системы в защите прав собственности (главы II.1, II.5 и II.6).

Основной вывод из данной главы заключается в том, что следует помнить об описанных в ней теоретических рамках при чтении ряда других глав. Но не нужно забывать о том, что теория транзакционных издержек является относительно новым направлением, и многое еще только предстоит сделать.

## Summary

In this chapter, I have put most of the emphasis on the theoretical contribution of transaction cost economics, from Coase to North, Williamson, and the like. I have done so in suggesting that there is a red line linking together the Coase theorem and the tools that transactional analysis provides for analyzing economies. More precisely, once we acknowledge that the economic world is permeated by positive transaction costs and that organizing transactions is fundamental to take advantage of the division of labor, thus making growth possible, the fundamental question in economics becomes: what organizations and what institutions can provide the best support for the development of transactions?

In order to answer this question, transaction cost economics has developed an integrated set of concepts, which is the basis on which to build models of organizations and institutions. The content of the chapter can be summarized in the following graph (Fig. I.1.3).

As suggested by the bottom part of this graph as well as by several references in the chapter, the main point of this theoretical apparatus is that it is designed to provide explanations of real phenomena, and not to define an ideal benchmark as in neoclassical models. In that respect, the theory presented here finds applications on many issues developed in the next chapters, as will rapidly become apparent to the reader. On the organization side, transaction costs economics provide a fresh view on contracts, understood as fundamentally incomplete and therefore, in needs of safeguards and enforcement procedures (Saussier, Chapter I.4 of this book). More generally, it explains the simultaneous existence of different modes for organizing transactions and the continuous trade-off at work among these forms (Menard, Chapter I.5), as well as irreversibilities thus generated, which is a major component of path dependence (Nureev, Chapter I.6). But transaction costs also depend on their institutional environment. Modelling an efficient market economy requires a complex mix of formal and informal institutions, as emphasized by North. The informal face can play a positive role, as when trust is solidly grounded, but may also hamper the development of

transactions, when trust is absent or, even worse, when corruption and illegal activities push transaction costs towards high ends (Oleinik, chapters II.2 and II.6). The formal institutions have also attracted a lot of attention, particularly among political scientists and law scholars. Indeed, we know have a much better understanding of the role of different political systems, particularly federalism, in guaranteeing (or preventing) security of transactions and transactors, and of the centrality of the judicial system in safeguarding property rights (Nureev, Chapter II.1; Oleinik, Chapter II.5; and Andreff, Chapter II.4).

An adequate conclusion is therefore that the theoretical framework introduced in this chapter should be kept in mind while reading the coming chapters. But the reader must also remain aware that the research program initiated by transaction cost economics is still very young and that a lot remains to be done.

### Литература

Alchian, Armen and Harold Demsetz (1972) «Production, Information Costs and Economic Organization». *American Economic Review*, 62 (5): 777—795.

Alder, Ken (2002) *The Measure of All Things. The Seven-Year Odyssey and Hidden Error That Transformed the World*. New York: The Free Press.

Arrow, Kenneth J. (1964) «Control in Large Organizations». *Management Science*. 10 (3): 397—408.

Arrow, Kenneth J. (1974) *The Limits of Organization*. New York: Norton and Co.

Cheung, Steven (1983) «The Contractual Nature of the Firm». *Journal of Law and Economics*. 26 (1): 1—22.

Cheung, Steven N.S. (1987) «Economic Organization and Transaction Costs». In John Eatwell Murray Milgate, and Peter Newman (eds), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. London: MacMillan. Vol. 2: 55—58.

Coase, Ronald H. (1937) «The Nature of the Firm». *Economica*, 2 (1): 386—405.

Coase, Ronald H. (1960) «The Problem of Social Cost». *Journal of Law and Economics*. 3 (October): 1—44.

Coase, Ronald H. (1988a) *The Firm, The Market, and the Law*. Chicago: University of Chicago Press. Русское издание: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.

Coase, Ronald H. (1988b) «The Nature of the Firm: Origin, Meaning, and Influence». *Journal of Law, Economics, and Organization*. 4 (1): 3-59. Reprinted in Williamson and Winter (1988).

Coase, Ronald H. (1991) «The Institutional Structure of Production». Alfred Nobel Memorial Prize Lecture in Economic Sciences. Nobel Foundation: 12 pages. Reprint in *American Economic Review*, 1992, 82 (4): 713—719.

Coase, Ronald H. (2000) «The Acquisition of Fisher Body by General Motors». *Journal of Law and Economics*, 43 (1): 15—32.

Conlisk, John (1996) «Why Bounded Rationality?», *Journal of Economic Literature*, 34, June, 669—700.

Cyert, Richard M. (1988) *The Economic Theory of Organization and the Firm*, New York: Harcester-Wheatsheaf.

Dahlman, Carl J. (1979) «The Problem of Externality». *Journal of Law and Economics*. 22 (1): 141—162.

Davis, Lance (1986) «Comments» on North and Wallis, in Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman, *Long-Term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press. 149—159.

Demsetz, Harold (1968) «The Cost of Transacting». *Quarterly Journal of Economics*. 82 (1): 33—53.

Di Maggio, Paul and Walter W. Powell (1991) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press. Introduction: 1—40.

Granovetter, Mark (1985) «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness». *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481—510.

Groenewegen, John (1996) *Transaction Cost Economics and Beyond*, Boston: Kluwer Academic Press.

Hayek, Friedrich von (1945) «The Use of Knowledge in Society». *American Economic Review*. 35 (4): 519—530.

Jones, Gareth R. (1987) «Organization-Client Transactions and Organizational Governance Structures» *Academy of Management Journal*. 30 (2): 197—218.

Klein, Benjamin (2000) «Fisher-General Motors and the Nature of the Firm» *Journal of Law and Economics*. 43 (1): 105—141.

Klein, Benjamin, Robert G. Crawford and Armen A. Alchian (1978) «Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process». *Journal of Law and Economics*. 297—326.

Klein, Peter and Howard Shelanski (1995) «Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Survey and Assesment». *Journal of Law, Economics and Organization*, 11 (2): 335—361

Langlois, Richard (1990) «Bounded Rationality and Behavioralism: A Clarification and Critique». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 146 (4): 691—695.

Masten, Scott, James Meehan and Edward Snyder (1991) «The Costs of Organization». *Journal of Law, Economics, and Organization*. 7 (1): 1—25.

Menard, Claude 1996 (b) «On Clusters, Hybrids and other Strange Forms. The Case of the French Poultry Industry». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152 (1): 154—183.

Menard, Claude (1997) «Le Pilotage des Formes Organisationnelles Hybrides», *Revue Economique*, 48 (2): 741—751.

Menard, Claude (2003) «The Economics of Hybrid Organizations», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.

Menard, Claude and Egizio Valceschini, «The Creation and Enforcement of Collective Trademarks», *Voprosi Ekonomiki*, Moscow, March 1999: 74—87.

Milgrom, Paul; Douglass C. North and Barry Weingast (1989) «The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs », *Economics and Politics* 2: 1—23.

Niehans, Jurgen (1987) «Transaction Costs». In John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman, (eds), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. London: MacMillan. Vol. IV: 676—679.

North, Douglass C. (1981) *Structure and Change in Economic History* New York: Norton and Co.

- North, Douglass C. (1984) «Government and the Cost of Exchange in History». *Journal of Economic History*, 44: 255—264.
- North, Douglass C. and John J. Wallis (1986) «Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970», in Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman, *Long-Term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press, chap. 3, pp. 95—161.
- North, Douglass C. (1990) *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass C. (1991) «Institutions». *Journal of Economic Perspectives*. 5 (Winter): 97—112.
- North, Douglass C. (2003) *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press (Forthcoming).
- North, Douglass C. and John J. Wallis 1986 «Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870—1970», in Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman, *Long-Term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press, chap. 3, pp. 95—161.
- Noorderhaven, Niels G. (1996) «Opportunism and Trust in Transaction Cost Economics», in John Groenewegen (ed.) *Transaction Cost Economics and Beyond*, Boston: Kluwer Academic Press.
- Radner, Roy (1975) «Satisficing». *Journal of Mathematical Economics*. 2 (2): 253—262.
- Simon, Herbert A. (1957) *Models of Man*. New York: John Wiley & Sons.
- Simon, Herbert A. (1961) *Administrative Behavior* (1<sup>st</sup> ed.: 1947) New York: The Free Press.
- Simon, Herbert A. (1978) «Rationality as Process and as Product of Thought». *American Economic Review*. 68 (2): 1—16.
- Smith, Adam (1776) *An Inquiring into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Reed (E. Cannan), Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- Stigler, George (1961) «The Economics of Information». *Journal of Political Economy*. 69 (3): 213—225.
- Stigler, George (1968) *The Organization of Industry*. Homewood (Il.): Richard D. Irwin.
- Stigler, George (1988) *Memoirs of an Unregulated Economists*, New York: Basic Books.
- Tirole, Jean (1988) *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge (MA): MIT Press.
- Williamson, Oliver E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press-Macmillan. Русское издание: Уильямсон Оливер И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция, Санкт-Петербург: Лениздат, 1996.
- Williamson, Oliver E. (1991) «Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives». *Administrative Science Quarterly*. 36 (2): 269—296.
- Williamson, Oliver E. (1996) *The Mechanisms of Governance*. Oxford-New York: Oxford University Press.
- Williamson, Oliver E. and Sidney Winter (eds) (1991) *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*. Oxford-New York: Oxford University Press.

### Дополнительная литература

- Coase, Ronald H. (1960) «The Problem of Social Cost». *Journal of Law and Economics*. 3 (October): 1—44.

Oliver E. Williamson (1993), 'Transaction Cost Economics and Organization Theory', *Industrial and Corporate Change*, 2 (2), 107—156.

North, Douglass C (1991) «Institutions». *Journal of Economic Perspectives*. 5 (Winter): 97—112.

North, Douglass C. and John J. Wallis 1986 «Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870—1970», in Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman, *Long-Term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press, chap. 3, pp. 95—161.

Keith B. Leffler, Randal P. Rucker and Jan A. Munn (2000), 'Transaction Costs and the Collection of Information: Presale Measurement on Private Timber Sales', *Journal of Law, Economics and Organization*, 16 (1), 166—88.

## Примечания

<sup>1</sup> Этот материал был опубликован в *The Journal of Law and Economics* в 1959 г.

<sup>2</sup> Заключительная фраза из раздела IV «Проблемы социальных издержек».

<sup>3</sup> Теорема Коуза была сформулирована Стиглером (Stigler, 1960, р. 113) следующим образом: «При совершенной конкуренции [т.е. при нулевых транзакционных издержках] частные и социальные издержки будут равны».

<sup>4</sup> Хорошей иллюстрацией здесь будет обширная литература по вопросу определения прав на загрязнение окружающей среды, которыми можно обмениваться на рынке.

<sup>5</sup> См., в частности, его «Заметки к “Проблеме социальных издержек”» (Коуз, 1993, гл. 6) и его Нобелевскую лекцию (Coase, 1991).

<sup>6</sup> Второй параграф раздела 6 статьи «Проблема социальных издержек».

<sup>7</sup> Глава II.4. В указанной главе делается попытка показать как достоинства неинституционального подхода, так и его недостаточность для понимания проблем трансформации, необходимость его дополнения наработками «старого» институционализма и других ветвей в институциональном анализе. — *Прим. ред.*

<sup>8</sup> Это определение очень близко к тому, которое дает Уильямсон (Williamson, 1985, р. 1), хотя представляется принципиально важным сделанный акцент на «правах пользования».

<sup>9</sup> Что тоже может быть связанным с издержками, например на персонал, подтверждающий факт исполнения контрактных обязательств.

<sup>10</sup> Эта модель является адаптированным вариантом модели, предложенной Нихансом (Niehans, 1987).

<sup>11</sup> Другое последствие связано с необходимостью постоянной адаптации, анализ которой возможен лишь в динамике. К сожалению,

- динамический анализ по-прежнему остается наименее развитым направлением институциональной экономики, что не удивительно, учитывая слабость динамической составляющей в экономической науке вообще.
- 12 Тема ограниченной рациональности подробно рассмотрена в главе 1.2 учебника. В последующем обсуждении я остановлюсь лишь на тех аспектах ограниченной рациональности, которые важны для понимания теории трансакционных издержек.
  - 13 Обзор использования идеи неполной, или ограниченной, рациональности дан в: (Conlisk, 1996).
  - 14 См. также (North, 1990, chap. 3). Тот же самый автор позднее объясняет данное допущение, обращаясь к наработкам наук о познании (North, 2003).
  - 15 Последние результаты в области экспериментальной экономики требуют корректировки данного взгляда: агенты лишь частично осознают свои собственные предпочтения, не говоря уже о предпочтениях окружающих.
  - 16 Проблема поиска адекватных организационных структур рассматривается в главе 1.5 учебника. Вопросы создания адекватных институтов затрагиваются в главах 1.1, 1.4 и 1.5.
  - 17 Эрроу (Arrow, 1964; 1974), возможно, был первым из тех, кто обратил внимание на стабилизирующую роль централизации в рамках фирмы в условиях крайне неопределенной внешней среды.
  - 18 Назовем два наиболее интересных, на наш взгляд, исследования: Джонса (Jones, 1987) о влиянии частоты на отношения между покупателями и продавцами и Ди Маджио (Di Maggio, Powell, 1991) о предпочтении совершать редкие, уникальные сделки в рамках персонифицированных отношений (например, когда речь идет о медицинских услугах), тогда как для осуществления частых трансакций достаточны формальные сети.
  - 19 Обзоры эмпирических исследований даны в: (Klein and Shelanski, 1995).
  - 20 Резюме противоположных точек зрения могут быть найдены в нескольких статьях (включая статьи Рональда Коуза и Бенжаминна Клейна), опубликованных в апрельском номере *Journal of Law and Economics* за 2001 г.
  - 21 Некоторые элементы представлены также в главе 11.3.
  - 22 См. в особенности: (North, 1981) и (North, 1990).
  - 23 Классическим примером будет сама фигура предпринимателя в интерпретации Алчиана и Демсеца (Alchian, Demsetz, 1972).
  - 24 То есть со стороны предложения: издержки маркетинга, рекламы, вознаграждение торговых представителей, юристов и издержки транспортного департамента. Со стороны спроса: издержки

департамента закупок, вознаграждение клерков на *reception*, юристов, издержки департамента человеческих ресурсов, связанные с наймом.

<sup>25</sup> То есть: мастера, инспекторы, контролеры, клерки и менеджеры.

<sup>26</sup> Сокращение от финансы, страхование и агентства недвижимости.

<sup>27</sup> См. острую критику Лэнса Дэвиса, приведшую к появлению его совместной с Нормом статьи (1986, р. 149—159).



# **1.4.** ТЕОРИЯ ОПТИМАЛЬНОГО КОНТРАКТА: МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ГЛАВА

*Стефан Соссье,*  
*центр АДИС, Университет Париж — 11 — Сцо,*  
*и центр АТОМ, Университет Париж — 1 —*  
*Сорбонна*

## **Введение**

В теории всеобщего равновесия (Walras, 1874) стратегические взаимодействия между экономическими агентами не принимаются во внимание. Контракты сводятся к соглашениям относительно количества и цен, причем цены задаются извне, неким «аукционистом». Это ключевое действующее лицо централизует заявки на покупку и продажу, запрещает обмен за пределами равновесия, при этом аукционист не преследует никаких собственных интересов. Он также препятствует коммуникации между экономическими субъектами, предлагая им довольствоваться при принятии решений информацией, содержащейся в ценах. Проблемы координации решаются без какого-либо использования контрактов.

Если в модель вводится фактор времени, предположение относительно полноты рынков для каждого блага, определяемого по физическим, географическим и другим значимым характеристикам, существует рынок как настоящего, так и будущего потребления — позволяет агентам принять раз и навсегда решение о своем производстве и потреблении, причем без всякой неопределенности. Благо, доступное в различные моменты времени, рассматривается как набор из различных благ. Адаптируя модель к миру, в котором возможны различные состояния «природы», получим количества и цены на каждый момент времени с учетом варианта развития ситуации. Такой вариант определения всеобщего равновесия в терминах, зависящих от обстоятельств полных

контрактов, парадоксальным образом отвлекает внимание от изучения собственно контрактных форм (Aigow, Debreu, 1954). По-прежнему предполагается, что экономические агенты заключают контракты заочно. Иными словами, для каждого участника обмена не важно, с кем он заключает сделку. И вновь все проблемы координации оказываются решенными вне пространства контрактов.

В реальном мире функционирование рынков заметно отличается от интерпретации Эрроу—Дебрэ. Прежде всего отметим, что участники обмена практически никогда не имеют симметричного доступа к информации. Как только проблемы, связанные с асимметричностью информации, принимаются во внимание, для достижения эффективности контрактов требуется, чтобы их условия могли контролироваться третьей стороной.

С точки зрения подхода Эрроу—Дебрэ, все условные контракты легко проверяемы, так как предполагается экзогенный характер состояний «природы», — асимметричная информация отсутствует. Но как только допускается возможность асимметричного распределения информации — агенты могут обладать частной информацией, — становится затруднительно напрямую наблюдать состояния «природы», причем на них влияют действия самих агентов (т.е. они приобретают эндогенный характер). Чтобы контракты были эффективными, оплата должна обуславливаться некими наблюдаемыми состояниями «природы», и поэтому рынок теряет свою роль единственного места, где происходит централизация заявок на покупку и продажу и формирование вектора цен. В этой связи рынок рассматривается как место, где проблемы координации решаются через близкое (*face-to-face*) общение между экономическими агентами в качестве предпосылки заключения контрактов (см.: Favereau, Picard, 1996 для описания данного подхода). Знание партнера по сделке становится ключевым моментом.

Введение условия асимметричности информации, следовательно, требует пересмотра понимания рынка и роли контрактов. Кроме того, другие предпосылки, такие, как позитивные трансакционные издержки на рынке, не сводящиеся к издержкам асимметричной информации, тоже обуславливают необходимость пересмотра роли контрактов и способствуют усилению их роли в решении проблем координации (Coase, 1937, 1960). При учете трансакционных издержек рынок по-прежнему рассматривается как место решения проблем координации через близкое общение между экономическими агентами, но на этот раз приводящее к заключению неполных контрактов. Вопрос об оптимальности кон-

тактов усложняется, ибо неполные контракты следует дополнять иными институциональными средствами.

Рост интереса к анализу контрактных отношений между фирмами, особенно очевидный в последние годы, подтверждает важность для экономистов вопросов контрактации и дизайна контрактов. С теоретической точки зрения выяснение того, как и почему экономические агенты используют контракты для координации своих действий, важно для понимания организации и эффективности экономического обмена. Для лиц, ответственных за проведение политики, определение функций и последствий выбора различных контрактов требуется для различения между эффективными и ограничивающими конкуренцию практиками, а также для выработки в каждом случае адекватной стратегии. В эмпирическом плане последние наработки в теориях контрактов дали толчок множеству эмпирических тестов, нацеленных на опровержение или совершенствование теорий.

В настоящей главе мы прежде всего напомним источники проблем координации, с которыми сталкиваются экономические агенты. Мы покажем, что различные теории контрактов имеют общую базовую структуру, но делают акцент на разных источниках проблем координации (§ 1)<sup>1</sup>. Затем мы опишем варианты моделирования оптимального контракта в теории контрактных стимулов (§ 2), прежде чем обратиться к анализу контрактов в перспективе новой институциональной экономики (§ 3). Мы специально подчеркнем в заключении ту роль, которую играют институты.

## **§ 1. Почему контракт?**

Благодаря получившей широкий резонанс статье Коуза о природе фирмы (Coase, 1937), сегодня общепризнанно то, что: а) организация экономическими агентами сделок на рынке связана с трансакционными издержками, прежде всего потому, что благожелательного «аукциониста», устанавливающего цены, просто не существует; б) наличие трансакционных издержек ставит перед экономистами ряд новых вопросов, в частности, каковы альтернативные способы организации трансакций и какой из них наименее затратный. Поиск оптимальной контрактации, в частности, отражает признание существования множества возможных структур контракта, влияющих на эффективность и издержки. Было бы

полезным определить тип контракта, наиболее адекватный для заданной ситуации с точки зрения экономии транзакционных издержек<sup>2</sup>.

Теории контрактов имеют ряд общих элементов (см.: Masten, 2000). В самой общей форме решение о заключении контракта представляет собой стандартный случай дискретного выбора: стороны сделки заключают контракт, если ожидаемые от него выгоды (за вычетом транзакционных издержек) превышают выгоды от организации транзакции иным способом. Говоря формально, мы имеем

$$G^* = \begin{cases} G_c, & \text{если } V_c > V_a, \\ G_a, & \text{если } V_c \leq V_a, \end{cases} \quad (1)$$

где  $G_c$  означает контрактацию;  $G_a$  — альтернативу заключению контракта;  $V_c$  и  $V_a$  — ожидаемые участниками контракта полезности от заключения контракта и от выбора альтернативы соответственно;  $G^*$  — структура управления, которая в конечном счете выбирается.

Этот вариант представления решения относительно заключения контракта близок к идеям Коуза в статье 1937 г. Тем не менее, учитывая трудность, если не невозможность, оценки ожидаемых от сделки результатов, эмпирически проверяемая теория контрактации предполагает, что прибыли и издержки альтернативных управленческих структур можно было бы увязать с наблюдаемыми параметрами транзакции<sup>3</sup>. Этот недостаток статьи 1937 г. объясняет, почему на нее часто ссылались, но не развивали содержащиеся в ней идеи вплоть до начала 1970-х годов (см. об этой проблеме в: Coase, 1988, p. 33—36).

Чтобы сделать шаг вперед, к предыдущим аргументам необходимо добавить следующие уравнения:

$$V_c = V_c(X, e_c), \quad (2)$$

$$V_a = V_a(X, e_a), \quad (3)$$

где  $X$  — вектор наблюдаемых атрибутов, влияющих на выигрыш от использования соответствующего способа организации;  $e_c$  и  $e_a$  — значения ошибок, которые могут быть вызваны либо упущенными исследователем переменными, либо искажениями в оценках действительных значений  $V_c$  и  $V_a$  самого принимающего решения лица<sup>4</sup>.

Если предположить, исходя из практических соображений, что предыдущие уравнения могут быть представлены в линейной форме, то

$$V_C = \beta X + e_c, \quad (2')$$

$$V_a = \alpha X + e_a. \quad (3')$$

В результате появляется возможность записать вероятность выбора контрактации вместо альтернативного способа организации следующим образом:  $Pr(G^* = G_c) = Pr(V_C > V_a) = Pr(e_a - e_c < (\beta - \alpha)X)$ <sup>5</sup>. Иными словами, когда коэффициент  $\beta$ , отражающий влияние контрактации на ожидаемый от сделки эффект, оказывается больше, чем коэффициент  $\alpha$ , соответствующий альтернативному соглашению, стороны сделки остановятся именно на контрактации.

Теории контрактации нацелены на определение тех атрибутов, которым эмпирические исследователи должны уделять особое внимание, и на предсказание дифференциального влияния этих атрибутов (например,  $\beta - \alpha$ ) на полезность, получаемую от взаимодействия, причем это предсказание потенциально предполагает знание формы функций  $V(X, e)$ .

Две основные теории контрактов — теория стимулов и теория трансакционных издержек — дают нам различные варианты возможного решения.

## **§ 2. Почему контракт?**

### **Полная контрактация и теория контрактных стимулов**

Теории контрактации отличаются прежде всего ответами на основной вопрос: зачем заключать контракт? Главными мотивами заключения контракта в литературе об агентстве признаются перенесение риска (страхование) и упорядочение стимулов (см.: Hart, Holmstrom, 1987; нахождение оптимального соотношения между этими двумя целями занимает, как мы увидим позднее, центральное место в моделях морального риска). Отличия между теориями контрактов производны от различных допущений, делаемых их представителями. В настоящем параграфе мы вначале напомним поведенческие предпосылки теории контрактных стимулов, а затем перейдем к анализу моделирования оптимального контракта.

## 2.1. Поведенческие предпосылки

Теория стимулов изучает проблемы координации, возникающие при сохранении всех базовых предпосылок стандартной неоклассической модели за исключением допущения относительно совершенной информации<sup>6</sup>. Модель Эрроу—Дебрэ является базовой, в ней заложены две классические теоремы экономики благосостояния. Согласно первой предполагается, что все экономические агенты обладают одинаковой информацией обо всех экономических переменных. Если отказаться от данного допущения, то больше нет гарантии совпадения конкурентного равновесия с оптимумом Парето. Введение фактора асимметричной информации в рассмотрение различных экономических проблем позволяет лучше понять процесс возникновения провалов рынка и заставляет задуматься о возможных корректировках со стороны правительства (Postlewaite, 1987).

Пионерная статья Дж. Акерлофа (Akerlof, 1970) положила начало изучению того, как проблемы асимметричной информации обуславливают «сжатие», вплоть до полного исчезновения, рынка. Это происходит, как только допускается незнание всеми участниками обмена качества товаров (или продавцов, предоставляющих услуги). Вслед за Акерлофом фактор асимметричной информации был введен в модель трудовых отношений, чтобы проиллюстрировать искажения оптимального трудового контракта (Rosen, 1985), а также в экономику отраслевых рынков и эконо-



мику общественного сектора. Сегодня этот фактор учитывается во всех отраслях экономического знания.

В настоящей главе для нас особенный интерес представляет то, как теория стимулов увязывает контракты с решением проблем координации, обусловленных существованием асимметричной информации между агентами.

Трудности, производные от предположения асимметричной информации, изучаются с помощью модели принципала и агента (более полное представление модели можно найти в: Salanié, 1997; Laffont, Martimort, 2002; ранние работы в данной области включают: Mirrlees, 1974, 1976; Stiglitz 1974, 1975). Проблемы принципала и агента возникают в ситуациях, когда действия одного индивида оказывают влияние на действия другого. Традиционный неоклассический анализ исходит из симметричности экономических отношений: представляется возможным описывать отношения между нанимателем и наемным работником в терминах как найма работником капитала, так и найма работодателем работника.

Модель принципала и агента описывает контрактные отношения между двумя сторонами. Одна сторона считается более информированной, чем другая, — чаще всего предполагается, что агент обладает частной информацией, значимой в рамках контракта<sup>7</sup>. Другая сторона — обычно это принципал — предлагает контракт агенту по принципу: соглашайся или отказывайся. Требуется найти такой контракт (схему вознаграждения), который максимизирует ожидаемый доход принципала при условии, что: а) агент будет максимизировать свою собственную полезность, учитывая схему вознаграждения; б) агент захочет подписать контракт.

## **2.2. Асимметричная информация и проблемы координации**

Целый ряд проблем возникает в результате асимметрии в информации, доступной сторонам сделки. В теории стимулов акцент делается на двух видах проблем: «отбор худших» (*adverse selection*), отражающий проблемы, предшествующие взаимодействию, в том числе и подписанию контракта, и «моральный риск» (*moral hazard*), связанный с последствиями уже совершившегося взаимодействия.

Например, рассмотрим случай, когда принципал хочет делегировать агенту выполнение конкретной задачи<sup>8</sup>:

- Проблема «отбора худших» возникает, если до момента заключения контракта нельзя избежать асимметрии в информации (скрытого знания) касательно способностей агента. В более специальных терминах «отбор худших» описывает проблему принципала и агента, заключающуюся в обладании агентом частной информации о параметре его оптимизационной задачи.
- О проблемах «морального риска» говорят в случае, когда агент, которому принципал делегировал выполнение некой задачи, после заключения сделки предпринимает действия, влияющие на ее результат, или, говоря более обобщенно, на производительность своих усилий. Различают моральные риски, возникающие в результате скрытых действий и в результате сокрытия информации. В первом случае (модель скрытого действия) агент может предпринимать невидимые принципалу действия, влияющие на результат. Сказанное прежде всего касается интенсивности прилагаемых агентом усилий, ведь их увеличение, благоприятно сказывающееся на результате, одновременно создает отрицательную полезность для агента. Во втором случае (скрытая информация) действия агента наблюдаемы, но обосновывающие их непредвиденные обстоятельства — нет (Hart, Holmström, 1987). Наиболее типичным примером следует признать осуществление экспертизы.

Оптимальный контракт определяют как систему стимулов, позволяющую принципалу заинтересовать агента в раскрытии значимой информации и в совершении действий, соответствующих целям принципала.

### **2.2.1. Модели «отбора худших»: выбор между эффективностью и рентой**

Мы рассматриваем здесь стандартную модель, широко используемую в литературе о стимулах для иллюстрирования моделей «отбора худших». Описание ее различных вариаций, в частности, можно найти в работах Б. Саланье (Salanié, 1997), Э. Малина и Д. Мартиморта (Malin, Martimort, 2002) и Дж. Лаффонта и Д. Мартиморта (Laffont, Martimort, 2002), посвященных проблеме выбора между эффективностью и рентой, занимающей центральное место в теории стимулов.



Рассмотрим принципала, являющегося покупателем. Принципал делегирует производство некоего блага агенту, продавцу. Принципал получает прибыль  $S(q)$  от потребления  $q$  единиц произведенного блага. Функция прибыли  $S(\cdot)$  предположительно имеет возрастающий и вогнутый характер, т.е.  $S' > 0$ ,  $S'' < 0$ . При производстве  $q$  единиц блага агент несет издержки  $\theta q$ . Асимметрия информации касается предельных издержек производства  $\theta$ , которые известны только агенту. Допустим, что агент может принадлежать как к эффективному ( $\theta = \bar{\theta}$ ), так и к неэффективному ( $\theta = \underline{\theta}$ ) типу, причем  $\bar{\theta} > \underline{\theta}$ . Принципалу неизвестно, к какому типу относится агент. Однако он, предположительно, информирован о распределении вероятности принадлежности агента к тому или иному типу. Пусть вероятность встречи с эффективным агентом равна  $v$ .

### *Наилучшее решение (first best)*

В совершенном мире без асимметрии в доступе к информации принципал просто выберет оптимальный контракт, обеспечивающий для него максимальный прибавочный продукт. Для этого ему необходимо решить такую систему уравнений:

$$\begin{cases} \text{Max}_{p,q} S(q) - p \\ p - \theta q \geq 0. \end{cases} \quad (4)$$

Эффективность первого порядка подразумевает, чтобы объем выпуска  $q^{FB}(\theta)$  был определен таким образом, чтобы предельные издержки равнялись предельной прибыли:  $S'(q^{FB}(\theta)) = \theta$  для обоих значений  $\theta$ . Такой результат контракта легко достижим. Принципал может предложить наиболее адаптированный для конкретного типа агента контракт, согласно которому весь добавочный продукт от транзакции получает сам принципал. Установление цены на минимальном уровне, гарантирующем участие агента, обеспечивает достижение данного результата.

### *Субоптимальное решение (second best)*

Тем не менее во второй по привлекательности ситуации принципал уже не способен предложить подобный контракт. Как легко показать, эффективный агент (типа  $\bar{\theta}$ ) начнет утверждать, что он принадлежит к неэффективному типу. Для подтверждения это-

го тезиса напомним, что во второй по привлекательности ситуации — когда принципалу неизвестен тип агента, — все, что он может сделать для заключения оптимального контракта, сводится к предложению агентам  $(\underline{p}, \underline{q})$ ;  $(\bar{p}, \bar{q})$  двух типов контрактов. Эффективный агент, выбирающий специально не предназначенный для него контракт, получит излишек, равный  $\bar{p} - \underline{\theta}q = \bar{\theta}q - \underline{\theta}q = \bar{q}(\bar{\theta} - \underline{\theta}) = \bar{q}\Delta\theta$ , где  $\Delta\theta = (\bar{\theta} - \underline{\theta}) > 0$ .

Эффективный агент никогда не выберет специально разработанный для него контракт и предпочтет скрывать частную информацию, прибегая ко лжи относительно своей способности производить с низкими предельными издержками.

Чтобы восполнить пробелы в информации, принципалу требуется стимулировать раскрытие информации агентом. Для этого он должен дать эффективному агенту некую информационную ренту. Для доказательства вернемся к программе принципала:

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Max}_{(q, p), (\bar{q}, \bar{p})} v(S(\underline{q}) - \underline{p}) + (1 - v)(S(\bar{q}) - \bar{p}) \\ \underline{p} - \underline{\theta}p \geq 0 \\ \bar{p} - \bar{\theta}p \geq 0 \\ \bar{p} - \bar{\theta}\bar{p} \geq \underline{p} - \underline{\theta}q \\ \underline{p} - \underline{\theta}q \geq \bar{p} - \bar{\theta}q. \end{array} \right. \quad (4')$$

Первые два ограничения в системе уравнений описывают ограничения на участие агентов типов  $\underline{\theta}$  и  $\bar{\theta}$ . Последние два ограничительных условия связаны с ограничениями стимулов, необходимыми для получения принципалом гарантий того, что эффективные/неэффективные агенты не будут выдавать себя за принадлежащих к неэффективному/эффективному типу. Конечно, значимы лишь второе и четвертое ограничения (третья и пятая строки в системе уравнений). То есть а) неэффективные агенты не имеют стимулов лгать и объявлять себя эффективными, что избавит принципала от предложения им излишка; б) принципал предложит позитивный излишек эффективным агентам, стимулируя их достаточным образом к раскрытию своего типа. Говоря более точно и учитывая 2-е и 4-е ограничения, размеры информационной ренты будут равны  $IR = q(\bar{\theta} - \underline{\theta})$ .

Теперь появляется возможность переформулировать программу принципала:

$$\text{Max}_{(q, \bar{q})} v(S(q) - \bar{\theta}q + \underline{\theta}\bar{q} - \underline{\theta}q) + (1 - v)(S(\bar{q}) - \bar{\theta}\bar{q}). \quad (4'')$$

Оптимизация дает следующее, второе за наилучшим, решение. В отношении эффективных агентов мы имеем:

$$S'(q^{SB}(\underline{\theta})) = \underline{\theta}, \quad (5)$$

а в отношении неэффективных агентов:

$$(1 - v)(S'(\bar{q}) - \bar{\theta}) - v(\bar{\theta} - \underline{\theta}) = 0 \Leftrightarrow \\ S'(q^{SB}(\bar{\theta})) = \bar{\theta} + \frac{v}{1 - v}(\Delta\theta). \quad (6)$$

Что мы видим? Используя наилучшее решение в качестве критерия, мы убеждаемся в том, что для эффективных агентов нет каких-либо искажений в распределении. Это общий результат во всех моделях дискретного типа: наивысший тип получает эффективное распределение. В отношении неэффективных агентов наблюдается искажение требуемого объема выпуска в меньшую сторону:  $q^{SB}(\bar{\theta}) < q^{FB}(\bar{\theta})$ . Сокращая требуемый от неэффективного агента выпуск, принципал одновременно уменьшает и размеры информационной ренты, предназначенной для эффективного агента. Низший тип получает нулевой излишек.

### **2.2.2. Модели «отбора худших»: выбор между стимулами и страховкой**

Мы рассматриваем здесь стандартную модель, широко используемую в литературе о контрактных стимулах для иллюстрирования моделей «отбора худших» (см.: Salanié, 1997).

Рассмотрим агента, имеющего возможность выбирать действия из множества  $A$ :  $a_1, \dots, a_n$ . Из соображений упрощения предположим, что эти действия отражают лишь интенсивность усилий агента. Эти действия приводят к какому-либо результату из множества  $M$ :  $x_1, \dots, x_m$ . Упрощая, мы увязываем результаты лишь с размером излишка, обусловленного взаимодействием.

Мы далее предполагаем, что существует стохастическая связь между действиями агента и наблюдаемыми результатами. Предполагается также, что при выборе агентом действия принципал наблюдает результат  $x_j$  с вероятностью  $p_{ij} > 0$ . Результат является единственной публично наблюдаемой переменной. Отсюда применяется либо фиксированная заработная плата, либо заработная плата, обусловленная наблюдаемыми результатами. Если принципал наблюдает результат  $x_j$ , он выплачивает агенту  $w_j$  и оставляет себе  $(x_j - w_j)$ .

Мы предполагаем, что функция полезности агента выражается формулой  $Ua = u(w) - a$ , где  $u$  — возрастающая и вогнутая. Функция полезности нейтрально относящегося к риску принципала предположительно имеет вид  $Uv = (x - w)$ .

Принципал должен выбрать контракт  $(w_1, \dots, w_m)$ , обеспечивающий максимум ожидаемой полезности и учитывающий те схемы оплаты, которые будут стимулировать агента производить:

$$\max_{(w_1, \dots, w_m)} \sum_{j=1}^m p_{ij} (x_j - w_j). \quad (7)$$

Ограничение, связанное со стимулами, задается следующим образом:

$$\sum_{j=1}^m p_{ij} u(w_j) - a_i \geq \sum_{j=1}^m p_{kj} u(w_j) - a_k \quad (8)$$

для  $k = 1$  до  $n$  и  $k \neq i$ . А ограничение, связанное с участием, имеет такой вид:

$$\sum_{j=1}^m p_{ij} u(w_j) - a_i \geq \underline{U}, \quad (9)$$

где  $\underline{U}$  — уровень полезности, который агент может ожидать от альтернативного варианта взаимодействия.

Эту задачу оптимизации можно переписать с использованием формулы Лагранжа так:

$$\begin{aligned} L(w, \lambda, \mu) = & \sum_{j=1}^m p_{ij} (x_j - w_j) + \\ & + \sum_{k=1, k \neq i}^n \lambda_k \left( \sum_{j=1}^m p_{ij} u(w_j) - a_i - \sum_{j=1}^m p_{kj} u(w_j) - a_k \right) + \\ & + \mu \left( \sum_{j=1}^m p_{ij} u(w_j) - a_i - \underline{U} \right). \end{aligned}$$

Дифференцирование этого выражения по  $w_j$  дает нам

$$\frac{1}{u'(w_j)} = \mu + \sum_{k=1, k \neq i}^n \lambda_k \left(1 - \frac{p_{kj}}{p_{ij}}\right). \quad (10)$$

Полученное решение можно сравнить с оптимальным. В этом случае действие публично наблюдаемо и принципал имеет лишь одно ограничение, связанное с участием. Оптимальное решение таково:

$$\frac{1}{u'(w_j)} = \mu_0, \quad (11)$$

где  $\mu_0$  удовлетворяет ограничению, связанному с участием агента.

Разница между оптимальным и субоптимальным решениями представлена в правой части уравнения (10). Эта разница существует для таких значений  $k$ , при которых  $\lambda_k$  отличается от нуля. Речь идет о случаях, в которых в состоянии равновесия действия обеспечивают ту же самую полезность, что и действие  $a_k$ . В противном случае принципал может игнорировать ограничение, связанное с участием агента: проблема «морального риска» тогда просто не существует. С помощью фиксированной заработной платы возможно решить лишь проблему разделения риска.

Члены  $p_{ki}/p_{ij}$  играют здесь решающую роль. Они показывают, что принципал предложит агенту высокую зарплату, когда он наблюдает результат, позволяющий предположить выбор агентом оптимального действия. С другой стороны, принципал предложит агенту низкую зарплату при наблюдении результата, позволяющего предположить то, что агент не выбрал оптимальное действие.

Следует сделать ряд дополнительных комментариев относительно рассматриваемой модели.

- Во-первых, наблюдаемые принципалом результаты играют двойную роль: с одной стороны, они указывают на излишек, предназначенный к разделению между принципалом и агентом; с другой стороны, они дают сигнал принципалу о характере предпринимаемых агентом усилий. Интуитивное предположение, согласно которому принципал должен предлагать вознаграждение, представляющее собой возрастающую функцию от наблюдаемых результатов, оказывается верным только при введении дополнительных предпосылок относительно используемой технологии, отраженных в вероятностях  $p_{ij}$ . Если делается предположение, что  $x_1 < \dots < x_m$  и  $a_1 < \dots < a_m$ , тогда требуется выполнение:

а) условия максимума коэффициента правдоподобия (*MLRC, Maximum Likelihood Ratio Condition*): для всех  $k < i$  коэффициент правдоподобия  $p_{ki}/p_{ij}$  возрастает вместе с результатом  $j$ ;

б) условия вогнутости кривой распределения (*CDFC, Concavity of the Distribution Function Condition*): функция распределения результатов должна быть вогнутой на множестве  $A$ . Пусть  $i < j < k$  и  $\lambda \in [0, 1]$  таковы, что  $a_j = \lambda a_i + (1 - \lambda)a_k$ , тогда условие *CDFC* приводит к следующему результату:  $\forall l = 1, \dots, m, P_{jl} \geq \lambda P_{il} + (1 - \lambda)P_{kl}$ .

- Во-вторых, сведение контрактов к системе оплаты, стимулирующей агентов к приложению усилий, приводит к некоторым неоднозначным результатам. Прежде всего заметим, что фиксированная часть вознаграждения никак не влияет на интенсивность усилий агента. При значительном увеличении фиксированной части заработной платы не произойдет изменений в оптимальном уровне усилий агента<sup>9</sup>. Только обусловленная результатами часть вознаграждения дает нужные стимулы агенту.

- В-третьих, помимо результата как указания на интенсивность усилий агента, принципалу следует использовать все сигналы, способные содержать информацию о затрачиваемых усилиях. Зарплата должна быть обусловлена различными видами информации. Как подсказывает теория, оптимальные схемы вознаграждения представляют собой сложные нелинейные функции со многими переменными. Но наблюдается прямо противоположная ситуация. Контракты и, в частности, схемы вознаграждения обычно чрезвычайно просты, линейны и зависят от очень немногих переменных (Hart, Holmström, 1987, p. 90, 105; Lafontaine, 1992; Bessy, Brousseau, Saussier, 2002).

- В-четвертых, модель проста только при рассмотрении одного возможного действия агента. Последние наработки в теории стимулов (Holmström, Milgrom, 1991; Holmström, Milgrom, 1994) убеждают, что при введении в модель множества задач оптимальным контрактом становится тот, который не обязательно обеспечивает наиболее сильные стимулы для агента, — все зависит от комплементарности или взаимозаменяемости задач.

Резюмируя, заметим, причем это касается и моделей «отбора худших», что теория контрактных стимулов, при очевидных ее достоинствах, а именно теоретической обоснованности и удобстве для моделирования, «не развивается рука об руку с эмпирической проверкой моделей. Многие тексты содержат лишь теоретический

анализ, в них не уделяется достаточного внимания фактам. В других есть ссылки на так называемые стилизованные факты и разрозненные эпизоды, предваряющие описание модели, из которой можно вывести эти стилизованные факты. Очень немногие авторы формулируют на основе теории качественные предположения, которые затем подвергаются эмпирическому тестированию. В отличие от многих других областей экономической теории, эконометрика очень редко используется для проверки предсказаний теории контрактов» (Salanié 1997, p. 191; см. также: Chiappori, Salanié, 2003). Более того, в очень редких статьях, в которых тестируется выбор между стимулами и страхованием, получаемый результат заключается в позитивном, а не негативном выборе между риском и стимулами (см.: Allen, Lueck, 1992; 1993; 1995; 1999). Данный результат сохраняется, несмотря на совершенствование моделей (Prendergast, 2002) и корректировку собранных данных с помощью эндогенных задач о составлении пар (Akerberg, Botticini, 2002).

### **§ 3. Почему контракт? Неполные контракты и теория транзакционных издержек**

Теория транзакционных издержек вменяет контрактам более сложную роль по сравнению с теорией стимулов. Контракты рассматриваются как механизм структурирования взаимных приспособлений участников сделки и ограничения расточительных (приводящих к растрачиванию ренты) действий, направленных на перераспределение выигрыша от сделки. К таким действиям относятся попытки «захвата» (*hold-up*) при реализации контрактов, в которых задействованы специфические активы (Williamson, 1975; 1979; Klein, Crawford, Alchian, 1978), а также предшествующие заключению контракта поиск и сортировка, — тогда, когда дополнительная информация служит не увеличению общего избытка, а его перераспределению (Barzel, 1982; Kenny, Klein, 1983; Goldberg, 1985).

Учитывая сделанные допущения, транзакционные издержки, включающие все издержки контрактации, представляются более широким понятием, чем определение издержек в теории стимулов. Как отмечается Малином и Мартимортом, «с нашей точки

зрения, транзакционные издержки следует понимать как все виды помех применению принципа раскрытия»<sup>10</sup> (Malin, Martimort, 2002, p. 164). Эти безусловно существующие в реальном мире помехи в настоящее время недостаточно учтены в теории стимулов.

В настоящем параграфе мы вначале очень коротко напомним отличительные черты теории транзакционных издержек и новой институциональной экономики (подраздел 3.1), чтобы затем подробно обсудить делаемые в рамках данного теоретического подхода допущения (подраздел 3.2). После этого мы покажем варианты анализа контрактных отношений, не обязательно предполагающего, как в теории контрактов, моделирование (подраздел 3.3), а завершим разговор ссылкой на эмпирические исследования, подтверждающие теорию транзакционных издержек (подраздел 3.4).

### **3.1. Теория транзакционных издержек и новая институциональная экономика**

Кратко напомним здесь специфику подхода теории транзакционных издержек (см.: Ménard, 2003, а также главу I.2).

Теория транзакционных издержек является одним из направлений новой институциональной экономики<sup>11</sup>. Новая институциональная экономика включает в себя два основных взаимодополняющих раздела. Первый касается базовых предпосылок, или, как их еще называют, «правил игры». Второй посвящен анализу механизмов управления, которые, в частности, являются предметом изучения теории транзакционных издержек (см. I.3.2).

Ключевое различие между управленческими структурами и институтами заключается в том, что институциональная среда задается как совокупность фундаментальных политических, социальных и юридических правил (North, 1990). Управленческие структуры представляют собой соглашения между экономическими единицами, определяющие режим кооперации и/или взаимодействия между ними.

Конечно, управленческие структуры и институты взаимосвязаны между собой. Тем не менее единых концептуальных рамок для их анализа нет, несмотря на то что представители «управленческого» направления предлагают выработать единый подход, рассматривая институциональную среду как набор параметров, влияющих на сравнительные издержки различных способов организации (Williamson, 1991).



Теория транзакционных издержек имеет дело главным образом с управленческими структурами. Этот теоретический подход основывается на предположениях относительно поведения, напрямую касающихся контрактных соглашений.

### 3.2. Поведенческие предпосылки

Теория транзакционных издержек стремится исследовать человека таким, «как он есть на самом деле». В делаемых в отношении поведения предположениях акцентируется ограниченная рациональность экономических агентов, которые в то же время предусмотрительны и способны к оппортунизму. Следует заметить, что теория транзакционных издержек не рассматривает случаи существования никак необоснованного доверия. Доверие возникает лишь в результате «расчета» (см. главу 11.3 о роли доверия в контрактных отношениях).

Данные поведенческие предпосылки обуславливают возникновение транзакционных издержек. Но они оказываются значимыми только при наличии двух условий (табл. 1.4.1). Ограниченная рациональность не представляет особой проблемы до той поры, пока изменения внешней среды не становятся полностью непредсказуемыми. Пока этот предел не достигнут, ограниченная рациональность не мешает координации экономической деятельности. При высокой степени неопределенности агенты могут заключать только неполные контракты.

Заключение неполных контрактов не связано с какими-либо неудобствами, даже учитывая возможный оппортунизм, если оппортунистические поступки наказываются рыночными санкциями. Это возможно лишь при условии взаимной независимости участников сделки. Попадая в условия взаимодействия с потенциально небольшим числом участников (*small number*) (Williamson, 1975), оппортунизм приобретает угрожающие черты, ибо найти равноценную замену партнеру становится невозможно. Специфические инвестиции, которым невозможно — или возможно, но ценой больших издержек — найти альтернативные варианты использования, создают предпосылки для двусторонней зависимости. Такая зависимость увеличивает риски, возникающие в процессе реализации контракта из-за его неполноты и оппортунизма. Основное последствие заключается в невозможности полагаться в контрактах на обещания, если они не гарантированы достоверными обязательствами.

**ВЗАИМОСВЯЗЬ ОСНОВНЫХ ПРЕДПОСЫЛОК АНАЛИЗА КОНТРАКТОВ  
В КЛЮЧЕ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

<b>Поведенческие предпосылки</b>	<b>Характеристики транзакции</b>	<b>Последствия для процесса контрактации</b>
Ограниченная рациональность	Неопределенность	Неполнота контрактов
Оппортунизм	Специфические активы	Достоверные обязательства
Предусмотрительность		Экономизирующее поведение

### **3.3. Вопросы контрактации**

Утверждения теории транзакционных издержек обосновываются характеристиками транзакций (главным образом, специфическими активами и неопределенностью) и касаются источников транзакционных издержек. Возможен выбор из множества различных управленческих структур. Эволюция взглядов сторонников теории транзакционных издержек затронула прежде всего этот аспект: «Ранее я придерживался мнения, что сделки промежуточного типа на практике очень трудно организуемы и, следовательно, нестабильны... Однако теперь я убежден, что транзакции промежуточного типа являются значительно более распространенными» (Уильямсон, 1996, с. 150).

Такое мнение стимулировало анализ управленческих структур нового типа, гибридов, в которых экономические агенты уже не независимы (как на рынке), но по-прежнему сохраняют частичную автономию (в отличие от иерархий). Гибридные формы наиболее адекватны для организации транзакций «промежуточного типа». Их стабильность обеспечивается контрактными гарантиями, к которым стороны сделки могут прибегнуть для придания обязательствам достоверного характера (Williamson, 1996; Ménard, 2000).

Теория транзакционных издержек утверждает, выражаясь словами Уильямсона, что «каждой отличающейся своими параметрами транзакции соответствует управленческая структура, характеризующаяся особым уровнем транзакционных издержек и своим потенциалом в экономии этих издержек» (Williamson, 1996, p. 101;

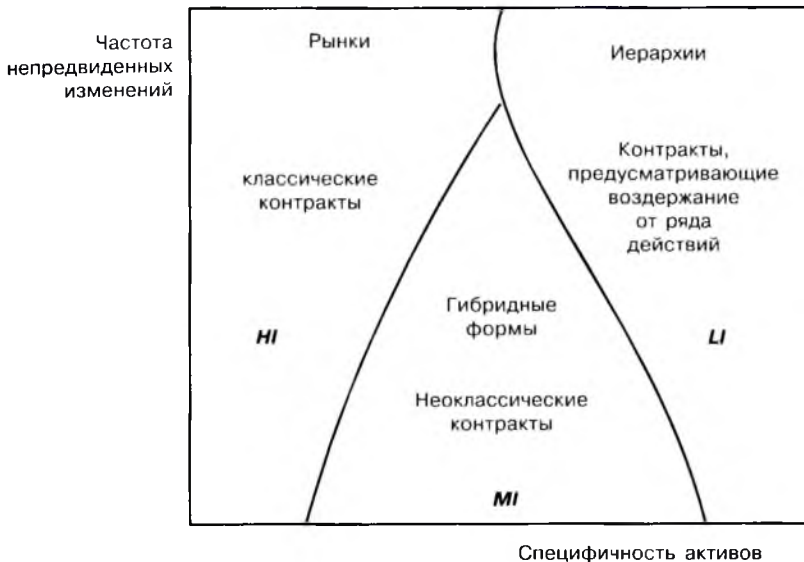
см. рис. 1.4.1). Управленческие структуры различаются по 1) контрактному праву, которое может давать больше или меньше гарантий (для делающих специфические инвестиции сторон), а также обеспечивать большую или меньшую гибкость (при столкновении с неопределенностью); 2) способности создавать стимулы (Williamson, 1991).

Уильямсон говорит о трех видах контрактного права (Williamson, 1991):

- Классическое контрактное право, применяемое в «идеальных» транзакциях, в которых идентичность сторон не существенна, потому что продавцы и покупатели никак не зависят друг от друга. Контрактное право получает строго юридическую интерпретацию и поддерживает автономный рынок как способ организации.
- Ссылка на неоклассическое право уместна в контрактах, стороны которых сохраняют автономию, но в то же время зависят друг от друга. Идентичность сторон оказывается значимой. Это контрактное право поддерживает гибридные формы, связывающие автономные стороны механизмами гибкой контрактации.
- Контрактное право, предусматривающее воздержание от ряда действий (*forbearance*), представляется еще более гибким и адаптированным к специфике взаимоотношений в фирмах и иерархиях. Контракты данного типа представляют собой механизм координации со слабыми стимулами, административным контролем и особыми процедурами разрешения споров (суды часто отказываются от рассмотрения внутрифирменных конфликтов, что приводит к созданию к фирме своего собственного аналога суда последней инстанции).

Каждый тип контрактных отношений можно увязать с особым типом управленческой структуры, обусловленной параметрами транзакции (рис. 1.4.1).

Отличия в интенсивности стимулов, свойственных различным управленческим структурам, являются ключевым фактором в объяснении, почему интеграция затрагивает не каждую транзакцию. Хотя для иерархий характерно воздержание от ряда действий, облегчающее большую адаптивность в условиях неопределенности и обеспечивающее чувство защищенности сторонам контракта (это два основных преимущества интеграции), этот способ организации исключает сильные стимулы, возможные на рынках или



**Рис. 1.4.1.** Выбор управленческих структур

*NI – сильные стимулы; MI – стимулы средней силы; LI – слабые стимулы*

*Источник: Chabaud, Saussier, 2002.*

в рамках гибридных форм. Избирательное вмешательство в условиях дискретного выбора исключено. Гибриды и рынки не могут соперничать с гибкостью иерархий и создаваемым последними чувством безопасности. С другой стороны, в иерархиях нельзя воспроизвести сильные стимулы гибридов и рынков. Здесь предполагается, что выбор остается за экономическими агентами, стремящимися к экономии на транзакционных и производственных издержках.

### **3.4. Межфирменные отношения: проверка теории транзакционных издержек на деле**

Учитывая тот факт, что с помощью теории транзакционных издержек было сделано большое число эмпирически проверяемых утверждений, вопросы тестирования приобретают особое значение. В этой области наблюдается впечатляющий прогресс, но ряд

аспектов по-прежнему нуждается в уточнении (Masten, 1995; Masten, Saussier, 2000).

### **3.4.1. Утверждения**

Как отмечалось ранее, в теории транзакционных издержек контракты рассматриваются как механизм структурирования взаимных приспособлений участников сделки и ограничения расточительных (приводящих к растрачиванию ренты) действий, направленных на перераспределение выигрыша от сделки. К таким действиям относятся попытки «захвата» при реализации контрактов, в которых задействованы специфические активы, а также предшествующие заключению контакта поиск и сортировка, — тогда, когда дополнительная информация служит не увеличению общего избытка, а его перераспределению.

Для достижения этих целей стороны контракта могут выбирать между гарантированным контрактом, определяющим распределение возникающей в результате взаимодействия квазиренды, и гибким контрактом, позволяющим извлечь выгоду от непредвиденных возможностей в будущем. Гарантированные контракты создают хорошие стимулы к инвестированию в специфические активы, но при этом не исключается возможность неадекватности условий контракта непредвиденным обстоятельствам. Гибкие контракты облегчают действия в условиях неопределенности, но при этом ввиду угрозы оппортунизма жертвуют стимулами к инвестированию в специфические активы. Тип контракта, лучше всего способствующий экономии транзакционных издержек, произведен от параметров транзакции. При высокой неопределенности требуются гибкие контракты. Транзакции, требующие совершения массивных специфических инвестиций, обуславливают выбор гарантированных контрактов. Совершать специфические инвестиции в условиях неопределенности лучше в рамках интегрированных структур (см. рис. 1.4.1).

Возвращаясь к нашему объяснению причин заключения контракта, выбор конкретного контрактного соглашения для управления сделкой можно представить следующим образом:

$$G^* = G_1, \text{ если } CG_1 < CG_2,$$

где  $CG_1 = f(\text{Неопределенность, Специфичность активов, Институциональная среда})$ ;

$$G^* = G_2, \text{ если } CG_2 \leq CG_1,$$

где  $CG_2 = f(\text{Неопределенность, Специфичность активов, Институциональная среда})$

где  $G^*$  — выбираемая форма контракта;  $G_1$  и  $G_2$  — две альтернативные формы контракта;  $CG_1$  и  $CG_2$  — транзакционные издержки в случае выбора форм  $G_1$  и  $G_2$ .

При условии нахождения данных, позволяющих количественно оценить специфичность активов, неопределенность и институциональную среду, теория транзакционных издержек представляется эмпирически опровергаемой.

Сбор данных продолжается, что позволило осуществить ряд тестов (их обзор дан в Klein, Shelanski, 1995; Crocker, Masten, 1996; Masten, Saussier, 2002; Woerner, Macher, 2002). Сбор данных осуществляется преимущественно с помощью анализа конкретных случаев (*case studies*) или анкетирования, если речь идет об эконометрическом тестировании. Такие методы сбора данных не исключают ошибки измерения. Например, в исследовании судостроения Мастена, Механа и Снайдера выяснилось, что результаты анкетного опроса слабо коррелируют с ответами судостроителей, обладающих опытом практической работы (Masten, 1995, p. 48—49). Респонденты зачастую испытывают затруднения с пониманием ответов, особенно когда речь заходит об отличиях специфических активов от специализированных активов.

В очень немногих эмпирических исследованиях используются данные собственно контрактов, которые обычно конфиденциальны. Исключения в основном касаются регулирующих документов (Mulherin, 1986, Joskow, 1987; 1988, Masten, Crocker, 1985), но не всегда (Saussier, 1999; 2000).

### **3.4.2. Что показывают эконометрические исследования дизайна контрактов?**

#### ***Длительность контракта***

Эмпирические исследования помогли сделать существенный шаг вперед в нашем понимании структуры контрактных отношений. Многие аспекты контрактов были подвергнуты внимательному анализу. Одним из первых был исследован такой аспект дизайна контрактов, как сроки, на которые они заключаются (Joskow, 1985; 1987; Crocker, Masten, 1988; Saussier, 1999). Выби-

рать здесь приходится между предельными издержками подготовки более длительных соглашений и предельным выигрышем от сдерживания оппортунизма (при перезаключении соглашения) за счет удлинения сроков действия контракта (формальные модели представлены в Masten, 1986; Crocker, Masten, 1988). Так как трансакционные издержки производны от параметров транзакции, по поводу которой заключается контракт, проблема сводится к влиянию этих параметров на описанный выше выбор.

Обычно помнят о том, что, во-первых, чем более специфические активы требуются для совершения сделки, тем на больший срок заключается контракт (потому что специфичность активов увеличивает вероятность оппортунизма в период после заключения контракта). Во-вторых, чем более неопределенна сделка, тем на меньший срок заключается контракт (потому что неопределенность увеличивает издержки контрактации, особенно вызванные плохой адаптацией к изменившимся условиям). Данный выбор изображен на рис. 1.4.2.

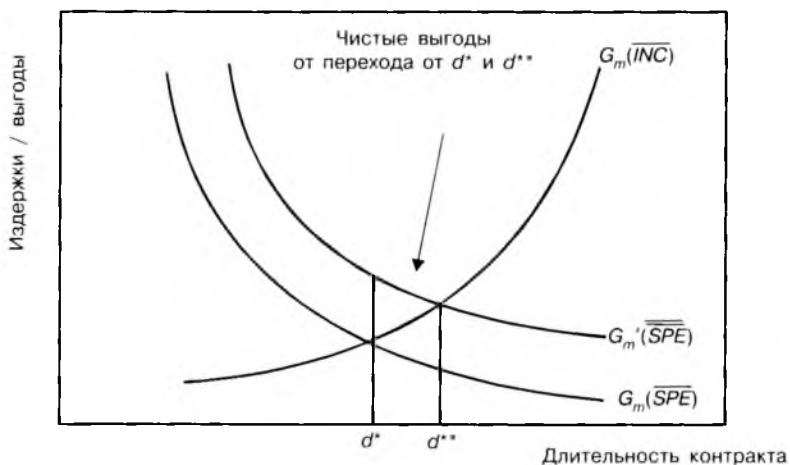


Рис. 1.4.2. Выбор сроков, на которые заключается контракт

Делая допущение о том, что предельные издержки (и, следовательно, предельный выигрыш) контрактации возрастают (соответственно, убывает) по мере увеличения сроков, на которые заключается контракт, и учитывая предполагаемое теорией трансак-

ционных издержек влияние специфичности активов и неопределенности на длительность контракта, мы видим, что вариация специфичности активов (движение от  $\overline{SPE}$  к  $SPE$ , причем  $SPE \geq \overline{SPE}$ ) приводит к увеличению сроков действия контракта.

Эти утверждения были подтверждены многочисленными исследованиями, касающимися контрактов различного рода. Например, П. Джосков изучал контракты, заключенные между американскими электростанциями и угольными шахтами (Joskow, 1987). Его эконометрические тесты, касающиеся 277 действовавших в 1981 г. контрактов, подтвердили роль специфических активов как детерминанта решения о длительности контракта. Тем не менее он не смог оценить влияние неопределенности в данном вопросе. В анализе Джоскова использовались: а) региональные отличия в характеристиках угля и транспортной инфраструктуре в США; б) различия в расстоянии между шахтами и ТЭЦ; в) вариации в объемах сделок для косвенной оценки степени физической специфичности активов, специфичности по месту расположения и целевого характера активов. Джосков открыл, что длительность контрактов на поставку угля в Западных штатах, где уголь более неоднороден, шахты крупнее, расстояния больше и меньше транспортных альтернатив, в среднем на 11 лет больше, чем в Восточных штатах, где уголь однороднее, шахты меньше, расстояния до ТЭЦ короче и больше альтернатив в транспортировке. Контракты на Среднем Западе занимают промежуточное положение как по длительности, так и по параметрам трансакций. Контракты между шахтами и расположенными рядом с ними ТЭЦ оказались еще более длительными, в среднем на 12 лет. Наконец, с ростом объемов поставки на каждый миллион тонн длительность контрактов также возрастает, в среднем на 13 лет.

Аналогичные результаты были получены Крокером и Мастеном с учетом влияния неопределенности на решения о длительности контрактов (Crocker, Masten, 1988). Указанные авторы попытались оценить, насколько вариации в издержках и прибылях контрактации отражаются на сроках, на которые заключались 245 контрактов на поставку природного газа. Подобно Джоскову, Крокер и Мастен нашли подтверждение позитивной корреляции между длительностью контракта и связанными с ним рисками. Контракты заключаются на более длительный срок на тех газовых месторождениях: а) которые обслуживаются большим числом добывающих компаний и газопроводов (что снижает риски добычи); б) на которых действует только одна добывающая компания, что



способствует снижению рисков, связанных с конфликтами вокруг нерационального использования находящихся в общем доступе ресурсов. Цитируемые авторы в то же время выяснили: а) что контракты на поставку природного газа, заключенные в период значительной неопределенности, сопровождавшей эмбарго арабских стран на поставку нефти в 1973 г., предусматривали сроки действия в среднем на 3 года короче, чем те, которые подписывались до введения эмбарго; б) неадекватные стимулы (последствие регулирования цен) приводят к сокращению длительности контактов в среднем на 14 лет.

Недавнее исследование Соссье (Saussier, 1999), посвященное анализу транспортировки угля во Франции<sup>12</sup>, также касается выгод и издержек, связанных с длительностью контрактов<sup>13</sup>. Соссье выяснил, что длительность контрактов позитивным образом связана с размером инвестиций в специфические для взаимодействия активы (к ним относились стартовые инвестиции и гарантированные контрактом объемы поставок) и негативным образом — с неопределенностью спроса во времени. Говоря более точно, заключенные в период неопределенного спроса контракты оказались короче в среднем на 30 месяцев.

Подобные исследования помогают лучшему пониманию факторов, влияющих на решения о сроках, на которые заключаются контракты, и подтверждают важную роль специфических активов и, в меньшей степени, неопределенности. Более того, они позволяют сделать еще один шаг вперед и оценить воздействие на эффективность контрактов законов и иных регулирующих документов. Например, Крокер и Мастен (Crocker, Masten, 1988) убеждают, что внешняя интерференция со стороны правительств или судов способствует отклонению контрактов от оптимальных сроков действия и снижению тем самым их эффективности. Регулирование цен может привести к сокращению длительности контрактов почти наполовину.

### *Системы оплаты и корректировки цен*

Как и в случае с длительностью контракта, сторонники теории транзакционных издержек увязывают выбор между системами оплаты — фиксированными и переменными сроками — со стремлением сэкономить на транзакционных издержках. И снова констатируем, что предлагаемый подход к анализу систем оплаты в контрактах отличается от рассмотрения этого вопроса в теории агентства в терминах морального риска и разделения риска.

Предсказания теории транзакционных издержек проверялись во многих исследованиях, касавшихся различных типов контрактов. Так, в ряде исследований (Leffler, Rucker, 1991; Leffler, Rucker, Munn, 2000) сравниваются использование единовременных выплат по завершению контракта и поштучное установление цены в контрактах на заготовку древесины. По данным Лефлера и Рукера, контракты с фиксированной оплатой стимулируют покупателя к затратному предпродажному измерению качества и количества древесины, тогда как поштучное установление цены негативно сказывается на эффективности лесозаготовки и требует специального мониторинга и принуждения к выполнению обязательств после заключения контракта<sup>14</sup>. По итогам обработки 188 контрактов на заготовку древесины в Северной Каролине, авторы делают вывод о предпочтительности поштучного установления цены в условиях большого разброса в качестве древесины: предпродажные издержки измерения будут более высокими.

Другой пример — выявление Алленом и Льюком (Allen, Lueck, 1999) позитивной корреляции между степенью изменчивости продуктивности скота и использованием рентных платежей (предусматривающих установление фиксированной цены) за использование пастбищ. Этот вывод прямо противоречит предсказаниям теории агентства, основанным на учете неприятия риска фермером, но подтверждает гипотезу о возможности оппортунистического поведения фермера (неточное указание продуктивности) в условиях сильной изменчивости внешних факторов (погоды, эпидемий).

Аналогичные результаты получены и в исследовании лицензионных соглашений на использование технологий (Bessy, Brousseau, Saussier, 2002). С помощью эконометрического тестирования 221 лицензионного соглашения авторы подтвердили предпочтительность уплаты роялти при возможности кодификации лицензируемых ресурсов. Для таких ресурсов *ex post* издержки на принуждение к выполнению обязательств, вероятно, будут меньше, чем в случае ресурсов, чей обмен затрагивает не выражаемые словами (*tacit*) знания.

Наконец, Крокер и Мастен (Crocker, Masten, 1991) в своем исследовании механизмов корректировки в контрактах на поставку природного газа находят, что благоприятные для долгосрочных контрактов на поставку фиксированных объемов условия также способствуют применению относительно более гибких процедур корректировки цен вместо стандартных. Стандартные механизмы,

несмотря на меньшие издержки при их использовании, не исключают попыток отказаться от исполнения обязательств в крайних ситуациях. Как отмечают Голдберг и Эриксон (Goldberg, Erickson, 1987), надежда на процедуру перезаключения контракта при возможности выбора между поставками фиксированных и изменяющихся объемов ослабляет стимулы к выполнению обязательств. В ходе исследования контрактов на поставку комплектующих для авиадвигателей (Crocker, Reynolds, 1993) выяснилось, что при увеличении сроков поставки и технологической неопределенности наблюдается тенденция к использованию более гибких процедур установления цены, тогда как отсутствие альтернативных поставщиков и предпочтение партнера обращаться по любому поводу в суд увеличивают привлекательность более четких условий ценообразования.

### *Полнота контрактов*

Другой аспект дизайна контрактов касается их полноты. Выбор здесь заключается между предельными издержками подготовки более полных соглашений и предельными выгодами от ограничения оппортунизма при перезаключении сделки через обеспечение большей полноты соглашения<sup>15</sup>.

В ряде эмпирических исследований было показано, что влияющие на подготовку полного контракта параметры транзакции (ее сложность и неопределенность) негативно сказываются на степени полноты контрактных соглашений. С другой стороны, влияющие на размеры выигрыша от подготовки полного контракта факторы (вероятность оппортунизма, степень специфичности активов) позитивно сказываются на степени полноты контрактных соглашений (о попытках эмпирической проверки данных предположений см.: Saussier, 2000; Lyons, 2000).

Например, Соссье (Saussier, 2000) приводит эмпирическое подтверждение того факта, что полнота контракта, чья степень измеряется числом закрепленных в нем спецификаций, зависит от параметров транзакции. Контракты на транспортировку угля во Франции включают больше спецификаций по мере роста специфичности активов, но при увеличении неопределенности наблюдается обратная тенденция. Таким образом, эмпирические данные в целом подтверждают идею о том, что при разработке контрактов их стороны сравнивают издержки спецификации и выгоды от более четкой фиксации обязательств в условиях сложных и не-

определенных взаимодействий. Но при этом использование менее четких процедур, характерных для «отношенческой» контрактации, обеспечивает гибкость, обратной стороной которой являются высокие издержки последующих согласований.

## **Резюме**

Каковы основные параметры, по которым различаются контракты и которые потенциально влияют на связанные с контрактацией риски?

С одной стороны, ответ теории стимулов сводится к указанию на детерминированности выбора контракта информационными проблемами. Подобный подход интересный и многообещающий, так как нет контрактных отношений, в которых не оказывалась бы значимой частная информация. Более того, он создает предпосылки для моделирования процедуры выбора контракта, и мы ожидаем дальнейших шагов по направлению к учету в моделях ранее не принимавшихся во внимание факторов. В то же время отрицание роли трансакционных издержек приводит к ряду ошибок. Как отмечается в главе II.5, «политика, а отнюдь не теорема Коуза или модель принципала и агента, оказалась главной движущей силой российской приватизации. Обойденная вниманием на этапе приватизации проблема высоких трансакционных издержек и их неравномерного распределения оборачивается ростом управленческих издержек в приватизированных фирмах и остающимися на высоком уровне трансакционными издержками для аутсайдеров при сделках с акциями на вторичном рынке».

С другой стороны, подход теории трансакционных издержек оказывается более близким к реальности, в нем учитывается широкий спектр трансакционных издержек, которые пытаются минимизировать с помощью заключения контрактов. В рамках данного подхода нет строгих моделей оптимального контракта, но с его помощью можно делать четкие и эмпирически проверяемые предположения.

Однако следует помнить, что в обоих рассмотренных подходах не учитывается такой важный источник трансакционных издержек, как институциональная среда.

Теория стимулов исходит из допущения о возможности без издержек принудить к исполнению полных контрактов. Как отмечается Малином и Мартимортом, «в принуждении к исполне-

нию контрактов нет проблемы. Иначе говоря, юридическая система совершенна и не подвержена коррупции» (Malin, Martimort 2002, p. 168). Но и они признают, что «нам мало что известно о роли судей в разработке системы стимулов» (конечно, юридическая система представляет собой лишь одно из многих измерений институциональной среды).

С другой стороны, до настоящего времени в большинстве случаев тестирования теории транзакционных издержек внимание концентрируется на параметрах транзакции, а возможное влияние публичных и частных институтов отодвигается на второй план. На теоретическом уровне роль институтов признается (см. рис. 1.3.2). Но на практике очень мало было сделано для оценки важности институтов.

Норт (North, 1990) вслед за Барзелем (Barzel, 1989) указывает на влияние институциональных рамок на управленческие структуры. Действительно, институциональные рамки вносят свой вклад в установление и защиту прав пользования всеми видами экономических ресурсов. В тех странах, где юридическая система эффективно защищает права собственности от нарушений и оппортунистического поведения, транзакционные издержки после заключения контракта (*ex post*) существенно сокращены (Agrucada, 2001). Учитывая, что в управлении сделками, как и во многих других видах деятельности, возникают экономия на масштабе, экономия от разнообразия и наблюдается обучение (*learning*), экономические агенты могут стремиться к созданию частных и специфических институтов для регулирования транзакций в той или иной области, восполняющих недостатки публичных и универсальных институтов (Brousseau, Fares, 2000). В отличие от публичных и универсальных институтов, предписания которых обязательны к исполнению индивидами, лишенных контроля над ними, частные и специфические институты создаются на добровольных началах самими экономическими агентами.

Эти соображения особенно важны в странах, где общественные институты отсутствуют или появились лишь недавно, ввиду чего стороны контрактов вынуждены разрабатывать свои собственные правила для управления сделками (см. главу II.7). Многие авторы предпринимали попытки конструирования и применения институциональных индикаторов для анализа воздействия институциональной среды на экономический рост (Knack, Keefer, 1995; Henisz, 2000) или на инвестиции в инфраструктуру (Henisz, 2002). Но очень немногие исследовали влияние институциональ-

ной среды на выбор контракта. Исключением, пожалуй, являются две недавние работы (Bessy, Brousseau, Saussier, 2003; 2002). Авторы использовали банк данных французского правительства о международных трансфертах технологии и попытались увязать выбор конкретной формы контракта (выплата роялти и степень полноты лицензионных соглашений) с различными индикаторами качества институтов в странах, затрагиваемых контрактами. Результаты убеждают, что такая зависимость существует (выплата роялти и неполные контракты вероятнее в тех странах, где принуждение к исполнению обязательств обеспечено хорошим качеством институтов), причем она более явная в случае частных институтов по сравнению с публичными. Как отмечается в главе II.5, «последовательность предпринятых [в России] шагов показывает, что приватизация началась значительно раньше принятия основной массы законов, требуемых для корректного функционирования рыночной экономики. Примечательно, что основная масса рыночных институтов и законов, призванных уменьшить транзакционные издержки и управленческие затраты, была введена в действие в России *после* первой программы приватизации». Требуются дальнейшие усилия для: 1) лучшего понимания взаимосвязи между институтами, управленческими структурами и контрактами; 2) оценки периода времени, который займут реформы.

В завершение отметим, что теория оптимального контракта должна основываться на четком подходе, облегчающем моделирование и эмпирическую проверку гипотез. Один из пунктов на повестке дня заключается в отклике на призыв Норта к внимательному изучению публичных и частных институтов, влияющих на выбор контракта. Изучение контрактации в странах, где такие институты слабы или отсутствуют, и ее сравнение с практикой стран с эффективными институтами представляется многообещающим подходом к выявлению влияния институтов на выбор контракта.

## Summary

What are the principal dimensions with respect to which transactions differ and which potentially affect contractual hazards?

On the one hand, the incentives theory answers by pointing out how asymmetric information problems can explain contractual choices. Such framework is very interesting and exciting since it is hard to find any

contractual relationships where private information relevant to the contract is non-existent. Furthermore, it has the advantage of proposing a modeling of contractual choices and we may expect future development to integrate other aspects of contractual difficulties not taken into account until now. Nevertheless, transactions costs are not put into the analysis and focusing only on asymmetric information models may lead to mistakes. As noted by Andreff (Chapter II.5.) «Politics, and not the Coase theorem or the principal-agent model, had been in fact the major driving force of Russian privatisation. Then, the neglected transaction costs, and their uneven distribution, once thrown through the window came back through the backdoor in the form of deterrent governance costs within privatised firms and still high transaction costs for outsiders in the secondary trading of shares».

On the other hand, the framework proposed by the new institutional economics is closer to the real world and encompasses a broader range of transaction costs that a contract should try to reduce in order to maximize the generated surplus. This framework does not give us a real modeling of optimal contracts but it has the advantage of proposing clear testable and tested propositions.

Nevertheless, one should keep in mind that one important source of transaction costs is not really taken into account in these two theoretical frameworks: the impact of institutional environments.

The incentives theory is framed on the assumption that there is a costless enforcement for complete contracts signed. As stressed by Malin and Martimort «Contract enforcement is not an issue. In other words, the judiciary system is perfect and incorruptible» (Malin, Martimort 2002, p. 168). As they noted «nothing is so far known about the role of the judge in the design of incentives schemes» (of course, judiciary systems are only one of the multiple dimensions of institutional environment).

On the other hand, till now, the majority of empirical studies testing the transaction cost theory focuses on the attributes of the transaction pushing into the background the possible impact of public and private institutions. Theoretically, the role of institutions is recognized (See Figure I.3.2). But empirically, few have been done till now to really assess the importance of institutions.

North [1990], inspired by Barzel [1989], pointed out the impact of the institutional framework on governance mechanisms. Indeed, the institutional framework contributes to the delineation (measure) and enforcement of rights of use over all kinds of economic resources. In countries where the legal system protects strongly and efficiently against

property infringement and opportunistic behavior, ex post transaction costs are reduced (Arrucada, 2001). Since economies of scale, scope and learning arise in governing transactions as in many other economic activities, economic agents may seek to socialize the governance of their transactions in specific fields by creating private and specific institutions that complete the incompleteness of public and generic ones (Brousseau, Fares, 2000). Compared to the public and general institutions of the society that are mandatory for individual agents, and which the latter have no control over, private and specific institutions are based on voluntary adherence and are designed by economic agents themselves.

These elements are particularly important in countries where public institutions are absent or young, and where contractors have to build their own rules to govern their transactions (See Oleynik, Chapter II.6. of this book). Many authors have already constructed or used institutional indicators in order to relate institutional environment to growth (Knack, Keefer, 1995, Henisz, 2000); or to infrastructure investments (Henisz, 2002). Very few try to collect data to connect variations in institutional environment with variations in contractual choices. One exception is a pair of recent studies (Bessy, Brousseau, Saussier, 2003; 2002). The authors used a French governmental database designed to observe international technology transfers and tried to connect contractual choices (royalty rates and contractual completeness level of technology licensing contracts) with various indicators of the quality of institutions characterizing each country concerned by the contract. Results showed that such a connection exists (royalty rates and incomplete contracting are more likely in countries where ex post enforcement is ensured by good quality institutions) and may be more important with private institutions compared to national institutions. As noted by Andreff (Chapter II.5) «the sequencing of major market institutional changes in Russia exhibits that privatization had been undertaken quite earlier than the adoption of the laws required by a correct functioning of a market economy. It is noteworthy that most market institutions and laws, likely to reduce transaction and governance costs, have been adopted in Russia after the first privatization program». Developments are needed (1) to understand better how institutions, governance structures and contracts fit together and (2) to assess what timing is needed for a reform to succeed.

To conclude, a theory of optimal contract should be based on a clear framework to be able to give good modeling of optimal contractual choices and should stand on as solid an empirical footing as possible. One leading issue on the agenda to improve existing theories is to take



North seriously into account by looking with scrutiny at public and private institutions that influence contractual choices. Studying contractual issues in countries where such institutions are absent or fragile may be a good way, by comparison with studies focusing on transactions surrounded by strong institutions, to reveal their possible impacts.

## Литература

Akerberg D.A., Botticini M. [2002], Endogeneous Matching and the Empirical Determinants of Contract Form, *Journal of Political Economy*, 110 (3), 564—591.

Akerlof G.A. [1970], The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488—500.

Allen D.W., Lueck D., [1992], Contract Choice in Modern Agriculture: Cropshare versus Cash Rent, *Journal of Law and Economics*, 35, 397—426.

Allen D.W., Lueck D., [1993], Transaction Costs and the Design of Cropshare Contracts, *Rand Journal of Economics*, 24, 78—101.

Allen D.W., Lueck D., [1995], Risk Preference and the Economics of Contracts, *American Economic Review*, 85, 447—451.

Allen, D.W. Lueck, D., [1999], The Role of Risk in Contract Choice, *Journal of Law, Economics, and Organization*, 15, 704—36.

Arrow K.J., Debreu G. [1954], Existence of an Equilibrium for a Complete Economy, *Econometrica*, 22, 265—290.

Arrucada B., [2001], The Role of Institutions in the Contractual Process, in T. Kirat and B. Deffains, eds, *Law and Economics in Civil Law Countries, The Economics of Legal Relationships Series*, 6, Elsevier Science, 149—167.

Barzel Y., [1989], *The Economics of Property rights*, Cambridge University Press.

Bessy C., Brousseau E., Saussier S. [2002], «Price schemes in Technology Licensing Agreements», Unpublished Manuscript.

Bessy C., Brousseau E., Saussier S. [2003], «Contractual complexity in Technology Licensing Agreements: a Transaction Cost Approach», Unpublished Manuscript.

Boerner C., Macher J., [2002], *Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences*, Unpublished Manuscript.

Bond E.W., [1982], A Direct Test of the «Lemons» Model: The Market for Used Pickup Trucks, *American Economic Review*, 72 (4).

Brousseau E. & Fares M., [2000], The Incomplete Contract Theory and the New-Institutional Economics Approaches to Contracts: Substitutes or Complements?, in Ménard C., (ed.) *Institutions, Contracts, Organizations, Perspectives from New-Institutional Economics*, Edward Elgar Pub.

Chabaud D., Saussier S., [2002], «Transaction Cost Economics and Governance Structures: Developments, Applications and Perspectives», in *Conventions and Structures in Economic Organization*, Eds, O. Favereau et E. Lazega, Edward Elgar, 93—113.

Chiappori P-A, Salanié B., [2003], *Testing Contract Theory: a Survey of Some Recent Work*, *Advances in Economics and Econometrics*, Forthcoming.

Coase R.H. [1988], The Nature of the Firm: Origin, Meaning, Influence, *Journal of Law, Economics and Organization*, 4, 3—59.

Coase R.H. [1960], The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 3, 1—44.

Coase R.H., [1937], The Nature of The Firm, *Economica*, New Series, 4, 386—405.

Crocker K.J., [1996], Regulatory Issues with Vertically Disintegrated Public Utilities: A Transaction Cost Analysis, in John Groenewegen (ed), *Transaction Cost Economics and Beyond*, Amsterdam, Kluwer Academic Press, 85—105.

Crocker K.J., Reynolds K.J., [1993], The Efficiency of Incomplete Contracts: An Empirical Analysis of Air Force Engine Procurement, *Rand Journal of Economics*, 24, 126—146.

Crocker K.J., Masten S.E., [1996], Regulation and Administered Contracts Revisited: Lessons from Transaction-Cost Economics for Public Utility Regulation, *Journal of Regulatory Economics*, 9, 5—39.

Crocker K.J., Masten S.E., [1991], Pretia ex Machina?: Prices and Process in Long Term Contracts, *Journal of Law and Economics*, 34, 64—69

Crocker K.J., Masten S.E., [1988], Mitigating Contractual Hazard: Unilateral Options and Contract Length, *Rand Journal of Economics*, 19 (3), 327—343.

Favereau O., Picard P., [1996], L'approche économique des contrats: unité ou diversité, *Sociologie du travail*, n°4, 441—464.

Goldberg V.P., Erickson J.E., [1987], Quantity and Price Adjustment in Long Term Contracts: A Case Study of Petroleum Coke, *Journal of Law and Economics*, 30, 369—398.

Grossman S.J., Hart O.D. [1986], The Costs and Benefits of Ownership: a Theory of Vertical Integration, *Journal of Political Economy*, 94, 691—719.

Hart O.D., [2002]. Incomplete Contract and Public Ownership: Remarks, and an Application to Public-Private Partnerships, Working paper, <http://post.economics.harvard.edu/faculty/hart/papers/pub3vs.pdf>

Hart O.D., [1995], *Firms, Contracts and Financial Structure*, Clarendon Lectures in Economics, Oxford University Press.

Hart O.D., Schleifer A. and Vishny R., [1997], The Proper Scope of Government: Theory and Application to Prisons, *Quarterly Journal of Economics* 112, 1127—1161.

Hart, O.D. and Holmstrom, B., [1987], The Theory of Contracts, in *Advances in Economic Theory*, T.R. Bewley (ed.). Fifth World Congress. Cambridge: Cambridge University Press, 369—98.

Henisz W., Williamson O.E., [1999] Comparative Economic Organization —Within and Between Countries, *Business and Politics*, 1, 261—276.

Henisz W., [2002], The Institutional Environment for Infrastructure Investment, *Industrial and Corporate Change*, 11, 355—389.

Henisz W., [2000], «The Institutional Environment for Economic Growth», *Economics and Politics*, 12, 1—31.

Holmström B., Milgrom, P., [1994], The Firm as an Incentive System, *American Economic Review*, 84, p. 972—991.

Holmström B., Milgrom P., [1991], Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership and Job Design, *Journal of Law, Economics and Organization*, 7, 24—51.

Joskow P.L., [1988], Price Adjustment in Long Term Contracts: The Case of Coal, *Journal of Law and Economics*, 31, 47—83.

Joskow P.L., [1987], Contract Duration and Relationship-Specific Investment: Empirical Evidence from Coal Markets, *American Economic Review*, 77, 168—185.

Joskow P.L., [1985], Vertical Integration in Long term Contracts: The Case of Coal-Burning Electric Generating Plants, *Journal of Law, Economics and Organization*, 33, 33–80.

Klein B., Crawford V.P., Alchian A. [1978], Vertical integration appropriable quasi-rents and the competitive contracting process, *Journal of Law and Economics*, 21, 297–326.

Klein P., Shelanski H., [1995], Empirical Research in Transaction Cost Economics: a Survey and Assessment, *Journal of Law, Economic and Organization*, 11, 335–362.

Knack S. & Keefer P., [1995], Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross Country Test of an Institutional Explanation, *Economic Inquiry*, 35, 590–602.

Lafontaine F., [1992], Agency Theory and franchising: Some Empirical Results, *Rand Journal of Economics*, 23, 263–283.

Laffont J.J. and Martimort D., [2002], *The Theory of Incentives*, Princeton University Press.

Leffler K.B., Rucker R.R., Munn I.A., [2000], Transaction Costs and The Collection of Information: Presale Measurement on Private Timber Sales, *Journal of Law, Economics and Organization*, 16, 166–188.

Leffler K.B., Rucker R.R., [1991], Transaction Costs and The Efficient Organization of Production: A Study of Timber Harvesting Contracts, *Journal of Political Economy*, 99, 1060–1087.

Lyons B.R., [2000], Transaction Costs and the Nature of Inter-Firm Contracts, unpublished manuscript.

Malin E., Martimort D. [2002], Transaction Costs and Incentive Theory, in *Economics of Contracts: Theories and Applications*, Brousseau E. & Glachant J-M Eds, Cambridge University Press.

Masten S.E., [2000], Contractual Choice, *Encyclopedia of Law & Economics*, B. Boukaert and G. De Geest (Ed.), Edward Elgar Publishing and the University of Ghent.

Masten S.E., [1995], Empirical Research in Transaction-Cost Economics: Challenges, Progress, Directions, in John Groenewegen (ed), *Transaction Cost Economics and Beyond*, Amsterdam, Kluwer Academic Press.

Masten S.E., [1986], Institutional Choice and the Organization of Production: The Make or Buy Decision, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142, 493–509.

Masten S.E., [1984], The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry, *Journal of Law and Economics*, 27, 403–417.

Masten S.E., Saussier S. [2002], Econometrics of Contracts: An Assessment of Developments in the Empirical Literature of Contracting, in *Economics of Contracts: Theories and Applications*, Brousseau E. & Glachant J-M Eds, Cambridge University Press.

Masten S.E., Meehan J.W., Snyder E.A. [1991], Costs of Organization, *Journal of Law, Economics and Organization*, 7, 1–27.

Masten S.E., Crocker K. J. [1985], Efficient Adaptation in Long Term Contracts: Take-or-pay Provisions for Natural Gas, *American Economic Review*, 75, 1083–1093.

Masten, S.E., [1982], Transaction Costs, Institutional Choice and the Theory of the Firm. Unpublished Ph.D. thesis.

Ménard C., [2000], Enforcement Procedures and Governance Structures: What Relationships?, in Ménard C., (ed.), *Institutions, Contracts, Organizations, Perspectives from New-Institutional Economics*, Edward Elgar Pub.

Mirrlees, J., [1974], Notes on welfare economics, information, and uncertainty, in Contributions to Economic Analysis, ed. M.S. Balch, D.L. McFadden and S.Y. Wu, Amsterdam: North Holland.

Mirrlees, J., [1976], The Optimal Structure of Incentives and Authority Within an Organisation, *Bell Journal of Economics*, 7, 105—131.

Mulherin, J.H., [1986], Complexity in Long Term Contracts: An Analysis of Natural Gas Contract Provisions, *Journal of Law, Economics and Organization*, 2, 105—117.

North D.C., [1990], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.

Postlewaite A. [1987], *Asymmetric Information*, The New Palgrave, Macmillan.

Prendergast C., [2002], The Tenuous Trade-off between Risk and Incentives, *Journal of Political Economy*, 110 (5), 1071—1102.

Rosen S. [1985], Implicit Contracts: A Survey, *Journal of Economic Literature*, 23, 1144—1175.

Salanié B., [1997], *The Economics of contracts: A Primer*, MA, MIT Press.

Saussier S., [2000], Transaction Cost Economics and Contractual Completeness, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 62 (2), 189—206.

Saussier S., [1999], Transaction Cost Economics and Contract Duration: an Empirical Analysis of EDF Coal Contracts, *Louvain Economic Review*, 65 (1), 3—21.

Stiglitz J.E., [1974], Incentives and Risk Sharing in Sharecropping, *Review of Economic Studies*, 41, 219—255.

Stiglitz J.E., [1975], Incentives, Risk and Information: Notes Toward a Theory of Hierarchy, *Bell Journal of Economics*, 6, 552—579.

Walras L. [1874], *Elements d'économie politique pure*, Lausanne, L. Corbaz; réédition, Paris, Economica, 1988.

Williamson O.E. [1975], *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications — A Study in the Economics of Internal Organization*, New-York, Free Press.

Williamson O.E. [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press. Русское издание: Уильямсон Оливер И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация, СПб.: Лениздат, 1996.

Williamson O.E. [1991], Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structure alternatives, *Administrative Science Quarterly*, 36, 269—296.

Williamson O.E., [1996], *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press.

## **Дополнительная литература**

Laffont J.J. and Martimort D., [2002], *The Theory of Incentives*, Princeton University Press.

[2002], *Economics of Contracts: Theories and Applications*, Brousseau E. & Glachant J-M Eds, Cambridge University Press.

[1996] *Case Studies in Contracting and Organization*, Ed. Scott Masten, Oxford University Press.

Hart O.D., [1995], *Firms, Contracts and Financial Structure*, Clarendon Lectures in Economics, Oxford University Press.

### **Примечания**

- <sup>1</sup> Мы не будем специально излагать теорию неполных контрактов, начало которой было положено знаменитой работой Гроссмана и Харта (Grossman, Hart, 1986). Эта теория имеет ряд приложений и модификаций (Hart, 1995). Тем не менее в ней речь идет скорее о правах собственности и вертикальной интеграции, чем собственно о контрактах. В ней также предлагается весьма интересный подход к оценке приемлемых размеров правительства (Hart, Shleifer, Vishny, 1997; Hart, 2002).
- <sup>2</sup> Следует заметить, что «теорема Коуза», чьи основы были заложены в статье Коуза 1960 г., является не чем иным, как вариантом представления основных итогов статьи Коуза 1937 г. Согласно этой теореме, при нулевых трансакционных издержках нет необходимости думать об организациях или контрактации, так как рынок совершенно эффективен в организации трансакций (см. главу 1.3).
- <sup>3</sup> Более детальное обсуждение проблем, связанных с идентификацией альтернативных управленческих структур, можно найти в (Masten, Meehan, Snyder, 1991).
- <sup>4</sup> Потенциальные отличия в наборе атрибутов, оказывающих влияние на эффективность альтернативных способов организации, учитываются в модели через допущение того, что предельный эффект какого-либо атрибута приравнивается к нулю.
- <sup>5</sup> На эту взаимосвязь между моделью дискретного выбора и гипотезой трансакционных издержек впервые указал Мастен (Masten, 1982; 1984).
- <sup>6</sup> Как показал Акерлоф в своей имевшей широкий резонанс статье (Akerlof, 1970), информационная асимметрия может иметь самые серьезные последствия с точки зрения организации рынков. Говоря более детально, Акерлоф показал на примере рынка подержанных автомобилей, что предположение лучшего, по сравнению с покупателями, знания качества товара продавцами приводит к полному исчезновению рынка (эмпирический тест приведен в: Bond, 1982).
- <sup>7</sup> Мы будем постоянно возвращаться к этому случаю в настоящей главе. Случаи, когда принципал оказывается более информированным, чем агент, относятся к «сигнальной модели». К ее новизнам можно отнести классический случай рынка подержанных автомобилей в интерпретации Акерлофа.

- 8 Это делегирование чаще всего обосновывается в рамках моделей принципала и агента возможностями получения выигрыша за счет увеличивающейся отдачи, обусловленной разделением труда и/или нехваткой у принципала времени (способностей) для самостоятельной реализации задачи и/или ограниченной рациональностью принципала при столкновении со сложными проблемами (Laffont, Martimort, 2002, p. 28).
- 9 Фиксированная часть вознаграждения важна только с точки зрения ограничения, связанного с участием. Следует заметить, что контракты могут предусматривать негативную фиксированную часть зарплаты (например, договоры франшизы, согласно которым от получающего франшизу агента требуется уплата единовременного фиксированного платежа).
- 10 Согласно принципу раскрытия, при существовании проблем «отбора худших» и морального риска любой вариант организации общества эквивалентен механизму стимулирования всех агентов к раскрытию частной информации и к ее передаче в плановый орган, рекомендующий те или иные действия (Laffont, Martimort, 2002, p. 26—27).
- 11 Существует и иная точка зрения, согласно которой теория трансакционных издержек относится, скорее, к менее радикальному направлению институционального анализа, неоинституциональной экономике (см., например: Олейник А. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 26—32). Разделение институционального анализа на неоинституциональную экономику, сохраняющую приверженность основным постулатам неоклассической экономической теории, и новую институциональную экономику, меняющую эти постулаты, введено в книге «Экономическое поведение и институты» Т. Эггертссона (М.: Дело, 2001. С. 17—24). Указанное расхождение не в последнюю очередь обусловлено наличием в институциональном анализе ряда по-прежнему находящихся в развитии и в процессе пересмотра концептов. — *Прим. ред.*
- 12 Полезным представляется подтверждение результатов, полученных на американских данных, с использованием европейских данных, так как на результаты влияют институциональные характеристики, существенно отличающиеся в различных странах. Одной из актуальных задач теории является анализ аналогичных трансакций, осуществляемых в разных институциональных рамках, т.е. выявление влияния институтов на контрактные отношения (Henisz, Williamson, 1999). Мы вернемся к этому вопросу позднее.
- 13 Сосье имел доступ ко всем контрактам, заключенных в период с 1977 по 1997 г. и поэтому он избежал проблемы искажений выборки, характерной для исследований Джоскова, а также Крокке-

ра и Мастена. Однако размеры выборки Соссье были меньше (от 29 до 70 контрактов в зависимости от их типа).

- 14 Предпродажные издержки измерения могут быть желательными по социальным соображениям: более эффективные производители получают большее вознаграждение. Однако во многих случаях характеристики обмениваемых благ трудно определить заранее. Тогда попытки измерения качества приводят к перераспределению богатства между сторонами сделки и обуславливают социальные потери.
- 15 Нет единого мнения относительно способов оценки полноты контракта. В некоторых исследованиях (Crocker, Masten, 1991; Crocker, Reynolds, 1993) акцент делается на полноте описания процедур установления цены. С этой точки зрения «в наиболее полном контракте цена устанавливается заранее и не зависит от изменения экономических условий в будущем» (Crocker, 1996, p. 97). С другой стороны, можно говорить о полноте контракта в целом (Saussier, 2000). В этой связи разумным представляется предложение нового определения полноты, так называемой «осуществимой (*feasible*) полноты», в отличие от принятого в теории контрактов определения. В результате неполнота становится не столько отражением проблем, сколько неким их «решением».

# I.5.

ГЛАВА

## ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ: РАЗНООБРАЗИЕ СОГЛАШЕНИЙ В РАЗВИТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Клод Менар,  
центр АТОМ,  
Университет Париж — 1 — Сорбонна*

### § 1. Введение

В последние 20 лет наблюдается явное возобновление интереса среди экономистов к анализу организаций. Длительное время эта проблематика была оставлена на откуп социологам и представителям управленческих наук, а экономисты довольствовались восприятием организаций как своеобразных «черных ящиков», внутрь которых можно не заглядывать. Но так было не всегда. Во время написания своей книги «Промышленность и торговля» (Marshall, 1919), заложившей основы современной экономики отраслевых рынков, Альфред Маршалл сформулировал тезис о важности понимания «организации бизнеса». Но в последующее время под влиянием, с одной стороны, теорий всеобщего равновесия и, с другой стороны, практически исключительного интереса микроэкономики к структуре рынков и влиянию этой структуры на цены, стремление экономистов понять внутренние характеристики организации исчезло из повестки дня экономической теории.

В течение длительного времени попытки создать «теорию организаций», предпринятые Саймоном в его «Административном поведении» (Simon, 1947), Марчем и Саймоном в «Организациях» (March, Simon, 1958), Кайером и Марчем в «Поведенческой теории фирмы» (Cyert, March, 1963) или Уильямсоном в «Эконо-



мике дискреционного поведения» (Williamson, 1964), привлекли большее внимание в науках об управлении и социологии, чем в экономической теории. В крайне критической статье Коуза 1972 г. подводится итог сложившейся ситуации (Коуз, 1993, с. 57): «Экономика организации отрасли превратилась в изучение фирменной политики цен и производства, особенно в олигополистической ситуации», причем очень мало было написано экономистами на предмет организации конкретных отраслей или теории фирмы. Коуз заключает: «В дополнение к изучению того, что происходит внутри фирм, необходимо исследовать контрактные отношения между фирмами... поскольку рыночные соглашения — это альтернатива тому, что может происходить в фирме» (Коуз, 1993, с. 69). Этот призыв нашел отклик в 1980-е годы у сторонников теории трансакционных издержек, особенно Уильямсона (см. главу I.3), а также представителей теории принципала и агента, во многом сформировавшейся под влиянием Йенсена и Меклина (см. главу I.4).

Быстро множась работы в двух указанных направлениях экономического анализа, равно как и по-прежнему высокий интерес к организациям в управленческих науках (особо отметим влиятельный «ресурсный подход» *resource based approach*) и социологии (с акцентом на акторах и социальных основаниях — *social embeddedness* — организаций<sup>1</sup>) позволяют исследователям иметь дело с широким спектром подходов. Данное разнообразие подтверждает актуальность исследований организаций, одновременно свидетельствуя об отсутствии единой теории организаций, т.е. об ограниченности наших знаний об их природе. Разночтения относительно того, что следует понимать под организацией и, следовательно, что является предметом теории организаций, естественны для нынешнего состояния знания, они проявляются и в изменчивости концепта в пионерной работе Кеннета Эрроу «Пределы организации» (Arrow, 1974).

В современной литературе можно выделить две основных точки зрения. Согласно первой, организации понимаются в узком смысле как структуры, характеризующиеся административной природой принятия решений, причем фирма отождествляется со своеобразным архетипом с чертами, которые можно найти и в госпитале, школе, университете и даже домашнем хозяйстве. Производственная функция лежит в основе всех вышеперечисленных структур. В соответствии со второй точкой зрения, организации трактуются весьма широко, к ним относят все способы устроить

транзакцию. Стандартное определение принадлежит Дэвису и Норту, которые идентифицируют организации как институциональные соглашения (в противоположность «институциональной среде»), т.е. «соглашения между экономическими единицами, которые задают рамки кооперации и конкуренции между ними» (Davis, North, 1971, p. 7). Уильямсон дает свою интерпретацию данному определению (Williamson, 1996, p. 378): организация — управленческая структура, или «контрактное отношение между экономическими единицами, устанавливающее рамки кооперации и/или конкуренции». В настоящей главе мы будем использовать вторую интерпретацию, хотя мы и полностью осознаем ряд связанных с этим проблем (например, как отделить эти соглашения от институциональной среды, в которой они возникают? представляют ли эти соглашения некий континуум или же речь идет о дискретных структурах?).

В настоящей главе акцент делается лишь на ограниченном числе проблем, поднятых в современной теории организаций. В частности, мы будем говорить о разнообразии организационных структур, характеризующих рыночную экономику, и о факторах, влияющих на выбор между ними. Глава имеет следующую структуру. В § 2 вводятся и подробно описываются альтернативные способы организации в рыночной экономике. В § 3 обсуждаются различные подходы к объяснению выбора между этими способами, причем специальное внимание будет уделено парадигмальной проблеме: почему агенты часто предпочитают производить внутри фирмы, а не покупать на рынке? В § 4 резюмируются классические эмпирические исследования, подтверждающие предсказания теории транзакционных издержек, а также обсуждаются некоторые вопросы методологии. В завершающем § 5 кратко рассматриваются фундаментальные вопросы, поднятые в теории организаций представителями различных подходов.

## **§ 2. Три базовых способа организации**

Институциональная среда очерчивает общие правила производства и обмена товаров и услуг: от нее зависят рамки транзакций и выбор способа их организации. В чем именно заключаются эти «способы» и «соглашения», лежащие в основе сделок?

Данный вопрос остается предметом споров: известны различные, иногда взаимоисключающие взгляды на природу таких со-

глашений. В течение длительного времени экономисты обращали внимание практически исключительно на рынки и основной рыночный механизм, цены. В организации, например «фирме», виделось «просто риторическое понятие, облегчающее обсуждение ценовой системы» (Demsetz, 1988, p. 160). Рональд Коуз осуществил настоящий прорыв в направлении пересмотра такого подхода. Как отмечалось в главе I.3, он показал в своей известной статье «Природа фирмы» (1937), что существуют ситуации, когда совершение рыночных сделок настолько дорого, что предпочтительнее использовать другие соглашения. Тем самым был открыт путь к анализу соглашений, *альтернативных* рынку. Введя понятие трансакционных издержек, Коуз также дал нам мощное средство, необходимое для анализа этих соглашений и понимания принципов выбора между ними, постоянно осуществляемого агентами. Понадобилось почти 50 лет для того, чтобы экономисты полностью признали значимость данного подхода.

Открыв «ящик Пандоры», сам Коуз тем не менее не слишком продвинулся в анализе альтернативных способов организации. Он главным образом интересовался фирмой, видя ее основную специфическую характеристику в контрактах о найме, дающих некоторым агентам власть решать, что делать другим агентам<sup>2</sup>. Только в 1970-е и 1980-е годы, с появлением, с одной стороны, работ Уильямсона и других представителей новой институциональной экономики и, с другой стороны, теории агентства (*agency theory*), идентификация и характеристика альтернативных соглашений прочно вошли в повестку дня экономистов<sup>3</sup>. В результате этой эволюции в современной литературе об организациях поднимается два различных вопроса. Первый касается существования альтернативных способов организации трансакций: если рынки эффективны, как теоретически объяснить возникновение в рыночной экономике иных управленческих структур? Второй вопрос связан с природой и параметрами соглашений. Представляют ли они своеобразный континуум вариантов одной и той же сущности (например, контрактных отношений), или же следует говорить о дискретных структурных формах с совершенно отличными качествами? Первый вопрос был рассмотрен в главе I.3<sup>4</sup>. Здесь же мы остановимся на втором вопросе, касающемся природы и отличительных черт различных способов организации. Результаты такого анализа имеют важные теоретические и методологические последствия. Они проливают свет на природу фирмы и так называ-

емых «гибридных соглашений», существование которых пока признается не всеми экономистами.

В настоящей главе принята «структурная» точка зрения, согласно которой можно четко идентифицировать альтернативы рынкам, и эти альтернативные соглашения обладают специфическими чертами. Следовательно, мы соглашаемся с позицией Уильямсона и его последователей в экономической науке, а также большинства представителей наук об управлении: рыночная экономика состоит из различных «управленческих структур», понимаемых как «институциональные матрицы, в которых целиком осуществляется транзакция» (Williamson, 1996, p. 378). Иначе говоря, предполагается, что «игроки» в рыночной экономике действуют в рамках дифференцированных структур. Хотя подобный взгляд на вещи становится сегодня общепризнанным, его долгое время ставят под вопрос те экономисты, которые либо выносят изучение «черного ящика» фирмы (и других соглашений) за рамки экономической теории<sup>5</sup>, либо сводят все формы к общему знаменателю — контрактам.

С позиций структурного подхода, используемого в данной главе<sup>6</sup>, обычно выделяется три «семейства» соглашений: рынки, интегрированные организации (или в терминах Уильямсона «иерархии») и гибридные соглашения<sup>7</sup>. Следовательно, мы предполагаем, что эти соглашения существуют в рыночной экономике, и нам необходимо их охарактеризовать. Хотя настоящий параграф носит преимущественно концептуальный характер, в последующих разделах будут подчеркнуты прикладные стороны рассматриваемых концептов<sup>8</sup>.

## 2.1. Рынки

Хотя понятие рынка сегодня кажется хорошо знакомым всем экономическим агентам, простота определения этого концепта лишь видимая. В реальном мире существует множество различных типов рынков. Колхозный рынок по выходным дням, с множеством продавцов и покупателей, во многом отличается от закрытого рынка алмазов, а тот, в свою очередь, функционирует совершенно иначе, чем аукционный рынок, не говоря уже о черном рынке наркотиков.

Говоря о важности рынков в современной экономике, следует в то же время отметить тот парадокс, что принятые определе-

ния рынка неточны и отличаются друг от друга, а иногда их и вовсе упускают. Рынок отсутствует в предметном указателе работы А. Смита (Smith, 1776), а Курно<sup>9</sup> определяет его со свойственной ему строгостью как пространство неограниченного обмена, в котором частые сделки между продавцами и покупателями приводят к установлению цены. Спустя почти век после Курно в «Словаре политической экономии», вышедшем в издательстве *Palgrave* (1926), видим определенный регресс в определении рынка, с одной стороны, как «места продажи» и, с другой стороны, как фондового рынка, обладающего архетипическими чертами рынка вообще<sup>10</sup>. В словаре *New Palgrave* (1987) вообще нет ни одной статьи о рынке, зато есть описание «провалов рынка»! Еще более показателен тот факт, что очень влиятельная «Теория ценности» (Debreu, 1959) в предметном указателе содержит лишь упоминание о «рыночном равновесии». Это вполне характерно для современного понимания рынков, производного от идеи «невидимой руки» А. Смита. Рынки сводятся к ценовой системе, которая, в свою очередь, анализируется и понимается с помощью концепции общего равновесия. Как отмечается Милгромом и Робертсом (Milgrom and Roberts, 1988, p. 456), подход в терминах общего равновесия особенно продуктивен, так как он позволяет «четко провести границу между фирмой и рынком». Фирма является производственной единицей, предназначенной для преобразования одного «пучка» товаров в другой, тогда как рынок означает «соединение вместе экономических агентов для обмена правами собственности на такие «пучки» товаров».

Простейшая версия модели Эрроу—Дебрэ<sup>11</sup> представляет собой точку отсчета для идентификации главных пунктов сравнения рынка и других соглашений. Согласно этой модели общего равновесия (по Вальрасу), рынок — это способ организации распределения ресурсов между независимыми агентами через специфический механизм, цены. Говоря более строго, при хорошо известных сегодня допущениях, а именно: а) товары соизмеримы; б) потребители способны ранжировать любые пары товаров/услуг, причем их предпочтения полны, транзитивны и непрерывны; в) фирмы «принадлежат» представителям группы потребителей, они способны выполнять производственный план, и этот процесс описывается выпуклой производственной функцией; г) при некоторых иных, более специфических допущениях<sup>12</sup>, можно получить **вектор цен  $P^*$** , двойственный вектору товаров, такой, что:

$$P^* y_j \geq P^* y_j, y_j \in Y_j, \text{ для всех } j, \quad (1)$$

$$P^* x_i \leq d_{ij} P^* y_j + P^* w_i, \text{ для всех } i, j, \quad (2)$$

$$\sum_i x_i = \sum_i w_i + \sum_j y_j, \quad (3)$$

где  $y_j$  — вектор производства фирмы  $j$  внутри совокупности возможных производственных планов  $Y$ ;  $x_i$  — вектор потребления потребителя  $i$  внутри совокупности возможных планов потребления  $X$ ;  $d_{ij}$  — доля фирмы  $j$ , «принадлежащей» потребителю  $i$ ;  $w_i$  — доля ресурсов, первоначально приходящаяся на потребителя  $i$ .

Вектор  $P^*$ , если он существует, описывает состояние равновесия и напрямую связан с понятием *совершенного рынка*, понимаемого как ситуация, в которой автономные агенты подводятся к принятию **взаимосогласованных планов**. В этой «крайне децентрализованной» модели распределения ресурсов (Demsetz, 1988, р. 160), ценовой механизм оказывается отражением «невидимой руки» Адама Смита.

Представление отношений с помощью вышеприведенной системы уравнений серьезным образом влияет на наше понимание рынков. Во-первых, оно обуславливает сведение рынков и рыночных экономик к ценовому механизму, рассматриваемому как фундаментальное и потенциально единственное «институциональное соглашение», эффективно координирующее распределение ресурсов. Через призму цены легко увидеть ключевую роль производства и циркуляции информации для эффективного распределения ресурсов и согласования решений автономных агентов. Во-вторых, оно выявляет необходимость уточнения некоторых фундаментальных аспектов для того, чтобы модель имела достаточную объясняющую силу. Один из таких аспектов касается механизма упомянутых выше согласований, а именно: как достигается и поддерживается равновесие?<sup>13</sup> В-третьих, модель предполагает существенные ограничения<sup>14</sup> для доказательства существования вектора  $P^*$ , причем некоторые из этих ограничений особенно важны для нашего анализа. Например, допущение о том, что «фирмы» или иные формы организации не существуют, если только они не сводятся к «юридическим фикциям». Существующие же формы должны быть классифицированы как технологические

единицы производства. Аналогичным образом необходимые для эффективной работы ценового механизма институты полностью остаются без внимания, или же уподобляются гипотетическим фигурам, подобным «аукционисту» (*commissaire-priseur*) в модели Вальраса. В-четвертых, права собственности не специфицируются, а транзакции, как предполагается, осуществляются без издержек и обращения к специальным механизмам принуждения (Coase, 1960). Подводя итог, можно сказать, что образ рынков с точки зрения модели всеобщего равновесия имеет два различных измерения: первое касается имплицитных правил, структурирующих рынок как управленческую структуру; второе, более детализированное, связано с функциональной ролью рынка в распределении ресурсов.

Несмотря на свою ограниченность, базовая модель и ее усовершенствованные варианты позволили увидеть характеристики и проблемы, значимые для разработки любой концепции рынка. Укажем на три ключевых качества концепций рынка.

1. Необходимость эксплицитного описания институциональной среды, в которой функционируют рынки, не вызывает сомнений. Действительно, согласование планов агентов через трансферты прав пользования является ключевой функцией ценовой системы, которую невозможно понять без спецификации условий, необходимых для организации и проведения в жизнь таких трансфертов (законов или же подобных аукционисту фигур).

2. Базовая модель указывает на решающую роль ценовой конкуренции. «Совершенная» конкуренция требует автономности агентов в принятии решений и существования товаров-субститутов. Рыночные сделки совершаются между независимыми агентами, они непрерывны и взаимозаменяемы. В этой связи личность торговцев не существенна. Невыполнение данных требований означает приближение к ситуации несовершенной конкуренции, в которой структурные характеристики агентов значимы, а управление перестает быть «спонтанным».

3. На совершенно конкурентном рынке активам можно найти альтернативное применение, а партнерам — замену практически без издержек, торговцы могут легко меняться ролями: покупатель превращается в продавца, и наоборот. Учет «торговых» издержек, т.е. издержек организации транзакций на рынке, либо ставит под вопрос достижение равновесных цен, либо делает рынки более дорогими относительно иных способов организации, способствуя тем самым обращению внимания на альтернативы рынку.

Учитывая вышесказанное, мы можем дать следующее краткое определение рынка. **Рынок — это институциональное соглашение,**

**включающее правила и конвенции, обеспечивающие совершение на постоянной основе большого числа добровольных трансфертов прав пользования между независимыми агентами через непрерывную адаптацию цен, играющих роль сигналов и определяющих выбор.** Так как не все трансакции вообще возможны при данных условиях или могут быть осуществлены при данных условиях ценой разумных затрат, развиваются альтернативные институциональные соглашения.

## **2.2. «Иерархии», или интегрированные организации**

Именно здесь «иерархии», согласно термину, предложенному Уильямсоном (Williamson, 1975) для описания таких формально интегрированных организаций, как фирмы или неприбыльные организации, становятся неотъемлемой частью общей картины.

Подобно тому, что уже было сказано относительно рынков, наш повседневный опыт включает множество решений о создании или перераспределении ресурсов, принимаемых в рамках «иерархий», которые зачастую существенно отличаются друг от друга по форме. Внутренние соглашения в фирмах не похожи друг на друга, и далеко не все университеты придерживаются одной и той же модели! Когда мы отдаем старую одежду благотворительным организациям, распределяющим ее среди нуждающихся, они перераспределяют собранные ресурсы и передают права пользования без обращения к ценовому механизму. Но этот механизм не похож и на тот, что принят в фирме или в гольф-клубе.

Со времен Барнарда (Barnard, 1938) и Саймона (Simon, 1947) и по сегодняшний день для большинства теоретиков организаций основное отличие предмета их анализа от рынков заключается в структуре, предопределяющей распределение ресурсов и координацию трансакций. Как подчеркивается Марчем и Олсеном (March, Olsen, 1984), интегрированные организации действуют согласованно, как если бы в них был один центр принятия решений. Поэтому принимаемые организацией решения не сводятся к сумме принимаемых ее индивидуальными участниками решений. Однако при попытках более четко идентифицировать специфичные для организации структурные черты между экономистами и теоретиками организаций возникают расхождения. Если существует определенное единство во мнениях относительно центральной роли цен в обеспечении рыночных сделок, значи-



тельно больше расхождений по вопросу о природе интегрированных организаций. Давая минимальное определение организации, экономисты указывают на такую отличительную черту фирмы, как производственная функция. Однако это не слишком помогает в дальнейшем анализе. Концентрация внимания на технологических детерминантах уводит от понимания специфики организации трансакций внутри фирмы, а также не позволяет ответить на вопрос, почему при использовании одной и той же технологии возможно по-разному организовать деятельность. Подобная узость взгляда мешает и в анализе иных, чем фирмы, организаций<sup>15</sup>. Согласно другой крайней точке зрения, «организация» превращается во всеобъемлющее понятие, описывающее все социально организованные виды деятельности<sup>16</sup>.

Используя результаты подробного обзора теорий организации, сделанного К. Менаром (Ménard, 1995), отметим несколько ключевых качеств организаций как особого способа улаживания трансакций, отличного от рыночных соглашений.

Формально интегрированные организации, одним из наиболее значимых примеров которых являются фирмы, могут рассматриваться как разновидность управленческих структур, возникших для мониторинга сделок, которые можно совершить на рынке со значительно большими издержками или вообще нельзя осуществить на рынке (Coase, 1937). В рамках организаций происходит координация и комбинация активов с помощью административных процедур, предполагающих дискреционные правила (Simon, 1947; Williamson, 1991a; 1991b). Отсюда ярлык «иерархии», предложенный О. Уильямсоном. Такая элементарная характеристика тем не менее приводит к ряду важных последствий, особенно в контексте сопоставления организации с рынком. Во-первых, в отличие от правил, навязанных институциональной средой, правила, принятые внутри формальной организации, предполагают достижение некоторого эксплицитного согласия между различными агентами. Отсюда **совместное принятие решений**, ориентированных на достижение заранее определенных целей, как ключевое отличие от порядка функционирования рынков. В конечном счете границы «интегрированной» организации определяются именно принадлежностью права принимать решения относительно того, что, как и когда делать. Так как принимаемые разнородными ответственными лицами решения необходимо агрегировать, возникает проблема координации и мотивации. Здесь мы переходим ко второй важной характеристике: организации отличаются от инсти-

тутов тем, что они представляют собой «систему сознательно координируемых индивидуальных действий или сил» (Barnard, 1938, chap. 6). То есть, в отличие от институтов, они подразумевают **предварительную** (*ex-ante*) координацию. Эта сознательная координация, при которой организации устанавливают свои собственные правила и изменяют их с помощью «видимой руки» (Chandler, 1977), определяет значимость их центрального механизма, **иерархии**. Приступая к «пересмотру» теории фирмы, Г. Демсетц (Demsetz, 1988) выделяет то, в чем заключается отличие функционирования фирм от функционирования рынка, — «реальные задачи менеджмента», а именно открытие рынков, продуктов и технологий, а также направление действий работников с помощью комбинации приказов и стимулов. Отсюда третья характеристика организаций. Формальные институты не могут действовать исключительно на основе приказов. Они требуют **кооперации** агентов, т.е. их лояльности относительно четко сформулированных целей<sup>17</sup>, их готовности к восприятию и корректировке существующей рутины, а также их адекватной реакции на **стимулы**, специально разработанные для улучшения участия и согласования предпочтений.



© 2004

Сказанное объясняет важность контрактных соглашений в деятельности формальных организаций. Возрастающий интерес к данному аспекту отражен в увеличивающемся числе работ о стимулах. Действительно, основной вопрос в иерархических организациях касается способов сделать приказы приемлемыми для агентов. Почему агенты отказываются (или «делегируют») в чью-то пользу от своего права принимать решения? Изначально акцент делался на денежных стимулах. В современной литературе все большее внимание уделяется таким организационным стимулам, как карьерный рост, групповая мотивация и т.д.<sup>18</sup>

Все упомянутые выше характеристики могут быть суммированы в следующей формализованной форме. Иерархия, или формально интегрированная организация, требует: 1) присутствия группы из  $n$  членов,  $n \in N$ , где  $n \geq 2$ ,  $N$  — конечное число, причем членство в  $n$  подчинено определенным условиям; 2) наличия совокупности возможных действий или «задач»  $A$ ,  $A = (a_1, a_2, \dots, a_k)$ , с  $a_1, a_2, \dots, a_k$  означающими подзадачи, а  $A$  — общие границы организации; 3) использования внутреннего правила  $S$ , от которого зависит способность одного или нескольких членов организации координировать действия с помощью «приказов» и «указов».  $S$  обычно определяется как **контролирующее** отношение — нереклексивное, асимметричное и неперiodическое; 4) наличия внешнего закона  $T$ , назовем его конвенцией — от *treaty* (трудовые контракты являются частным случаем  $T$ ), описывающего соглашения, в рамках которых выполняются специфические действия, и тем самым ограничивающего область использования внутреннего правила  $S$ <sup>19</sup>.

Следовательно, в отличие от рынков, **интегрированная организация, или «иерархия», может быть определена как сознательное соглашение, совместно достигаемое агентами (или группой агентов) в целях последовательной координации своих действий на постоянной основе, ориентированное на достижение специфических задач<sup>20</sup> и основанное на (частично) эксплицитной комбинации команд и кооперации.** Отсюда следует неизбежность выбора между совершением сделок на рынке и устройением их внутри организаций. Этот аспект будет подробнее рассмотрен в § 3.

### 2.3. Гибридные соглашения

Если мы соглашаемся с идентификацией цен как ключевой характеристики рынков и со способностью одного агента обеспечить превалирование своих решений над решениями других аген-

тов как ключевой характеристикой организаций, тогда все многообразие способов организации транзакций в рыночной экономике не сводится к этим двум соглашениям («рынку» и «иерархии»). В юридической форме партнерства отношения между партнерами не регулируются ценовой системой, но и об иерархии в распределении ресурсов и досье клиентов вряд ли можно говорить. В случае франшизы ее участники достаточно плотно координируют свои действия через контракты, не будучи вовлеченными ни в интегрированную организацию, ни в опосредованные ценами отношения. В последние годы возникло множество альянсов авиакомпаний, координирующих свою деятельность, при этом их члены остаются юридически независимыми и они самостоятельно несут ответственность за основные стратегические решения. Аналогичным образом коллективные торговые марки предполагают кооперацию на иных основаниях, чем иерархия или цены.

Уильямсон (Williamson, 1990, 1991b) предложил называть эти соглашения «гибридными формами». Термин удачен в том смысле, что делается акцент на комбинацию «генов» двух полярных форм, рынков и иерархий. Он привлекателен и в практическом смысле, позволяя концептуально объединить такие разные соглашения, как франчайзинг, сети фирм или долгосрочные контракты между организациями. Однако было бы ошибкой считать, что гибридные формы не имеют собственных отличительных черт. Были предложены и другие термины («симбиозные фирмы», «цепные системы», «сети»), которые, впрочем, тоже имеют свои недостатки. Семантическая неопределенность часто отражает нерешенный характер ряда теоретических вопросов. Однако для нас важен тот факт, что целое семейство способов организации было идентифицировано, в результате чего возникло огромное число исследований<sup>21</sup>.

Одна из возникающих в этой связи проблем, особенно значимая в контексте данной книги, касается природы и роли сетей. Сетям посвящено значительное число работ<sup>22</sup>. Важно различать формальные сети, такие, как франчайзинговые системы, и неформальные сети, например, обеспечивающие осуществление нелегальных транзакций (см. главу II.6). Другое важное отличие касается открытых и закрытых сетей. Открытые сети не имеют четких границ, как в случае группы фермеров из географически одного и того же географического региона, стремящихся ассоциировать свою продукцию со спецификой местных условий. Закрытые сети опираются на четко определенные правила, что по-

зволяет провести четкую грань между включением и исключением. Хорошей иллюстрацией будут усилия по установлению торговых марок на сельскохозяйственные продукты, имеющие четкое географическое происхождение, предпринимаемые в ЕС: некоторые торговые марки соответствуют сетям с нечетко определенными границами (сыр «Канталь»), тогда как другие близки к характеристикам закрытых сетей (сыр «Рокфор»). Детальный анализ различных форм сетей в этой сфере и их типология предложены в: (Ménard, 2003). Здесь же важно отметить, что все разновидности сетей и, говоря более обобщенно, гибридных способов организации транзакций имеют общие отличительные черты, которые и позволяют рассматривать их отдельно от «рынков» и «иерархий».

Действительно, множасьщиеся работы об этих организациях в науках об управлении, социологии и — недавнее явление — экономической науке подтверждают тезис о существовании черт, специфических только для гибридных форм. Опишем некоторые из них в сравнительной перспективе. Во-первых, все они предполагают ту или иную форму эксплицитной координации. Потребность в координации может быть обусловлена технологическими факторами, организационной синергетикой или же лично-отношенческими связями между торговцами (Thorelli, 1986). Координация представляется способом уменьшения неопределенности и реагирования на сложные ситуации через разделение рисков, как в случае фирм, вовлеченных в пионерные НИОКР (Gibbons et al., 1995). В результате партнеры по соглашению начинают совместно контролировать часть активов. Поэтому **непрерывность оказывается значимой**. Гибридные формы развиваются в контексте повторяющихся транзакций, часто между ограниченным числом участников, использующих либо автоматически продлеваемые краткосрочные контракты, либо долгосрочные контракты, предусматривающие механизмы согласования (Eccles, 1981; Joskow, 1985; Saussier, 1998). Во-вторых, механизм адаптации, характерный для гибридных форм, отличается как от ценового, действующего на рынках, так и от иерархического, характерного для интегрированных организаций. Идет ли речь о франшизе, сети фирм или пучке долгосрочных контрактов между ограниченным числом партнеров, во всех этих случаях есть потребность в создании предпосылок для кооперации и укрепления связей. Сложность связана с тем, что участвующие стороны остаются юридически<sup>23</sup> независимыми и сохраняют автономию в принятии основных эконо-

мических решений. Сказанное особенно верно тогда, когда координация затрагивает лишь некоторые аспекты деятельности. Отсюда уместность использования концепта «власти-как-убеждения» (*authority*)<sup>24</sup>, т.е. осознанного и добровольного делегирования права принимать решения по заданному кругу вопросов в пользу координирующей инстанции (Ménard, 1996b). Следовательно, идея команды и принуждения («власть-как-навязывание») характеризует «иерархии», тогда как «власть-как-убеждение» типична в качестве механизма координации для гибридных форм. «Координатором», обладающим «властью-как-убеждением», может быть и относительно неформальная группа, включающая лиц, ответственных за согласование отношений, и структурированная группа с четко определенными полномочиями. В любом случае **идентичность участников значима**. Согласование цен, количественных и/или качественных показателей происходит в пределах «области допустимого» и требует относительно интенсивного обмена информацией между партнерами (Palay, 1984; Powell, 1990; Raynaud, 1997). В-третьих, гибридные формы существуют, потому что их участники видят в кооперации способ получения ренты. Но, учитывая их юридически независимый статус и организационную автономию, конкуренция с той или иной степенью интенсивности сохраняется. В результате правила относительно **разделения ренты** и разрешения диспутов приобретают особую значимость, учитывая двусторонний моральный риск (Klein, 1995). Частично проблема может быть решена, особенно при условии умеренной двусторонней зависимости активов, с помощью «слабых» организационных форм, таких, как взаимное доверие, основанное на повторяющихся сделках и личной репутации. Однако по мере роста зависимости усиливаются стимулы к применению более формализованных правил разделения ренты и механизмов координации... и наказания (Lafontaine, Bhattacharyya, 1995; Ménard, 1996). В некоторых случаях дело доходит до создания «частного правительства», ответственного за мониторинг партнеров и контроль над распределением ренты (Ménard, 1996; Raynaud, 1997).

В итоге мы получаем целостную картину гибридных организаций, включая сети, которая позволяет сравнивать их характеристики с чертами рынков и иерархий. **Гибридные формы представляют собой институциональные соглашения, фиксируемые либо в долгосрочных, либо автоматически пролонгируемых краткосрочных контрактах между партнерами, сохраняющими автономию в принятии решения и права собственности на активы, остающимися кон-**

курентами в одних сферах деятельности, тогда как в других — координирующими действия с помощью формальных соглашений<sup>25</sup>. Так как координация происходит без интеграции, что способствует сохранению мощных стимулов к эффективной работе, гибридные организации получили особое распространение в среде новых информационных технологий. Это объясняет важность и серьезность проблем, связанных с конкуренцией и антимонопольной политикой.

В заключение данного параграфа подчеркнем, что современная литература об организациях доказывает сложную природу рыночной экономики, в которой рынки хотя и играют важную роль, но оказываются комплиментарными к другим способам организации транзакций и через них всей экономической деятельности. В теории сделан важный шаг вперед — идентифицированы некоторые базовые характеристики, отличающие эти способы организации. Специфичные черты представлены в табл. 1.5.1.

Таблица 1.5.1

**СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ: КРАТКОЕ РЕЗЮМЕ**

Способ организации	Основы	Способ координации	Основная функция
Рынок	Автономность агентов в принятии решений <i>ex ante</i>	Цены	Конкуренция → сильные индивидуальные стимулы
Интегрированная организация	Предварительное ( <i>ex ante</i> ) планирование	Иерархия	Кооперация → проблема стимулов
Гибридная форма	Взаимное соглашение о круге принимаемых совместно решений	Делегируемые властные полномочия ( <i>authority</i> )	«Слияние» ( <i>pooling</i> ) → проблема разделения ренты

Признание разнообразия соглашений ставит следующий вопрос: если у агентов всегда есть выбор в способах организации деятельности, что заставляет их выбирать тот или иной способ?

### § 3. Выбор между способами организации

В данном параграфе мы обсудим некоторые аргументы, объясняющие принципы выбора между описанными выше способами организации. Хотя этот вопрос поднимает весьма глубокие пласты экономической теории, его можно сформулировать весьма простыми словами: что влияет на решение агентов организовать транзакцию тем или иным способом? **Парадигмальным случаем** следует признать анализ **вертикальной интеграции**, т.е. исследование факторов, предопределяющих самостоятельное производство фирмой товара или услуги вместо покупки этого комплектующего на рынке. После краткого обзора стандартных объяснений данного выбора (подраздел 3.1), мы обратимся к представляющемуся наиболее удовлетворительным подходу, основанному на аргументах теории транзакционных издержек<sup>26</sup> (подраздел 3.2). Затем аргументы будут распространены на все три идентифицированных нами способа организации.

#### 3.1. Стандартные объяснения

В базовой модели, предложенной в рамках стандартной микроэкономики для объяснения выбора между производством товара (услуги) в рамках иерархии или его покупки на рынке, акцент делается на технологических детерминантах или на рыночных отношениях между разделяемыми производственными единицами. Действительно, стандартная микроэкономика сталкивается с дилеммой, на которую указывал уже Р. Коуз (Coase, 1937): если рынки эффективны и транзакционные издержки равны нулю, то нет никаких причин для существования крупных фирм. Экономическая деятельность была бы организована в форме множества малых фирм, действующих на рынке и заключающих друг с другом контракты. Стандартная микроэкономика обходит эту проблему через ссылку на факторы несовершенства и искажения рынка.

Чаще всего в этой связи указывается на *технологические* факторы. В нашем анализе понятия рынка в предыдущем параграфе в качестве ориентира использовалась теория всеобщего равновесия. Это позволило ввести понятие совершенного рынка, связанное с принятием ряда допущений относительно совокупности производственных планов  $Y$ , в частности, выпуклый характер производственной функции, исключающий возрастающую отдачу. Именно в контексте проблемы возрастающей отдачи, главным



образом в теории частичного равновесия, изначально изучался вопрос **размеров** фирмы — под видом темы интеграции (главным образом горизонтальной).

Якоб Винер (Viner, 1931), вероятно, был первым, кто предложил целостный ответ на вопрос об оптимальных размерах фирмы, сформулированный А. Маршаллом. Он ввел концепцию кривой долгосрочных средних издержек как огибающей линии серии кривых краткосрочных средних издержек, с равновесием в точке пересечения кривых средних и предельных издержек. Отсюда аргумент относительно ситуаций, в которых выгодно комбинировать ресурсы внутри фирмы вместо покупки готовых продуктов на рынке.

Основной аргумент Винера заключался в том, что увеличение объемов производства, требующее использования ряда сложных ресурсов, может привести к более эффективному использованию данной технологии. В поддержку этой гипотезы можно предложить три следующих аргумента (Scherer, 1979, chap. 4, p. 80): 1) интеграция приводит к увеличению специализации и, следовательно, к лучшему использованию выгод от разделения труда; 2) производство в больших масштабах обеспечивает непрерывность производственного процесса: использование в рамках объединенной структуры сходного оборудования облегчает исправление последствий поломок его отдельных элементов. Масштаб можно представить как защиту против риска возникновения сбоев, гарантирующую непрерывное течение производственного процесса (Arrow, 1970); 3) интеграция способствует снижению фиксированных издержек, таких, как административные издержки, затраты на НИОКР, маркетинг и т.д., расписывая их на большее число подразделений.

В качестве иллюстрации напомним самую простую модель, описывающую влияние технологических ограничений на размеры фирмы. Пусть  $y_j = f(z_1, z_2, \dots, z_j)$  — производственная функция фирмы  $j$  с обычными параметрами. Для упрощения обозначим эту функцию  $u$ , тогда производная функция издержек имеет следующий вид:

$$C(y) = \begin{cases} F + \int_0^y C'(t) dt, & \text{для всех } y > 0, \\ 0, & \text{в иных случаях,} \end{cases}$$

где  $F \geq 0$ ,  $F$  — фиксированные издержки.

Как обычно, мы предполагаем, что производственная функция и функция издержек доброкачественны, т.е. они непрерывны и имеют две производные. Для определения, имеет ли место возрастающая отдача, требуется узнать специфическую форму функции издержек.

Стандартное (и относительно произвольное) допущение, делаемое в учебниках, сводится к тому, что функция квадратична:  $C(y) = F + \alpha y^2 + \beta y$  ( $\alpha > 0$ ,  $\beta \geq 0$ ,  $y > 0$ ).

Отсюда

$$C'(y) = 2\alpha y + \beta,$$

$$C''(y) = 2\alpha,$$

т.е. средние издержки поначалу снижаются, потом возрастают, а предельные издержки постоянно возрастают, что обуславливает поначалу снижающуюся, а затем возрастающую отдачу. Оптимальный объем продукции достигается в точке равенства предельных и средних издержек.

Обычное представление краткосрочных кривых (так называемых «кривых краткосрочных издержек Кобба—Дугласа»; кривая долгосрочных издержек Винера огибает различные кривые краткосрочных издержек) хорошо иллюстрирует влияние технологических характеристик на размер фирмы (рис. 1.5.1).

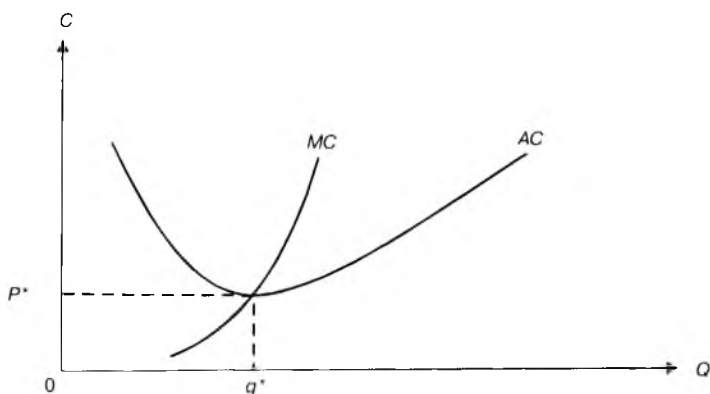


Рис. 1.5.1. Технологический подход к определению размера фирмы

На первый взгляд, такой анализ позволяет легко определить эффективные размеры фирмы и, следовательно, обосновать в ряде случаев потребность в интеграции ряда видов деятельности, чтобы организовать производства в относительно широких масштабах. Однако при более внимательном рассмотрении оказывается, что предложенный критерий не так легко применить на практике, а объяснение подвержено серьезной критике. Во-первых, оно связано с жесткой предпосылкой относительно формы кривой издержек. Например, если график средних издержек близок к прямой на большом интервале, тогда существует несколько вариантов размера оптимальной фирмы. Во-вторых, речь идет о фирме, занятой выпуском одного продукта, однако большинство предприятий выпускает несколько продуктов, что затрудняет оценку издержек, связанных с конкретным продуктом (и, следовательно, определение оптимальных размеров выпуска этого продукта или линейки продуктов).

Баумоль и соавторы (Baumol et al., 1982) попытались обойти указанные трудности с помощью введения концепта *субаддитивности* (*subadditivity*). Это понятие было первоначально предложено в качестве решения такой проблемы экономической политики, как выявление приемлемой степени концентрации производства в отрасли. Отсюда название, предложенное авторами для своего критерия: «потенциальная конкуренция» (*contestability*). Разработка критерия относительно приемлемого эффективного размера фирмы одновременно позволяет обосновать интегрирование внутрь фирмы производства как минимум некоторых ресурсов, соответствующих этому размеру. Предположим, некая фирма производит один продукт или однородный набор продуктов (например, автомобили одной и той же модели, но разных цветов). Тогда существует экономия на масштабах, если средние издержки непрерывно снижаются, что дает возможность говорить о *субаддитивном*<sup>27</sup> характере функции издержек. Средние издержки уменьшаются, если для всех производственных планов  $y_1, y_2$ , такие, что  $0 < y_1 < y_2 < y$ , мы имеем

$$\frac{C(y_2)}{y_2} < \frac{C(y_1)}{y_1}.$$

При условии непрерывно уменьшающихся средних издержек функция издержек является строго субаддитивной, причем субаддитивность определена для  $y$ , если для вектора  $y_1, y_2, \dots, y_k$ , такого, что

$$\sum_{j=1}^k y_{j=1} = y, \text{ где } y_j \in y, j = 1, \dots, k,$$

мы имеем

$$\sum_{j=1}^k C(y_j) > C\left(\sum_{j=1}^k y_j\right).$$

При заданных условиях для фирмы выгодна **горизонтальная** интеграция, т.е. получение контроля над другими технологически отделимыми производственными единицами. Тот же самый аргумент может быть распространен и на случай фирмы, выпускающей несколько продуктов, при учете возможной *экономии от разнообразия* (*economies of scope*). Основное отличие от предыдущей ситуации заключается в том, что у теперь представляет собой вектор производства.

Критерий субаддитивности произведен от традиционного подхода, согласно которому факт существования и размер фирмы одновременно определяют технологическими ограничениями. Укажем как минимум на три аспекта ограниченности подобного объяснения. Во-первых, если ограничиваться лишь учетом фактора технологии, очень немногим фирмам следовало бы иметь крупные размеры. Множество примеров (металлургические предприятия, работающие на газе электростанции) убеждает, что альтернативные технологии, применяемые в небольших фирмах, могут успешно конкурировать с технологиями, требующими крупных размеров. Более того, если технологию считать заданной, то размеры, обусловленные исключительно соображениями технической эффективности, обычно невелики. Во-вторых, экономия на масштабе и экономия от разнообразия не могут объяснить, почему заключение контрактов между автономными производственными единицами во многих случаях оказывается недостаточным. Рассмотрим пример железных дорог. Согласно традиционному аргументу, интегрированная система железных дорог позволяет получить выгоды от массовых перевозок грузов и пассажиров. Однако современный опыт в области дерегулирования убеждает, что создание компаний, каждая из которых специализируется на узком виде деятельности: развитии и эксплуатации железнодорожной инфраструктуры, транспортировке пассажиров, перевозке грузов и т.д., и установление контрактных отношений между ними — это привлекательная альтернатива. В-третьих, более серьезный порок, связанный с использованием технологического ар-

гумента, заключается в обосновании экспансии фирмы, но отнюдь не обязательно — ее границ (Coase, 1937). Если технология обусловливает снижающиеся средние издержки, что благоприятствует крупным размерам, то существуют ли границы роста? Обычные ссылки на ограниченные возможности менеджмента и бюрократические издержки следует признать экзогенными по отношению к технологии. Теоретические аргументы, объясняющие априорным образом, что фирма окажется неспособной адаптировать свою организационную структуру для решения проблем менеджмента, просто отсутствуют.

Другое объяснение, относительно недавно сформулированное в литературе, касается роли *асимметричной информации* как стимула для интегрирования производства некоторых товаров и услуг вместо их покупки на рынке. Это более всеобъемлющий аргумент по сравнению со ссылками на технологию: интеграция возникает не столько в результате стремления к более эффективному использованию технологии, сколько как вариант решения проблем, производных от условий ее использования взаимозависимыми единицами или от типа отношений между этими единицами. Асимметричная информация может превратиться в стимул к слиянию фирмы и ее поставщика, т.е. к **интеграции «назад»** (*backward integration*, см.: Arrow, 1975; Crocker, 1983), или к слиянию производителя и его дистрибьюторов, т.е. к **интеграции «вперед»** (*forward integration*, см.: Perry, 1989; Rey, 1994). Основной аргумент легко представить в рамках модели принципала и агента<sup>28</sup>.

Пусть фирма *A* производит продукт *y*, что требует использования комплектующего *z*, производимого фирмой *B*<sup>29</sup>. Качество комплектующего зависит от прилагаемых поставщиком усилий (например, разработки адекватных механизмов контроля), а также внешних условий, или состояния «природы»  $\Omega$  (конкретное состояние отмечается символом  $\omega$ ). *A*, которого мы будем называть «принципалом», ожидает от своего «агента» *B* осуществление действия *a* из круга возможных действий *A* так, чтобы поставляемое количество и качество, а также дата поставки соответствовали требованиям технологии, используемой *A* для производства *y*. Однако сложность заключается в том, что причины брака невозможно точно определить: вызваны ли они недобросовестностью поставщика (например, недостаточным контролем качества) или же неблагоприятными внешними условиями (например, пороками в используемой технологии)? Для упрощения предположим, что поставщик может четко фиксировать состояние природы  $\omega$ ,

тогда как принципал ( $A$ ) — нет. Однако последний наблюдает характеристики своей продукции, т.е. фиксирует процент бракованной продукции.

При этих условиях фирма  $A$  будет стремиться к использованию контракта, максимизирующего ее доход, исходя из наблюдаемой переменной:  $T = T(y)$ .

Однако параметры производимой продукции зависят одновременно от действий поставщика  $B$  и состояний природы:  $y = y(a, \omega)$ .

Следовательно, принципал ищет оптимальное соглашение  $T^*$ , являющееся функцией от переменных  $a$  и  $\omega$ . Один из способов мотивировать  $B$  на производство качественного комплектующего сводится к частичному увязыванию его вознаграждения с итоговым доходом  $T$ . Действительно, при этих условиях поставщик  $B$  будет заинтересован в максимизации своей ожидаемой полезности, которая зависит — в определенной пропорции  $\alpha$  — от  $T$ , от его усилий  $a$  и от состояния природы  $\omega$ . Если  $U$  — его функция полезности, то его программа может быть представлена следующим образом:  $\max EU(\alpha T, a, \omega)$ .

Учитывая свою функцию полезности  $V$ , принципал должен решить следующую систему уравнений (найти оптимальный контракт), в качестве переменных которой фигурируют действия поставщика и состояния природы:

$$\begin{cases} \max EV(T[y], y, a, \omega) \\ EU \geq \underline{U}, \end{cases}$$

где  $\underline{U}$  — минимальная ожидаемая поставщиком полезность, обуславливающая его участие: при всех значениях полезности меньше  $\underline{U}$  поставщик предпочтет продавать свою продукцию другим фирмам (предполагается, что для комплектующего существует конкурентный рынок).

Решение данной системы, т.е. оптимальный контракт, зависит от предпринимаемых  $B$  действий, а также состояний природы, при которых они реализуются. Если нет неприятия риска и конкуренция на рынках совершенна, т.е. возможность разработать контракт с рядом условий, с помощью которого через нейтрализацию влияния неизвестного принципалу значения  $\omega$  достигается оптимальное (*first best*) решение. Однако, что происходит, если поставщик  $B$  не принимает риск, отказываясь от увязки своего вознаграждения с доходом принципала (например, когда  $B$  лишен возможности убедиться в том, что  $A$  адекватно декларирует ито-

говые результаты деятельности) и/или одна из сторон контракта не способна точно наблюдать состояния природы (или же, иначе, третья сторона не в состоянии подтвердить эти наблюдения)? В данном случае мы имеем двустороннюю асимметричную информацию, соединяемую с неприятием риска *B*. Хороший пример дает франчайзинг: франчайзер может оказаться не в состоянии определить, обусловлены ли результаты держателя франшизы с его деятельностью или же состоянием природы (например, наличием пробок на ведущей к магазину дороге). В свою очередь, держатель франшизы не способен узнать, насколько результаты *T* системы франшизы в целом зависят от его собственных стараний и/или от усилий других держателей франшизы и франчайзера (например, от активности рекламной компании). Подобные ситуации приводят к возникновению классической проблемы в теории агентства — **дилеммы между эффективными стимулами** (вознаграждение агента зависит от его усилий и от его желания **передать информацию** о состояниях природы) **и гарантийными условиями** (агент требует защиты против риска).

При столкновении с этой дилеммой стоит учитывать две альтернативы: а) разрабатывать более сложные контракты, например основанные на оценке сравнительных результатов различных поставщиков, при предположении равенства нулю издержек на их заключение (однако при этом проблемы, связанные с наблюдением состояний природы, остаются), или б) устанавливать прямой контроль над действиями поставщиков. Для реализации второго решения необходимо либо «нанять» агента или фирму, специализирующуюся на сборе информации (Alchian, Demsetz, 1972), либо поглотить поставщика (отсюда объяснение того факта, что франчайзеры практически всегда владеют и управляют некоторыми магазинами, входящими в систему франшизы, см.: Lafontaine, Shaw, 1999).

Попытка сделать приведенный выше аргумент универсальным была предпринята в рамках так называемой «новой теории прав собственности», основанной на тезисе о неполноте контрактов (см. обзор в: Hart, Moore, 1990). Единственное отличие касается того факта, что асимметричность информации между партнерами здесь исключается (оба партнера могут наблюдать причины того или иного результата), но эту информацию невозможно проверить третьим лицам, что может сделать невозможным применение контракта и усилить тем самым тенденции к интеграции.

Исходная проблема тогда принимает следующий вид: какая сторона сделки должна поглощать другую?

Хотя подобное объяснение позволяет сделать ряд существенных догадок относительно причин интеграции фирмами некоторых видов деятельности вместо покупки готовых товаров/услуг на рынке, акцент на асимметричности информации между партнерами или партнерами и третьей стороной представляется неудовлетворительным ответом по крайней мере по трем причинам. Во-первых, если конкуренция совершенна (а именно такое допущение делается), ничто с теоретической точки зрения не мешает думать, что заключение контрактов со специализированной фирмой окажется таким же эффективным в снижении асимметричности, как и интеграция. При этом права собственности остаются в разных руках и выбор между «покупать» или «производить» теряет значение. Во-вторых, при выборе альтернативной интеграции стратегии, т.е. заключении более сложных контрактов для смягчения негативных последствий асимметричной информации, не учитываются издержки контрактации (или перезаключения контрактов в случае неполных контрактов). В-третьих, и этот аргумент связан с предыдущим, не принимаются во внимание проблемы, возникающие *ex post* при принуждении к следованию стратегиям снижения информационной асимметрии, будь то заключение сложных контрактов или интеграция. Подразумеваемые институциональные соглашения — суд или внутренняя бюрократия в фирме — также функционируют с издержками, отличными от нуля, и их необходимо сравнивать.

Последнее объяснение выбора между рынками и иерархиями, на котором хотелось бы остановиться, основано на стандартном анализе, в нем используется ссылка на концепцию *внешних эффектов* (экстерналий) для обоснования предпочтительности интеграции. Более того, предыдущие подходы можно интерпретировать как частные варианты аргумента о внешних эффектах. Начнем с напоминания наиболее общих теоретических основ касательно внешних эффектов. В модели всеобщего равновесия Эрроу—Дебрэ ключевое допущение заключается в *возможности разделить (separability)* агентов. В частности, предполагается, что агенты самостоятельно принимают решения на основе информации, анонимным образом передаваемой с помощью ценового механизма. Но что изменяется, если решения одних агентов становятся параметром в функции принятия решений других агентов? Именно в этом случае речь заходит о внешних эффектах.



Вообще говоря, **внешние эффекты существуют тогда, когда план одного агента или производственной единицы зависит от плана другого агента или единицы.** С формальной точки зрения, если  $a_1$  и  $a_2$  — действия, запланированные агентами 1 и 2 соответственно, а  $z_1^1, z_1^2, \dots, z_1^k$  — факторы, принимаемые во внимание при принятии решения агентом 1, тогда внешний эффект можно представить следующим образом:

$$a_1 = \varphi(z_1^1, z_1^2, \dots, z_1^k, a_2).$$

Проблема внешних эффектов изначально была рассмотрена А. Маршаллом (Marshall, 1890) и А. Пигу (Pigou, 1920) в контексте взаимозависимости между фирмами и, что даже более важно, вопросов социального благосостояния в ситуации, когда решения агентов имеют благоприятные или негативные последствия относительно состояния целого ряда других агентов. Прибыли считают *позитивными внешними эффектами*, как в случае входящей в отрасль фирмы, пользующейся преимуществами существующих коммуникаций, чье создание было оплачено другими фирмами. О негативных внешних эффектах говорят в том случае, если действия одного агента уменьшают благосостояние как минимум одного другого агента, как в случае загрязнения окружающей среды.

Как этот концепт помогает объяснить решение производить внутри фирмы, а не покупать на рынке? Наиболее эксплицитный ответ был дан Р. Раднером (Radner, 1986), который рассматривал организации и, в частности, фирмы как соглашения для эффективного управления видами деятельности, имеющими характеристики «локальных внешних эффектов», т.е. обуславливающими такую степень взаимозависимости, что предельные издержки покупки на рынке выше предельных издержек производства внутри фирмы. Иначе говоря, фирмы более выгодны для производства товаров и услуг, обладающих рядом качеств «квазиобщественных благ», т.е. организации замещают рынки при условии успешной «интернализации экстерналий» (Beckmann, 1988).

По этой причине предыдущие варианты объяснения могут рассматриваться как частные случаи ссылки на внешние эффекты. Особенно очевидна логическая связь с технологическим аргументом, потому что снижение издержек по мере увеличения масштабов производства увязывается с технологией, налагающей определенные ограничения на использование дополнительных ресурсов на «входе»: решение относительно использования одно-

го ресурса влияет на использование других ресурсов. Что же до асимметрии информации, то ключевым аргументом в пользу интеграции здесь является зависимость решений одного агента (или производственной единицы) от решений, принятых другими. Объяснение в терминах внешних эффектов более универсально. При использовании определенной технологии ряд внешних эффектов может быть обусловлен не столько самой технологией, сколько организационными факторами, такими, как концентрация в пространстве работников, использующих сходное оборудование, что облегчает передачу их знаний и навыков новичкам. Аналогичным образом не исключено, что возникновение интегрированной структуры выгодно даже при равномерном распределении информации среди заинтересованных агентов, ибо их специализация на поиске и обработке информации и развитие организационных соглашений, облегчающих распространение информации среди других агентов, обеспечивает ряд преимуществ, например, в случае работы командой.

Рассмотренные выше подходы помогают сконцентрировать внимание на действительно значимых факторах. Проблема заключается в том, что они необходимы, но недостаточны для объяснения фундаментального выбора между различными способами организации. Другой, связанный с предыдущим недостаток — это неспособность учитывать внутренние характеристики альтернативных способов организации (см. § 2), без чего остаются непонятными сравнительные преимущества того или иного способа по отношению к другим. Как справедливо отмечал Коуз в 1960 г. и повторно в 1972 г., если контракты заключаются без издержек и права собственности четко определены, то все транзакции эффективнее было бы организовывать на рынке, а не внутри фирмы. Но в реальном мире использование ценовой системы связано с издержками, и далеко не все права собственности четко определены. Именно на этом этапе появляется потребность в обращении к теории транзакционных издержек как основанию модели выбора между различными способами организации.

### **3.2. Подход теории транзакционных издержек к объяснению выбора между способами организации**

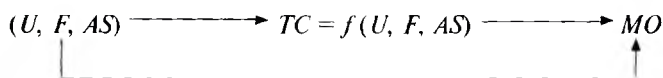
Основная идея данного подраздела сводится к тому, чтобы поставить анализ выбора между способами организации в зависи-

мость от характеристик транзакций, которые были идентифицированы и проанализированы в главе 1.3. Действительно, один из наиболее значимых результатов теории транзакционных издержек вообще и Уильямсона в частности касается убедительного и согласованного описания сил, побуждающих агентов избирать тот или иной способ организации (или, иначе, сил, обеспечивающих экспансию данного способа). При этом подход в терминах транзакционных издержек позволяет параллельно подробно изучать различные характеристики альтернативных способов организации. Предлагаемому подходу сознательно придана *сравнительная* направленность, так как подчеркивается существование альтернативных оснований для осуществления транзакций, а в центр анализа помещается проблема выбора между ними. Тем самым придается конкретная форма идее Коуза об *относительной эффективности* как главном факторе этого выбора: одна управленческая структура доминирует в некоторый момент времени над другими благодаря ее адекватности в обеспечении совершения транзакций со специфическими атрибутами. При изменении атрибутов способ организации может устареть.

Исходным пунктом в увязывании способа организации с параметрами транзакции и, следовательно, в объяснении выбора между способами организации является, выражаясь словами Уильямсона (Williamson, 1996, p. 378), «принцип дискриминирующего увязывания» (*discriminating alignment principle*). Согласно этому принципу, «для осуществления *транзакций* выбирается *управленческая структура*, обеспечивающая наименьшие издержки», и именно это предопределяет выбор между производством товара/услуги внутри интегрированной фирмы, его покупкой на рынке или его получением в рамках соглашений между фирмами («гибридных» соглашений). Так мы предположили (в главе 1.3), что агенты рациональны, хотя и ограниченно, и «просчитывают» свои решения, рассматриваемая модель означает, что под воздействием конкуренции агенты постоянно ищут наиболее адекватную управленческую структуру, т.е. структуру, соответствующую атрибутам транзакции и поэтому способствующую сведению к минимуму транзакционных издержек. Иными словами, принцип дискриминирующего увязывания означает, что *выбираемая в конкурентной среде структура минимизирует транзакционные издержки*.

Интерпретировать процесс выбора между альтернативными способами организации и влияющие на него факторы можно следующим образом<sup>30</sup>. Пусть  $U$  обозначает неопределенность,  $F$  —

частоту,  $AS$  — специфичность активов,  $TC$  — транзакционные издержки и  $MO$  — способы организации. Тогда взаимосвязи между факторами таковы:



В главе 1.3 соотношение характеристик транзакции и их влияние на величину транзакционных издержек были проанализированы подробно. Сейчас же мы обратимся к вопросу об эффективной организации конкретной транзакции.

***Ключевая роль специфичности активов:  
упрощенная модель***

В идеальном случае полная модель взаимодействия между характеристиками транзакций и управленческими структурами должна включать все три упомянутые выше переменные. Однако из-за сложностей, связанных с одновременным учетом трех переменных, в большинстве моделей и практически во всех эмпирических исследованиях в рамках теории транзакционных издержек используется одна переменная, а остальные переменные считаются константами (заданными экзогенным образом)<sup>31</sup>. По причине относительной легкости в нахождении релевантных мер и косвенных оценок, а также учитывая теоретически обоснованную решающую роль, которую играют инвестиционные решения в выборе способа организации<sup>32</sup>, специфичность активов оказывается наиболее активно используемой в моделях и эмпирических тестах переменной.

Уильямсон (Williamson, 1985, chap. 4; 1996, chap. 3) предложил следующую эвристическую модель, которая обобщает основные характеристики, подвергающиеся эмпирическому тестированию сторонниками теории транзакционных издержек. Предположим, что речь идет о находящейся в устойчивом состоянии экономике с хорошо известными условиями производства. На основе релевантной информации о существующих технологиях принимающие решения агенты выбирают между двумя альтернативными способами получения комплектующего (товара или услуги): они могут либо приобрести его на рынке ( $M$ ), либо произвести внутри организации ( $O$ ). Пусть  $\Delta C$  означает разность между производствен-

ными издержками получения комплектующего внутри фирмы и на рынке, причем эти издержки производны от характеристик инвестиций, требуемых для поставки данного комплектующего. Мы имеем:  $\Delta C = C_O(k) - C_M(k)$ .

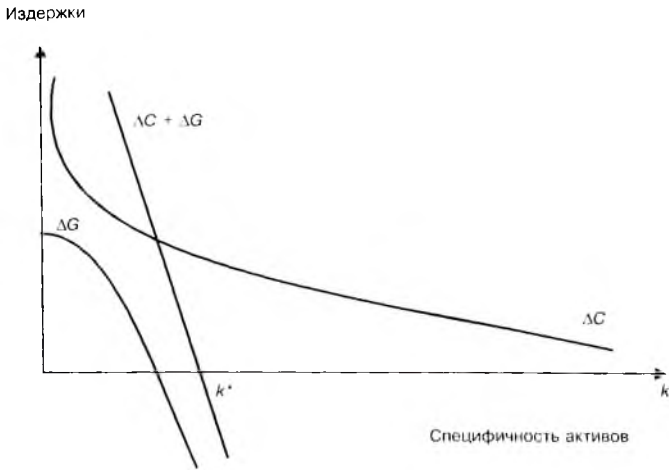
Предположим, что конкуренция на рынках совершенна и что рынки эффективным образом распределяют ресурсы. Мы также предполагаем, что  $\Delta C > 0$  для всех  $k$  и что  $\Delta C$  уменьшается по мере роста  $k$ . Иными словами, мы исходим из допущения, что рыночные соглашения всегда имеют сравнительное преимущество касательно производственных издержек. Рынок обеспечивает наиболее сильные стимулы к эффективной поставке товаров (или услуг), избегая бремени тяжелых бюрократических издержек и извлекая пользу из присутствия альтернативных конкурирующих между собой поставщиков, которые в полной мере могут экономить на масштабах производства и получать экономию от разнообразия. Однако это сравнительное преимущество существенно сокращается, если специфичность задействованных активов растёт.

Теперь предположим, что означает разность управленческих издержек, т.е. разность в затратах на обеспечение транзакции внутри интегрированной организации и затратах на совершение рыночной сделки. Получаем:  $\Delta G = G_O(k) - G_M(k)$ .

Когда специфичность активов низка, издержки на их альтернативное использование также низки, легко адаптироваться к условиям сделки через совершение обменов, одновременно пользуясь преимуществами сильных стимулов, обеспечиваемых рынком. По мере роста специфичности инвестиций увеличивается зависимость от них и затрудняется их альтернативное использование, а также угрожающе возрастает риск оппортунистического поведения. В этом контексте преимущества сильных стимулов на рынке отходят на второй план по сравнению с острой необходимостью обеспечения гарантированного доступа к активу и полного контроля над его использованием. В результате при превышении некоторого уровня  $k$  специфичности издержки мониторинга сделки на рынке становятся больше издержек ее организации внутри организации: разность  $\Delta G$  становится отрицательной.

Если резюмировать предложенный анализ влияния специфичности активов на выбор между рынками и иерархиями через соотношение транзакционных издержек, то получим следующее (рис. 1.5.2).

Ключевой в понимании выбора между двумя способами организации является **комбинация производственных и транзакционных**



**Рис. 1.5.2.** Выбор на основе соотношения производственных и транзакционных издержек

Источник: Williamson, 1985, р. 93.

**издержек.** Действительно, даже при (сильном) допущении того, что рынки всегда эффективнее внутрифирменного производства в поставке некоторого ресурса или комплектующего, при учете транзакционных издержек теория предсказывает<sup>33</sup>, что после превышения некоторого уровня  $k$  специфичности активов увеличивающиеся транзакционные издержки использования рынка перекрывают сокращающиеся преимущества низких производственных издержек при покупке на рынке. Таким образом,  $\Delta C + \Delta G$  пересекает абсцисса, разграничивая области сравнительного преимущества каждой из управленческих структур.

Теория транзакционных издержек тем самым позволяет сделать крайне важное предсказание относительно эффективного способа организации. *Если планируемая степень специфичности  $k^*$  меньше, чем  $k$ , то использование рынков для осуществления транзакции предпочтительнее ее организации внутри унифицированной управленческой структуры. Симметричным образом, если  $k^* > k$ , эффективное решение заключается в организации транзакции внутри фирмы, а не в совершении ее на рынке.* Предпочтительность здесь понимается в смысле минимизации издержек, причем учитываются и производственные, и транзакционные издержки.

### *Адаптация модели к трем способам организации*

Обсужденная выше упрощенная модель касается фундаментального выбора между рынками («покупать») и иерархиями, или интегрированными организациями («делать самому»). Выбор «покупать или делать самому» (*make or buy*) сегодня стал классическим для теории организации. Однако в предыдущем параграфе отмечалось, что теоретики организаций все активнее интересуются ключевой ролью способов организации, не сводящихся ни к рынкам, ни к иерархиям. Они состоят из комбинации элементов рынка и иерархии и, помимо этого, предполагают свои собственные, специфические механизмы управления. Что происходит при учете в выборе способов организации этих «гибридных фирм»?

Хотя и с некоторыми техническими трудностями, расширение области применения базовой модели вполне возможно. Сохраним сильное допущение относительно того, что с точки зрения производственных издержек покупка на рынке всегда предпочтительнее получения ресурса или комплектующего в рамках соглашений между фирмами («гибридов») или его самостоятельного производства. Теперь мы можем распространить предсказания модели на случай выбора между тремя способами организации. Делая акцент на транзакционных издержках, мы рассматриваем два различных типа кривой  $\Delta C$ . Первый тип отражает разницу в управленческих издержках на рынке и в рамках межфирменных соглашений. Основное предсказание здесь сводится к тому, что с ростом специфичности необходимых для совершения транзакции активов ее осуществление на рынке оказывается более затратным, чем на основе соглашений между фирмами. Второй тип отражает разницу между межфирменными соглашениями и интегрированной организацией. Предсказание здесь таково, что с крайне специфичными активами транзакционные издержки на рынке и в гибридных формах растут быстрее, чем затраты на организацию транзакции внутри интегрированной фирмы. Рисунок 1.5.3 иллюстрирует данный аргумент:

Фундаментальное предсказание в этой связи может быть скорректировано следующим образом. Когда задействованные в транзакции активы низкоспецифичны, т.е. им можно легко найти альтернативное использование (геометрическое место таких активов располагается вблизи ординаты), транзакционные издержки всегда ниже на рынке, чем в рамках гибридных соглашений или внутри интегрированной организации. Когда же спе-

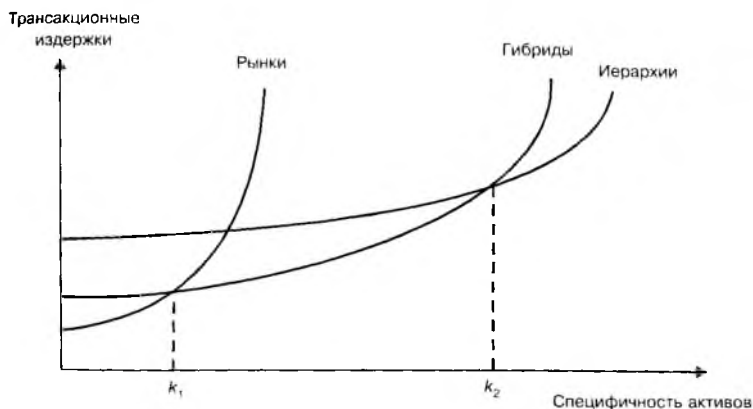


Рис. 1.5.3. Выбор между тремя базовыми способами организации

Источник: Williamson, 1996, p. 108.

Специфичность активов существенна, транзакции на рынке становятся слишком затратными, а риск оппортунистического поведения принимает угрожающие масштабы. Поэтому существует такая степень специфичности ( $k_1$ ), при превышении которой гибридные формы выглядят предпочтительнее, чем и рынки, и унифицированное управление. Однако, если задействованные активы слишком специфичны ( $k > k_2$ ), издержки использования ценовой системы или издержки контрактации с другими фирмами оказываются значительными и связанными с существенными рисками, так что организация транзакции внутри фирмы представляется относительно более предпочтительным вариантом. При обсуждении транзакционных издержек в главе 1.3 предполагалось, что экономические агенты рациональны, хотя и ограниченно. Следовательно, они ищут такие организационные решения, которые увеличивают их удовлетворение и снижают издержки: агенты «просчитывают» (*calculative*) свои решения. В модели, обсужденной выше, это означает, что агенты имеют тенденцию выбирать соглашения, обеспечивающие минимум издержек: расчетливые агенты располагаются на кривой, огибающей снизу три графика. Отсюда получается, что **принцип дискриминирующего увязывания распространяется на все способы организации**: при заданной величине про-



изводственных издержек превалирует та управленческая структура, которая сводит транзакционные издержки к минимуму. Эффективна такая организация транзакций, при которой их характеристики (в рассматриваемой модели — специфичность активов) наилучшим образом увязываются с управленческой структурой.

Несколько важных последствий и предсказаний производны от этого принципа. Во-первых, с позитивной точки зрения можно ожидать возникновения в пограничных точках (когда  $k$  стремится к  $k_1$  или  $k_2$ ) интересных ситуаций. Действительно, в таких интервалах выбор адекватной управленческой структуры становится неочевидным из-за неоднозначной оценки специфичности активов. Поэтому можно ожидать, что эти интервалы особенно благоприятны для одновременного существования различных соглашений. Во-вторых, изменение атрибутов транзакции следует считать основным фактором, объясняющим сдвиг от одного способа организации к другому. Например, при существенном изменении специфичности актива (например, в результате технологической инновации или изменения регулирующих рамок) весьма вероятно изменение управленческой структуры. Например, новая технология, позволяющая стандартизировать и начать массовое производство ранее крайне специфического актива, дает импульс к переходу от его производства внутри фирмы к покупке на рынке или в рамках соглашений с другими фирмами (гибрид). Иначе говоря, учет динамических факторов приводит к осознанию **изменчивости, обратимости (*reversibility*) способов организации**. К сожалению, этот важный аспект остается по настоящее время недостаточно изученным. В-третьих, с нормативной точки зрения, если ряд активов разной степени специфичности одинаково доступен в некий момент времени для использования в производстве одного и того же продукта, теория транзакционных издержек однозначно советует выбирать наименее специфический актив и соответствующий способ организации, что позволит снизить транзакционные издержки.

#### **§ 4. Эмпирические оценки: несколько классических исследований**

За последние двадцать лет рассмотренная модель была многократно протестирована, что превращает ее в предмет гордости теории организации. Уже опубликовано несколько обзоров эмпири-

ческих исследований, подтверждающих достоверность предсказаний, сделанных на основе принципа дискретного увязывания (Joskow, 1988; Shelanski, Klein, 1995; Coeurderoy, Quelin, 1997; Masten, Saussier, 2002). Первым и основополагающим исследованием считают классическую статью Коуза «Природа фирмы» (1937), в которой был рассмотрен до сих пор вызывающий споры случай поглощения фирмой *General Motors* своего поставщика, *Fisher Body*, в 1926 г. (см. § 5 главы 1.3). Задачей настоящего параграфа не является подведение итогов исследований или пересмотр спорных моментов. Мы хотим рассмотреть наиболее показательные примеры, способные инициировать будущие исследования. Подобраны тесты, подтверждающие теорию транзакционных издержек, которые представляют особый интерес в плане методологии и постановки вопросов. Более того, цитируемые исследования превратились в стандартную ссылку при рассмотрении выбора между способами организации.

#### **4.1. Производство вместо покупки: случай вертикальной интеграции**

Как уже отмечалось в главе 1.3 и предыдущих параграфах, стимулы к производству внутри интегрированной организации вместо покупки на рынке особенно сильны в случае снижения в результате интеграции транзакционных издержек. Это наиболее явно тогда, когда высокая неопределенность препятствует взаимодействию или когда значителен риск оппортунистического поведения зависящих друг от друга партнеров, ставших заложниками специфических инвестиций. Уильямсон (Williamson, 1988) так резюмирует эти условия: «...интеграция уместна в тех сделках, в которых интенсивна потребность во взаимном приспособлении (особенно при условии высокой специфичности активов или неопределенности)».

Хотя данный акцент был поставлен под сомнение некоторыми видными представителями теории транзакционных издержек<sup>34</sup>, в эмпирических исследованиях чаще всего анализируется влияние одной из указанных переменных, а именно специфичности активов. Пионерная работа в этом направлении принадлежит перу К. Монтеверде и Д. Тиц (Monteverde, Teece, 1982), которые протестировали взаимосвязь между специфичностью активов и интеграцией на примере двух крупнейших американских автомобилестро-

строительных компаний *General Motors* и *Ford*. Основная идея их статьи сводится к подтверждению предсказаний теории: производство специфических компонентов следует интегрировать, тогда как неспецифические лучше покупать у внешних поставщиков. Для тестирования данной гипотезы авторы идентифицировали 133 компонента, которые затем были агрегированы в подсистемы («Двигатель», «Рама», «Вентиляция», «Электрическое оборудование», «Кузов»). Это было сделано для облегчения интерпретации результатов и для учета взаимозависимости между компонентами подсистемы («системного эффекта»). Степень специфичности компонентов оценивалась через сложность инженерных решений, использованных при их разработке. Инженеры из двух фирм оценили специфичность по 10-балльной шкале, для предотвращения искажений в оценках проводились предварительные тесты и кросс-контроль. Итоговое уравнение имеет такую форму:

$$VI = VI (\text{Company, Specific, Engineering, Engine, Frame, Ventilation, Electrical system, Body}).$$

С помощью уравнения измеряется влияние семи независимых переменных (Company: *General Motors* или *Ford*, Specific: является ли компонент специфическим для одной компании; и пять подсистем: является ли компонент их частью) на зависимую переменную VI: производится ли компонент внутри компании или приобретается у внешних поставщиков. С точки зрения теории трансакционных издержек «инженерная» переменная представляется наиболее значимой, так как именно с ее помощью косвенно оценивается специфичность активов. Производство рассматривалось как «внутреннее», если как минимум 80% компонента производится внутри фирмы. Поэтому предложенный критерий весьма строг.

Уравнение оценивалось с помощью функции логарифмического правдоподобия, с использованием пробит-анализа. Результаты показывают сильную корреляцию степени специфичности (измеренной через «инженерную» переменную) и вертикальной интеграции. Более того, исследование убеждает, что степень специфичности, измеренная по 10-балльной шкале, требуемая для стимулирования вертикальной интеграции, не так уж велика. То есть роль специфических активов в выборе между внутрифирменным производством и покупкой на рынке действительно значима. Многие исследования, в том числе и сделанные на базе дан-

ных автомобильной отрасли, впоследствии подтвердили эти результаты<sup>35</sup>.

#### **4.2. Гибридные соглашения: межфирменная контрактация**

Как указывалось ранее, теория транзакционных издержек предсказывает, что гибридные соглашения возникают тогда, когда активы достаточно специфичны для создания стимулов к оппортунистическому поведению партнеров, так что для предотвращения оппортунизма требуется опора на контрактные соглашения, включающие ряд гарантий и механизмов координации, но недостаточно специфичны, для обоснования полной интеграции<sup>36</sup>. Также существуют ситуации, когда высокая специфичность активов подвигает к вертикальной интеграции, но ей препятствуют запреты, обусловленные спецификой институциональной среды.

Классическим примером отрасли, для которой свойственно противоречие между специфичностью активов и регулируемыми ограничениями, считают американскую электроэнергетику. Пол Джосков опубликовал ряд исследований в ключе теории транзакционных издержек, в которых он проанализировал взаимоотношения между поставщиками угля и электростанциями. Ниже мы будем ссылаться главным образом на его стандартную статью 1987 г. (Joskow, 1987). В ней он формулирует гипотезу, согласно которой из-за ограничений на вертикальную интеграцию поставщики угля и электростанции будут стремиться к заключению контрактных соглашений, причем, что еще более важно, характеристики контрактов зависят от параметров транзакций. В исследовании 1987 г. Джосков концентрирует внимание главным образом на одной из этих характеристик — *длительности контрактов*. Гипотеза для эмпирической проверки формулируется так: чем более специфические активы используются во взаимодействии между поставщиками угля и электростанциями, тем больше период, на который заключаются контракты<sup>37</sup>.

Для тестирования гипотезы Джосков проанализировал 296 контрактов. Центральный момент в доказательстве, который положил начало целой серии новых эмпирических тестов в теории транзакционных издержек, заключается в точной идентификации факторов специфичности активов, по поводу которых заключались контракты в выборке. Учитывая, что специфичность человеческого капитала во всех фирмах одинакова, автор уделяет основное

внимание трем другим возможным детерминантам специфичности<sup>38</sup>. Во-первых, может оказаться значимой **специфичность по месту расположения**. Действительно, варианты доставки угля включают железную дорогу, речной или автомобильный транспорт, что делает существенными транспортные издержки. Если же уголь доставляется из расположенной рядом шахты, то транспортные расходы практически отсутствуют, но возникает высокая степень взаимной зависимости. Во-вторых, **физическая специфичность**, или специфичность физических активов, также может играть существенную роль. Топки для сжигания угля разрабатываются под его специальные типы, отличающиеся содержанием серы и химическим составом, от которых зависит теплотворность. «Отклонения от ожидаемого качества угля могут негативно сказаться на производительности или потребовать дополнительных инвестиций для модификации оборудования» (Joskow, 1987). Однако «привязывание» партнеров друг к другу возникает, только если в регионе нет аналогичного по качеству угля<sup>39</sup>. Изменчивость качества может накладываться на вариации технологии добычи угля и вариации в способах транспортировки. Например, на Восточном побережье США уголь добывают преимущественно в расположенных вблизи промышленных центров небольших шахтах, тогда как на Среднем Западе доминируют огромные разрезы, удаленные от центров производства, что создает зависимость от железнодорожного транспорта. В результате рынок наличного угля составлял в 1982 г. 2% на Западе, 8% на Среднем Западе и 18% на Восточном побережье. В среднем внутри США доля покупок угля на рынке наличного товара была равна 10%. В-третьих, не исключено и существование **посвященных (целевых) активов**: чем больше объем годовых заказов на поставку угля, тем труднее для угольщиков организовать срочные незапланированные поставки, а для покупателей — найти замену поставщикам.

Длительность контракта зависит от трех переменных: а) расположение электростанции (вблизи шахты или нет); б) регион производства, влияющий на качество угля и на величину транспортных издержек (добыт ли уголь на Востоке, Западе или Среднем Западе); в) объем сделок, ибо обязательство покупать/продавать большие объемы угля влияет на длительность контракта. Итоговое уравнение для эконометрического тестирования имеет такой вид:

$$DURATION_i = a_0 + b_1 Quantity_i + b_2 Quantity_i^2 + b_3 Mine-Mouth_i + b_4 Midwest_i + b_5 West_i + \mu_i,$$

где  $i$  — индекс контракта, а  $\mu$  — возможная ошибка.

Квадрат величины *Quantity* введен для учета нелинейности, так как электростанции имеют средний срок эффективного функционирования в 40 лет и издержки снижаются по мере «старения» станций и шахт. Поэтому влияние объема сделки на длительность контракта должно уменьшаться по мере роста объемов. Использовались три метода оценки достоверности результатов: метод средних квадратов (*OLS*), метод средних квадратов с фиктивными переменными, идентифицирующими даты контрактов<sup>40</sup>, и оценка максимального правдоподобия (*MLE*).

Результаты всех трех тестов сходятся, что является серьезным аргументом в пользу гипотез о тесной взаимосвязи длительности контрактов и степени специфичности задействованных в них активов, а также о прямом влиянии специфических инвестиций на структуру отношений между поставщиками и потребителями. Подтверждается и идея о том, что если внешние ограничения препятствуют полной интеграции, желательной с точки зрения параметров трансакции, возможно использование субститутуов в виде долгосрочных контрактов, способствующих снижению риска оппортунистического поведения в ситуации взаимозависимости.

#### **4.3. Вопросы методологии**

Два рассмотренных выше классических исследования показывают, как можно сделать анализ выбора между способами организации более операционным и как конструировать тесты, основанные на качественных (подход Монтеверде—Тиц) или количественных (подход Джоскова) данных. Тем не менее остается еще многое сделать для тестирования устойчивости предсказаний теории и увеличения ее валидности. Одна из наиболее серьезных трудностей заключается в том, что эмпирические тесты основаны на информации о существующих способах организации, тогда как в идеале следовало бы проверить способность теории сравнивать преимущества одного (существующего) способа организации относительно другого (который по определению не существует). Один, пусть и далеко несовершенный, из способов обойти эту трудность предполагает обращение внимания на те секторы экономики, в которых сосуществуют различные способы организации. Далее делаются предсказания относительно того, какая форма организации должна превалировать по причине ее соответствия характеристикам трансакции. Наконец, оценивается сравнительная эффективность сосуществующих способов организации и по-

казывается, что тот из них, который лучше увязан параметрами сделки, одновременно обеспечивает лучшую производительность. Шаг в данном направлении был сделан Менаром (Ménard, 1996). Другая программа была сформулирована и протестирована в работе С. Мастена, Дж. Механа и Э. Снайдера (Masten, Meehan, Snyder, 1991).

Пусть  $I^*$  — избранный способ организации. Выбор, скажем, между осуществлением транзакции внутри фирмы ( $I_O$ ) и на рынке ( $I_M$ ) можно представить таким образом:

$$I^* = \begin{cases} I_M, & \text{если } G_M \leq G_O, \\ I_O, & \text{если } G_M > G_O. \end{cases}$$

где  $G_M$  и  $G_O$  — издержки управления транзакцией через рынок и внутри организации соответственно.

Чтобы корректно протестировать этот выбор, требуется сделать эксплицитными характеристики, влияющие на издержки. Предположим, что

$$G_M = \alpha X + \varepsilon,$$

$$G_O = \beta Y + \mu,$$

где  $X$  и  $Y$  — векторы параметров транзакции, которые предположительно влияют на издержки (например, специфичность по месту расположения, физическая специфичность, неопределенность и т.д.);  $\alpha$  и  $\beta$  — коэффициенты этих векторов;  $\varepsilon$  и  $\mu$  — соответствующие им случайные переменные.

После перегруппировки переменных и подстановки в первую систему уравнений мы получим вероятность наблюдения специфического института, обусловленного параметрами транзакции. Например, вероятность наблюдения интегрированной организации ( $I_O$ ) будет равна

$$Pr(G_O < G_M) = Pr(\mu - \varepsilon < \alpha X - \beta Y).$$

Как утверждают авторы, «гипотезы относительно организационной формы будут основываться на знаках и относительной величине коэффициентов  $\alpha$  и  $\beta$ , а не на издержках  $G_M$  и  $G_O$ » (Masten, Meehan, Snyder, 1991, p. 4).

Данная исследовательская стратегия используется во многих работах сторонников теории транзакционных издержек, включая цитированную выше статью Монтеверде и Тица, так как она по-

звolyет обращаться к качественным методам оценки достоверности (пробит-анализ и логит-преобразование). Однако ряд проблем остается при этом нерешенным. Во-первых, оценки из качественных моделей выбора в лучшем случае дают ординальные измерения организационных издержек. Во-вторых, без независимой информации о вариации  $\mu$  и  $\epsilon$  структурные коэффициенты могут быть оценены только вплоть до коэффициента пропорциональности. В-третьих, если  $X$  и  $Y$  зависят от одних и тех же переменных (например, от специфичности активов по месту расположения, этой переменной присвоен здесь индекс  $k$ ), возможно проверить  $\alpha_k - \beta_k > 0$  или нет, но не узнать, имеют ли оба коэффициента позитивные значения.

Обойти данную трудность (она возникает и в других теориях, использующих подобные тесты) означало бы напрямую измерить издержки  $X$  и  $Y$ . Но в этом направлении зафиксирован очень малый прогресс. Мастен, Механ и Снайдер предлагают иной путь, заключающийся в тестировании структурного уравнения типа

$$G = \begin{cases} G_M = \text{отсутствуют, если } G_M \leq G_O, \\ G_O = \beta Y + \mu, \text{ если } G_M > G_O. \end{cases}$$

Однако решение данного структурного уравнения предполагает знание процесса выбора и данные касательно издержек, обусловленных избранным способом организации. Чтобы оценивать достоверность с помощью метода максимального правдоподобия или двухступенчатого оценивания, необходимо либо исключить одновременное влияние независимой переменной на  $X$  и  $Y$ , либо обеспечить равенство нулю ковариантности  $\epsilon$  и  $\mu$ . Авторы рассматривают пример с данными по судостроению в США. Другой пример — контракты между перевозчиками угля и национальной энергетической компанией во Франции, *EDF* — анализируется Соссье (Saussier, 2000). Но многое еще только предстоит сделать, в частности, для лучшей идентификации и более прямого измерения параметров, характеризующих различные способы организации.

## Выводы

В данной главе была показана лишь верхушка айсберга современных исследований в области теории организаций. Основной акцент был сделан на наиболее важных вкладах, сделанных за



последние двадцать лет, в лучшее понимание разнообразия способов организации, задействованных в рыночной экономике, и более четкое различение их дискретных характеристик. Также указаны различные подходы к объяснению выбора между этими способами, среди которых выделяется теория транзакционных издержек, занимающая лидирующее место в данной сфере (см. сравнение вкладов теории транзакционных издержек и новой теории прав собственности в: Whinston, 2003).

Наряду с этим теоретическим вкладом, исследования организации позволили получить важную информацию о внутренних характеристиках различных способов организации и отличиях между ними. Отметим в этой связи анализ стимулов, развиваемый в рамках теории агентства. Однако указанные открытия носят преимущественно теоретический характер и слабо связаны с эмпирическими исследованиями, убеждающими в важности недепежных стимулов, особенно в интегрированных организациях. И мы по-прежнему практически ничего не знаем о правилах разделения выигрышей в гибридных формах. Аналогичным образом остается малоизученной динамика способов организации и их динамическое соотношение. Неясно, какие факторы влияют на выбор между способами в динамике, какова здесь роль институциональной среды (некоторые соображения по этому вопросу представлены в: Oxley, 1999) и что дает импульс организационной инновации.

Резюмируя, можно выделить следующие приоритетные направления исследований в ключе новой институциональной экономики, касающиеся как теории, так и практики различных способов организации. Первый важный вопрос связан с сосуществованием различных соглашений, действующих в одном и том же секторе экономики и находящихся в состоянии конкуренции. Второй вопрос, частично связанный с предыдущим, касается сравнительных результатов различных соглашений и их измерения, особенно в случае прямой конкуренции между способами координации. В-третьих, необходимо уточнить типологию различных способов организации, проверить ее эмпирически, прежде всего в части гибридных форм. Четвертый важный и трудный вопрос заключается в идентификации динамических факторов, объясняющих стабильность некоторых способов и силы, приводящие к изменениям. В-пятых, требуется лучшее понимание влияния институциональной среды на выбор конкретного способа координации и его характеристики. Наконец, разнообразие способов орга-

низации трансакций в рыночной экономике, в особенности при-  
сутствие гибридных соглашений, ставит под вопрос традицион-  
ную антимонопольную политику, исходящую из упрощенной оп-  
позиции фирм и рынков.

В итоге очевидно, что широкий круг вопросов остается в тео-  
рии организаций неисследованным или недостаточно исследован-  
ным, что особенно привлекательно для молодых ученых.

## Summary

This chapter has only exposed the tip of the iceberg of recent developments in the theory of organizations. The focus has been on some of the most important contributions that have allowed, over the last twenty years, to better identify the variety of organizational modes at work in a developed market economy and to better delineate their discrete characteristics. It has also reported on several explanations provided to the trade-off among these modes, with a special emphasis on transaction cost economics, which so far remains the leading theory in that respect (see the recent paper by Whinston (2003) comparing transaction cost economics and the new property rights approach).

Beside these theoretical contributions, organization studies have provided a wide array of valuable insights on the internal characteristics of the different modes of organizations and what make them different. One very important contribution in that respect is the analysis of incentives, particularly developed in the context of agency theory. However, these contributions remain largely theoretical with very little connection to empirical analyses that have exhibited the importance of non monetary incentives, particularly in integrated organizations. And we know very little, almost nothing, about the rules (and their generality) for sharing gains associated to hybrid forms. Similarly, we still know very little about the dynamics among modes of organizations and within each of the three families identified above. It is not clear yet what factors determine changes in the trade-off among these modes over time, what role the institutional environment plays (for some recent contributions in this direction, see Oxley, 1999), and what forces impulse organizational innovation.

To summarize, the following items can be considered as high on the agenda of new institutional economists regarding theoretical developments and empirical studies needed for better understanding the different modes of organization. One important issue concerns the durable *coexistence of different arrangements* operating in the same sector

and competing against each other, with homogeneous products, similar technologies, and very comparable assets. This is an important challenge for the theory. A second and partially related issue has to do with the *performance* of the different arrangements and its measurement, particularly when different modes of organization are competing. Third, the *typology* of the different modes of organization needs refinement and requires to be substantiated by empirical studies, particularly regarding hybrid arrangements. A fourth important and difficult issue is the identification of the *dynamics factors* capable of explaining the stability of some modes over time as well as the forces pushing towards change. Fifth, we need a much better understanding of how the *institutional environment* impacts on the choice of a specific mode of organization and how it affects its characteristics. Last, the diversity of the modes for organizing transactions in a market economy and particularly the presence of hybrid arrangements represent a challenge to *competition policies* built on the simplistic trade-off between firms and markets.

It is therefore obvious that a wide domain remains unexplored or under explored in the theory of organization, which should make it extremely appealing to young researchers.

### Литература

Alchian, Armen and Harold Demsetz (1972) «Production, Information Costs and Economic Organization». *American Economic Review*, 62 (5): 777—795.

Anderson, Erin (1985) «The Salesperson as Outside Agent or Employee? A Transaction Cost Analysis». *Marketing Science*, 4 (3): 234—254.

Arrow, Kenneth J. (1970) «The Organization of Economic Activity: Issues pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation». In Haveman, Robert; Margolis, Julius (eds), *Public Expenditures and Policy Analysis*. Chicago: Markham Pub. Co. Pp. 59—73.

Arrow, Kenneth J. (1974) *The Limits of Organization*. New York: Norton and Co.

Arrow, Kenneth J. (1975) «Vertical Integration and Communication». *Bell Journal of Economics*, 6(1): 173—183.

Balasko, Yves (1988) *Foundations of the Theory of General Equilibrium*. London: Academic Press.

Barnard, Chester I. (1938) *The Functions of the Executive*. Cambridge(MA): Harvard University Press.

Baumol, William J., Robert Willig and John Panzar (1982) *Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure*. Boston: Harcourt, Brace and Jovanovich.

Beckmann, Martin J. (1988) *Tinbergen Lectures on Organizational Theory*. New York: Springer Verlag.

Chandler, Alfred D. Jr. (1977) *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge (MA): Harvard University Press.

Coase, Ronald H. (1937) «The Nature of the Firm». *Economica*, 2 (1): 386—405.

Coase, Ronald H. (1960) «The Problem of Social Cost». *Journal of Law and Economics*. 3 (October): 1—44. Reprinted in Coase (1988).

Coase, Ronald H. (1972) «Industrial Organization: A Proposal for Research». In Victor Fuchs (ed.), *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*. Vol. 3, Cambridge: NBER 59—73. Reprint in Coase (1988).

Coase, Ronald H. (1988) *The Firm, The Market, and the Law*. Chicago: University of Chicago Press. Русское издание: Коуз Р. Фирма, рынок и право, Москва: Дело, 1993.

Coeurderoy, Regis and Bertrand Quelin (1997) «L'économie des coûts de transaction: un bilan des études empiriques sur l'intégration verticale». *Revue d'Economie Politique*, 107 (2): 145—181.

Cournot, Antoine A. (1838) *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*. Paris: Hachette.

Crocker, Keith J. (1983) «Vertical Integration and the Strategic Use of Private Information», *Bell Journal of Economics*, 14: 236—248.

Crozier, Michel (1967) *The Bureaucratic Phenomenon*. Chicago: University of Chicago Press.

Crozier, Michel (1976) «Comparing Structures and Comparing Games». In G. Hofstede and S. Kassem (eds.), *European Contributions to Organization Theory*. Van Gorcum: pp. 93—207.

Cyert, Richard M. and James G. March (1963) *A Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs (N.J.): Prentice-Hall Inc.

Davis, Lance E. and Douglass C. North (1971) *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.

Debreu, Gerard (1950) *Theory of Value*. New Haven: Yale University Press.

Demsetz, Harold (1988) «The Theory of the Firm Revisited». *Journal of Law, Economics, and Organization*. 4 (1): 141—161.

Dyer, Jeffrey H. (1997) «Effective Interfirm Collaboration: How Firms Minimize Transaction Costs and Maximize Transaction Value». *Strategic Management Journal*, 18 (7): 535—556.

Eccles, Robert (1981) «The Quasifirm in the Construction Industry». *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2 (4): 335—357.

Fisher, Franklin (1983) *Disequilibrium Foundations of Equilibrium*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.

Gibbons, Robert and Joel Farrell (1995) «Cheap Talk About Specific Investments». *Journal of Law, Economics and Organization*. 11: 313—334.

Grandori, Anna and Giuseppe Soda [1995], «Inter-firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms». *Organization Studies*, 16 (2): 183—214.

Granovetter, Mark 1985 «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness». *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481—510.

Guerrien, Bernard (1989) *Concurrence, Flexibilité et Stabilité*. Paris: Economica

Hahn, Frank (1984) «Reflections on the Invisible Hand». Reprinted in: *Macroeconomics and Money*. London: Basic Blackwell, pp. 111—133.

Hart, Oliver and John Moore (1990) «Property Rights and the Nature of the Firm», *Journal of Political Economy*, 98 (6): 1119—1158.

Hart, Oliver and John Moore (2000) «On the Design of Hierarchies: Coordination versus Specialization». Mimeo.

Hirschleifer, Jack (1988) *Price Theory and Applications*. Englewood Cliff: Prentice Hall.

- Joskow, Paul (1985) «Vertical Integration and Long-Term Contracts: The Case of Coal-Burning Electric Generating Plants». *Journal of Law, Economics, and Organization*. 1 (1): 33—80.
- Joskow, Paul (1987) «Contract Duration and Relationship-specific Investment: Empirical Evidence from the Coal Market». *American Economic Review*. 77 (May): 168—185.
- Joskow, Paul (1988) «Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships». *Journal of Law, Economics and Organization*. 4 (1): 95—117.
- Laffont, Jean-Jacques and David Martimort (2001) *The Theory of Incentives: The Principal-Agent Model*. Princeton: Princeton University Press.
- Lafontaine, Francine and Kathrin Shaw (1999) «The Dynamics of Franchise Contracting: Evidence from Panel Data» *Journal of Political Economy*, 107: 1041—1080.
- March, James G. and Herbert A. Simon (1958) *Organizations*. Oxford: Basil Blackwell.
- March, James G. and Johan P. Olsen (1984) «The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life». *American Political Science Review*. 78 (3): 734—749.
- Marshal, Alfred (1919) *Industry and Trade*. London: Macmillan and CO.
- Masten, Scott and Stephane Saussier (2002) «Econometrics of Contracts: An Assessment of Developments in the Empirical Literature on Contracting». In E. Brousseau and J.M. Glachant (eds), *The Economics of Contracts*, Cambridge (UK): Cambridge University Press. pp. 273—292.
- Masten, Scott, James Meehan and Edward Snyder 1991 «The Costs of Organization». *Journal of Law, Economics, and Organization*. 7 (1): 1—25.
- Ménard, Claude (1995) «Markets as Institutions vs. Organizations as Markets: Disentangling Some Fundamental Concepts». *Journal of Economic Behavior and Organizations*. 28 (3): 161—182.
- Ménard, Claude (1996) «On Clusters, Hybrids and other Strange Forms. The Case of the French Poultry Industry». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152 (1): 154—183.
- Ménard, Claude (2003) «The Economics of Hybrid Organizations», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.
- Milgrom, Paul; Roberts, John (1988) «Economic Theories of the Firm: Past, Present, and Future». *Canadian Journal of Economics*. 21 (3): 444—458.
- Monteverde, Kirk C. and David J. Teece (1982) «Suppliers Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry». *Bell Journal of Economics*. 13 (1): 206—213.
- Oxley, Johan R. (1999) «Institutional Environment and the Mechanism of Governance: the Impact of Intellectual Property Protection on the Structure of Inter-firm Alliances». *Journal of Economic Behavior and Organization*, 38: 283—309.
- Palay, Thomas M. (1984) «Comparative Institutional Economics: the Governance of the Rail Freight Contract». *Journal of Legal Studies*. 13 (June): 265—288.
- Palgrave's Dictionary of Political Economy* (1926). London: Macmillan and Co. 3 Volumes.
- Perry, Martin K. (1989) «Vertical Integration: Determinants and Effects» in Richard Schmalensee and Robert Willig (eds), *Handbook of Industrial Organization*, Amsterdam-New York: North Holland. Vol 1: 183—255.
- Pigou, Arthur C. (1920) *The Economics of Welfare*. London: Macmillan & Co.

Powell, Water (1990) «Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization». In L.L. Cummings and Barry Staw (eds), *Readings in Organizational Behavior*, Greenwich, Conn.: JAI Press (Greenwich, Conn.), 12: 295—336.

Radner, Roy (1986) «The Internal Economy of Large Firms». *Economic Journal*, 96 (supplement): 1—22.

Raynaud, Emmanuel (1997) *Propriété et exploitation partagée d'une marque commerciale : aléas contractuels et ordre privé*. Ph.D. Université de Paris (Panthéon-Sorbonne).

Rey, Patrick (1994) «Impact des accords verticaux entre producteurs et distributeurs». W.P. Paris: CREST.

Saussier, Stéphane (1999) «Transaction Costs Economics and Contract Duration», *Louvain Economic Research*, 65 (1): 3—21.

Saussier, Stéphane (2000) «Contractual Completeness and Transaction Costs», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 42 (2): 189—206.

Scherer, Frank M. (1979) *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Chicago: Rand McNally.

Shelanski, Howard and Peter Klein (1995), «Empirical Research in Transaction Costs Economics», *Journal of Law, Economics and Organization*, 11 (2): 335—361.

Simon, Herbert A. (1947) *Administrative Behavior*. New York: the Free Press.

Smith, Adam (1776) *An Inquiring into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Reed E. Cannan. Chicago: University of Chicago Press, 1976.

Thorelli, Hans B. (1986) «Networks: Between Markets and Hierarchies». *Strategic Management Journal*. 7 (1): 37—51.

Viner, Jacob (1931) «Cost Curves and Supply Curves». Reprinted in G. Stigler and K. Boulding, *Readings in Price Theory*, American Economic Association: Chicago: Irwin.

Whinston, Michael (2003) «On the Transaction Costs Determinants of Vertical Integration». *Journal of Law, Economics and Organization*. 19 (1): 1—23.

Williamson, Oliver E. (1964) *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*. Englewood Cliffs (NJ): Prentice-Hall

Williamson, Oliver E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. New York. The Free Press-Macmillan. Русское издание: Уильямсон Оливер И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.

Williamson, Oliver E. (1990) «A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 146 (1): 61—71.

Williamson, Oliver E. (1991a) «Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives». *Administrative Science Quarterly*. 36 (2): 269—296.

Williamson, Oliver E. (1991b) «Economic Institutions: Spontaneous and Intentional Governance». *Journal of Law, Economics, and Organization*. 7 (Sp): 159—187.

Williamson, Oliver E. (1996) *The Mechanisms of Governance*. Oxford: Oxford University Press.

## Дополнительная литература

Williamson, Oliver E. (1991) «Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives». *Administrative Science Quarterly*. 36 (2): 269—

296. Reprinted as Chap. 4 in *The Mechanisms of Governance*, 1996, Oxford: Oxford University Press.

Rajan, Raghuram and Luigi Zingales (2001) «The Firm as a Dedicated Hierarchy: A Theory of the Origins and Growth of Firms». *Quarterly Journal of Economics* 116 (3): 805—851.

Joskow, Paul (1987) «Contract Duration and Relationship-specific Investment: Empirical Evidence from the Coal Market». *American Economic Review*. 77 (May): 168—185.

Masten, Scott, James Meehan and Edward Snyder 1991 «The Costs of Organization». *Journal of Law, Economics, and Organization*. 7 (1): 1—25.

Menard, Claude (1996) «On Clusters, Hybrids and other Strange Forms. The Case of the French Poultry Industry». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152 (1): 154—183.

### **Примечания**

- <sup>1</sup> Здесь стоит особо отметить влиятельную книгу Мишеля Крозье «Бюрократический феномен».
- <sup>2</sup> Коуз впоследствии критиковал эту точку зрения и указывал на важность учета других специфических характеристик фирмы (Коуз, 1993, гл. 4).
- <sup>3</sup> Ситуация оказалась совершенно иной в науках об управлении и социологии, где интерес к анализу организаций проявился значительно раньше, но адекватные концептуальные рамки отсутствовали.
- <sup>4</sup> См. также в главе II.4, написанной В. Андреффом.
- <sup>5</sup> Упомянем в качестве иллюстрации, что в очень популярном в 1980-х и начале 1990-х годов учебнике Хиршляйфер утверждал, что «фирмы» являются не более чем легальными фикциями, не имеющими особого значения для экономической теории, ибо все их значимые характеристики уже отражены в концепте производственной функции.
- <sup>6</sup> Некоторые из развиваемых далее по тексту идей были первоначально сформулированы в: (Menard, 1995).
- <sup>7</sup> Архетипом формальных организаций следует, безусловно, признать фирму. Как мы увидим позднее, гибриды обозначают сложную совокупность соглашений, единство терминов для описания которой еще не достигнуто.
- <sup>8</sup> Иллюстрации можно также найти в других главах учебника: I.4, II.1, II.2, II.3 и II.4.
- <sup>9</sup> «Хорошо известно, что под **рынком** экономисты имеют в виду не некую торговую площадку, но целиком территорию, части которой объединены отношениями неограниченной торговли, а цены

повсеместно легко и быстро выравниваются» (Cournot, 1838, chap. 4, pag. 23).

- 10 «Фондовый рынок представляется особенно ярким случаем развития исходного значения слова "рынок"... Ничто не может быть признано более совершенной формой рынка, чем фондовый рынок» (Palgrave, 1926, vol. 2, p. 697).
- 11 В последующем речь пойдет только об экономике обмена. Более подробное и математически элегантное представление можно найти в: (Balasko, 1988).
- 12 Такие, как ненасыщаемость (*non-satiability*) потребителей и способность любого агента к выживанию, откуда следует взаимовыгодный характер обмена как предпосылка его осуществления.
- 13 До сих пор удовлетворительного решения проблемы «стабильности» не существует (Fisher, 1983; Hahn, 1984). Все попытки найти решения так или иначе связаны со спецификацией институтов (обзор данного аспекта дан в: Guergien, 1989).
- 14 Наиболее существенные ограничения таковы: 1) отсутствие банкротства, так как все агенты соблюдают бюджетное ограничение (следовательно, фирмы существуют бесконечно долго); 2) отсутствие денег и принуждающих к их использованию институтов; 3) все сделки совершаются в самом начале торгов, ибо возможности для повторных торгов в более поздний период времени отсутствуют; 4) отсутствие существенной асимметрии информации (иначе возникает различного рода неэффективность); 5) отсутствие возрастающей отдачи от масштаба производства (иначе некоторые торговцы получают «рыночную власть»). Постепенное снятие этих ограничений является главной задачей исследовательской программы теории всеобщего равновесия.
- 15 Хорошая иллюстрация рассматривается в: (Crozier, 1976): одна и та же технология гемодиализа используется в четырех совершенно по-разному организованных медицинских учреждениях.
- 16 Она характерна для исследования организаций многими социологами (см.: Granovetter, 1985), но ее можно встретить и в работах некоторых экономистов (Arrow, 1974).
- 17 Организация ориентирована на достижение определенной цели.
- 18 Особенно обширна литература, посвященная стимулам. Мы здесь лишены возможности дать ее подробный обзор, вариант которого дан, например, в: (Laffont, 2001).
- 19 Аналогичный подход предложен в: (Beckmann, 1988, chap. 1–2). Сложным случаем следует признать соглашения, распространяющиеся на одно лицо. Так, можно ли считать организацией магазин, единственным работником которого является его владелец? Согласно принятому определению, речь идет не об организации, а об агенте, действующем на рынке.



- 20 Это не означает, что задачи всегда четко определены.
- 21 Обзор этих работ дан в (Ménard, 2003).
- 22 Удачный обзор представлен в (Grandori, Soda, 1995; Ménard, 2003).
- 23 Или фактически, в случае неформальных соглашений.
- 24 Обсуждение отличий между *power* (власть-как-навязывание) и *authority* (власть-как-убеждение) будет продолжено в главе II.5. — *Прим. ред.*
- 25 Несколько более узкое определение предложено в (Williamson, 1996, p. 378).
- 26 См. главу I.3.
- 27 Баумоль и соавторы (Baumol et al., 1982, p. 18 sq.) показал, что уменьшающиеся предельные издержки вызывают снижение средних издержек, что, в свою очередь, предполагает субаддитивную функцию издержек. Однако обратное неверно.
- 28 Последняя версия подхода в терминах принципала и агента может быть найдена в имевшей широкий резонанс работе Харта и Мура (Hart, Moore, 1990), положившей начало так называемой «Новой теории прав собственности». Затем эта теория была применена для анализа характеристик интегрированных организаций (Hart, Moore, 2000). В дальнейшем, за исключением отдельных замечаний, мы не будем в этой главе специально останавливаться на данном подходе.
- 29 Приводимый пример касается интеграции «назад» (слияния фирмы и ее поставщиков); аналогичная логика применима и к анализу интеграции «вперед» (слияния фирмы и ее дистрибьюторов).
- 30 Используемые здесь концепты и обозначения были введены в главе I.3.
- 31 Есть и исключения. Уильямсон (Williamson, 1985, chap. 3, p. 79) вводит в свою модель две переменные, частоту и специфичность активов. На эмпирическом уровне работы Андерсона (Anderson, 1985) и Соссье (Saussier, 2000) представляются хорошим примером тестирования роли специфичности активов и неопределенности.
- 32 Важность специфических инвестиций как детерминанта организации тем не менее ставится под вопрос рядом авторов, среди которых и Коуз (Coase, 2000).
- 33 По причинам, подробно обсуждавшимся в главе I.3.
- 34 См. ряд статей, включая статью Рональда Коуза, в апрельском номере 2000 г. *Journal of Law and Economics*, посвященном случаю поглощения *Fisher Body*, осуществленного *General Motors*.
- 35 Обзор некоторых из них дан в: (Shelanski, Klein, 1995). См. также: (Dyer, 1997).

- 36 Один из наиболее свежих обзоров таких ситуаций представлен в (Ménard, 2003).
- 37 Подразумевается следующее допущение: краткосрочные контракты близки к рыночным соглашениям (рынок наличного товара), а долгосрочные — к квазиинтеграции.
- 38 См. главу I.3 с подробным обзором и обсуждением этих детерминантов.
- 39 В США, согласно Джоскову, уголь с Восточного побережья имеет приблизительно одно и то же качество. Ситуация совсем иная на Среднем Западе, где добывают уголь с меньшей теплотворностью, с большим содержанием серы и значительно большей вариацией качества. Еще меньше теплотворность и больший разброс качества у угля, добываемого на Западе.
- 40 Это было сделано потому, что тест *OLS* предполагает сильное допущение относительно независимого распределения  $\mu$  со средней, равной нулю. Однако практики контрактации могут изменяться со временем, так что не исключается возникновение корреляции между независимыми переменными и  $\mu$ .

# **1.6.**

ГЛАВА

## **ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ**

*Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов*

### **§ 1. Новая экономическая история, клиометрика и институциональная экономическая история**

Институционализм — научная теория, которая развивается на границах собственно экономической науки и «соседних» общественных наук (см. главу 1.1). Она представляет собой либо применение методов этих наук к анализу экономики («старый» институционализм), либо, наоборот, применение экономических методов к анализу проблем этих «соседних» наук. Поскольку одной из важнейших общественных наук является история, то одним из направлений институционализма выступают институциональные теории экономической истории.

#### **1.1. Институционализм в теориях экономической истории**

Развитие институциональной экономической истории отражает общие тренды развития институционализма. В первой половине XX в., в эпоху «старого» институционализма, работали такие ученые, чьи труды имеют среди экономических историков огромную популярность и в наши дни, как М. Вебер, В. Зомбарт, К. Поланьи, Н. Элиас. Все эти обществоведы использовали для изучения экономической истории (главным образом истории генезиса капитализма) социологические методы. Во второй половине XX в. социологический подход к экономической истории про-

должал развиваться в концепциях К.-А. Виттфогеля, представителей экономической антропологии (М. Салинз, Е. Сервис) и мир-системного анализа (И. Валлерстайн, Ф. Бродель). Но в 1950-е годы социологический «вызов» породил «ответ» профессиональных экономистов. Речь идет о возникшем в США научном направлении, которое называют новой экономической историей (*new economic history*) и клиометрикой (*cliometrics*). Признанием высокого авторитета этого направления стало присуждение в 1993 г. Дугласу Нортю и Роберту Фогелю, двум его самым выдающимся представителям, Нобелевской премии по экономике.

Хотя выражения «новая экономическая история» и «клиометрика» часто употребляют как синонимичные и причисляют их к институциональной экономической истории, на самом деле они не тождественны.

Выражение «новая экономическая история» появилось в США в 1960-е годы, когда новое направление только начинало приобретать популярность. В наши дни, 40 с лишним лет спустя после рождения<sup>1</sup>, оно уже стало не вызывающе-новым, а вполне респектабельным научным течением<sup>2</sup>. Поэтому зарубежные ученые в наши дни используют чаще всего термин «клиометрика», количественная экономическая история.

Клиометрику определяют как «применение экономической теории и количественных методов для описания и объяснения исторических процессов и явлений в сфере экономического развития», как соединение идей истории, экономики и статистики (Уильямсон, 1996, с. 76, 78). Чисто логически легко понять, что на стыке этих трех наук могут развиваться самые различные версии экономической истории, во многих отношениях принципиально друг от друга отличающиеся (рис. 1.6.1).

Во-первых, возможно соединение исторической науки со статистикой без участия экономической теории (область 1 на рис. 1.6.1). Это те направления квантитативной (количественной) истории, которые изучают развитие политических процессов, влияние климата на историю, занимаются контекст-анализом исторических документов, рассматривают долгосрочные мегатренды исторического роста и т.д. Основоположниками этой версии клиометрики можно считать российских ученых 1920-х годов — А.Л. Чижевского, который открыл количественную корреляцию между циклами солнечной активности и интенсивностью исторических событий («Физические факторы исторического процесса», 1924)<sup>3</sup>, и Н.Д. Кондратьева, доказавшего путем обработки боль-



**Рис. 1.6.1.** *Взаимодействие экономической теории, исторической и статистической наук*

1 — количественная (квантитативная) история без экономикс; 2 — теоретическая экономическая история без экономико-математического моделирования; 3 — теоретическая экономическая история с экономико-математическим моделированием; 4 — эконометрика (к клиометрике относятся области 1 и 3, к новой экономической истории — 1, 2, 3)

ших баз исторической информации существование «длинных волн конъюнктуры» («Большие циклы конъюнктуры», 1925)<sup>4</sup>. Хотя в России их идеи оказались вплоть до конца 1980-х гг. исключенными из широкого научного дискурса, в зарубежной экономической истории они нашли многих последователей. Можно вспомнить также многочисленные труды по истории национальных счетов — работы А.Л. Вайнштейна, П. Грегори, В.А. Мельянцева и др. (см., например: Вайнштейн, 1960; Gregory, 1982; Мельянецев, 1996). Клиометрика без экономикс представлена и «поздним» Р. Фогелем, ушедшим в экономическую антропологию (см., например: Fogel, 1994, 2003). В СССР и в постсоветской России наибольшее развитие получила именно эта версия количественной истории (зародившаяся в 1960-е годы, лишь немногим позже американской клиометрики, школа И.Д. Ковальченко<sup>5</sup>). К институционализму все эти течения прямого отношения не имеют.

Во-вторых, возможно соединение истории с экономической теорией без использования инструментов экономико-математического анализа (область 2). Собственно говоря, любая теория экономической истории обязательно опирается на какую-либо

парадигму экономикс — вовсе не обязательно на институциональную. С. Кузнец и У. Ростоу не принято причислять к новой экономической истории, но в их работах 1950—1960-х годов также использовались экономические теории (и даже с элементами экономико-математического моделирования) для анализа аспектов экономической истории, связанных с экономическим ростом. В трудах этих ученых нашел отражение кейнсианский подход к экономической истории. Впоследствии он, однако, развития не получил, «новые экономические историки» взяли на вооружение в большей степени идеи и методы неоклассики. Другое дело, что любая экономическая теория, будучи «опрокинутой в прошлое», обязательно подвергается подспудной институционализации. Яркий тому пример — «Теория экономической истории» Д. Хикса (1969) (Хикс, 2003). Написанная для демонстрации позитивных возможностей неоклассической теории (но без математического аппарата), эта работа показала, что экономическая история как целое не может интерпретироваться без хотя бы упоминания институциональных инноваций (Латов, 2004). Примером сознательного использования институциональной теории для создания целостной картины исторической эволюции практически без клиометрики являются труды «зрелого» Д. Норта.

В-третьих, возможно сведение воедино используемой для исторического анализа экономической теории и экономико-математических методов (область 3). Именно эта область составляет ядро современной клиометрики. Лидером данного направления является Р. Фогель<sup>6</sup>, «ранний» Д. Норт тоже работал в этой парадигме. Поскольку «мэйнстрим» современной экономической теории образует неоклассика, то в клиометрике тоже доминируют неоклассические идеи<sup>7</sup>. Однако клиометрический инструментарий в наши дни используют и те экономисты, которые привержены совсем другим концепциям, оппозиционным неоклассике<sup>8</sup>. Любопытно отметить, что органичное соединение экономической теории и математических методов удастся клиометрикам далеко не всегда. Подчеркнутое внимание к математическому аппарату часто оборачивается у исследователей ослаблением внимания к собственно экономической теории<sup>9</sup>.

В данной главе мы будем рассматривать институциональную экономическую историю в двух ее модификациях — «фогелевской» и «нортовской»<sup>10</sup>. Различия между ними основаны на том, что если клиометрики во главе с Р. Фогелем делают акцент на новых для

историков *приемах экономико-математического анализа*, то последователи «зрелого» Д. Норта делают акцент на применении принципиально нового для историков неинституционального *понятийного аппарата* (права собственности, транзакционные издержки и т.д.). Таким образом, «нортовская» экономическая история имманентно институциональна. Что же касается «фогелевской» экономической истории, то она непосредственно институциональной не является, но допускает институциональную интерпретацию. «Фогелевский» подход является более ранним, «нортовский» — более поздним.

### **1.2. Институциональные аспекты «фогелевской» новой экономической истории (на примере экономического анализа рабства)**

Новая экономическая история на начальном этапе (примерно до 1980-х годов) развивалась как «заговор молодых технарей против уважаемых ученых» (Williamson, 1994, p. 114). «Молодые технари» начали активно использовать компьютерный анализ исторической статистики. Основными темами для них стали почти исключительно вопросы экономической истории США XIX в.: экономика рабства на Юге до Гражданской войны, транспортная революция второй половины XIX в., формирование национального рынка труда, экономические кризисы.

Чтобы лучше понять «блеск и нищету» американской клиометрики, остановимся подробнее на изучении экономики рабства, поскольку в этом вопросе, когда речь идет о конкуренции национальных моделей экономического развития, необычайно важен учет именно институциональных аспектов.

Еще в первой половине XX в. в американской историографии сложилось два полемизирующих друг с другом подхода к анализу экономики рабства и его последствий. Одни экономисты обращали основное внимание на «провалы» рабовладельческой системы и на незавершенность эмансипации рабов, другие — на эффективность экономики рабовладельческого Юга и на разрушительные последствия ее неудачного реформирования. «Критики Юга» трактуют его как аграрное неорабовладельческое общество, «защитники Юга» — как своеобразную разновидность капитализма. Роль «защитников» с 1950-х годов взяли на себя как раз представители клиометрики<sup>11</sup>.

Свой вклад в клиометрический анализ экономики американского рабства внес и Д. Норт. В своей книге «Рост и благосостояние в американском прошлом: новая экономическая история» (North, 1966) он обратил особое внимание на ускоренное социально-экономическое развитие рабовладельческого Юга. Используя методы экономико-математического анализа, Д. Норт подверг критике господствовавшее ранее мнение, будто хозяйство предвоенного Юга было убыточным и застойным. Он подчеркнул, напротив, что само по себе плантационное рабство вовсе не вело ни к упадку предпринимательской деятельности, ни к уменьшению производственных инвестиций.

Еще большую известность завоевала монография Р. Фогеля и С. Энгермана «Время на кресте» (Fogel, Engerman, 1974), которая подытожила аргументы об экономической эффективности рабства, став своеобразным манифестом «защитников Юга» и вызвав бурную дискуссию. Ее называют наиболее спорной книгой, когда-либо написанной об американском рабстве, но одновременно и оказавшей самое сильное влияние на современные научные воззрения по данной проблеме. В этой монографии клиометрический подход к рабству получил наиболее комплексное выражение.

Одно из главных открытий Р. Фогеля и С. Энгермана — доказательство высокой сравнительной эффективности рабовладельческих хозяйств Юга, превосходящей эффективность свободных от рабского труда форм хозяйствования.

Методологической проблемой, которую необходимо разрешить для сравнения рабовладельческих и нерабовладельческих хозяйств, было их разное ресурсное обеспечение. Типичная рабовладельческая плантация имела гораздо больше земли, физического капитала и работников, чем средняя нерабовладельческая ферма, а потому непосредственно сравнивать их эффективность нельзя.

Чтобы оценить относительную эффективность хозяйств, Фогель и Энгерман использовали индекс «полной производительности фактора» (*total factor productivity*), который измерял выпуск (*output*) на среднюю единицу ресурса (*input*) для каждого типа сельскохозяйственных предприятий. Чтобы проанализировать производительность факторов производства, они воспользовались функцией Кобба—Дугласа

$$Q = AL^{\alpha}LK^{\beta}T^{\gamma}$$

где  $Q$  — производство;  $L$  — затраты труда;  $K$  — затраты физического капитала (машин и др.);  $T$  — затраты земли.



В этой формуле показатели  $\alpha_L$ ,  $\alpha_K$  и  $\alpha_T$  отражают пропорцию влияния на выпуск каждого из факторов.

Результаты обработки баз данных по этой методике привели авторов «Времени на кресте» к очень любопытным количественным оценкам (табл. 1.6.1), на основе которых Р. Фогель и С. Энгерман сформулировали следующие выводы:

- В 1860 г. сельское хозяйство Юга в целом было на 35% эффективнее (если рассматривать выпуск при одинаковом количестве ресурсов), чем сельское хозяйство Севера.
- Используя труд рабов южные фермы были на 28% более производительны, чем южные нерабовладельческие фермы, и на 40% более производительны, чем северные нерабовладельческие фермы.
- Основанные на свободном труде фермы Старого Юга имели ту же производительность, что и свободно-трудовые фермы Севера. Сельское хозяйство с использованием рабов на Старом Юге было на 19% более производительным, чем свободно-трудовые фермы Севера, а сельское хозяйство с использованием рабов на Новом Юге<sup>12</sup> — на 53% более производительным, чем северное свободно-трудовое сельское хозяйство.

Таблица 1.6.1

**ОТНОСИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО  
ПРОИЗВОДСТВА ПО РЕГИОНАМ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ, 1860 Г.**

Регионы	Использование свободного труда	Использование рабского труда	В целом
Север	1,00		1,00
Юг	1,09	1,40	1,35
Старый Юг		1,19	
Новый Юг		1,53	

Преимущества рабовладельческих хозяйств, по мнению авторов «Времени на кресте», отчасти связаны с эффектом экономии на масштабе, с преимуществами крупного производства над мелким, причем этот эффект наиболее сильно влиял на хозяйства средних размеров, использовавших 15—50 рабов. Но южные плантаторы очень умело использовали также универсальные для рыночного хозяйства преимущества разделения труда, специализа-

ции и кооперации. Они сознательно стремились добиться дисциплинированного и скоординированного использования рабочей силы негров-рабов, организуя их труд наподобие сборочной линии в промышленности. Это достигалось высоким уровнем разделения труда внутри «черных бригад», работавших под надзором квалифицированных надсмотрщиков из числа самих рабов, которые подобно бригадирам следили за поддержанием высокого темпа производства.

Книга «Время на кресте» послужила катализатором для большого количества последующих клиометрических исследований по экономике рабства. В конечном счете большинство выводов Р. Фогеля и С. Энгермана оказались принятыми научным сообществом<sup>13</sup>. Сам Р. Фогель подвел итоги этого направления своих исследования в книге «Без согласия и контракта» (Fogel, 1989), где сформулировал вывод, что причиной Гражданской войны была вовсе не экономическая неэффективность рабства, а моральное неприятие свободолюбивыми американцами института рабства как системы насилия и угнетения.

Результаты клиометрических исследований «защитников Юга» наглядно показывают не только творческий потенциал нового научного течения, но и его ограниченность.

Исследования Р. Фогеля и его сторонников прямо никогда не подчеркивают своей связи с институциональной традицией: ведь клиометрики «молятся» числам, а «старый» институционализм, наоборот, возник как протест против экономико-математического формализма. Однако объективно «защитники Юга» доказали как раз необычайно высокое значение институциональных, неэкономических факторов экономической истории. Ведь согласно их выводам, влияние моральных норм перевесило чисто экономическую рациональность, поскольку-де американцы разрушили эффективный рабовладельческий уклад под влиянием преимущественно нравственных побуждений. Таким образом, подспудно клиометрические исследования экономики рабства служат очень весомым аргументом экономистам-институционалистам.

Однако отказ от сознательного использования институционального подхода часто играет с клиометриками «фогелевского» направления злую шутку. Один из важнейших принципов институционализма — установка на комплексный подход — клиометриками не воспринимается, в результате чего их многочисленные яркие «находки» не всегда складываются в достоверную целостную картину.

В частности, среди причин Гражданской войны наиболее важную роль сыграл, видимо, геоэкономический фактор: различия между Севером и Югом угрожали целостности Соединенных Штатов как единого государства, а «парад суверенитетов» неминуемо понижает национальную экономическую эффективность. Поэтому признание эффективности экономики рабства совсем не обязательно связывать с «высокой моралью» американцев; отмена рабства, скорее, делает честь их умению соразмерять краткосрочные потери и долгосрочные выгоды. Однако такой интегральный, «политэкономический» подход в рамках собственно неоклассического «мэйнстрима» вряд ли возможен.

Самое главное, глубокое понимание института рабства в эпоху Нового времени возможно лишь путем взгляда на него «с высоты» — как частного случая неотрадиционных экономических отношений. Клиометрики часто сравнивают американское рабство с рабством в других странах Америки, подчеркивая более гуманный характер американского рабовладения (только в Соединенных Штатах численность рабов устойчиво росла за счет естественного прироста). Однако комплексной теории временной регенерации в эпоху генезиса капитализма архаичных форм эксплуатации (включая «второе издание крепостничества» в Восточной Европе, «второе издание восточного деспотизма» в колониях) так пока и не создано.

Эта негативная особенность «фогелевской» новой экономической истории, использование экономико-математических методов *ad hoc* при отсутствии целостной теории, вполне сохранилась и даже усилилась в 1980—2000-е годы. Как указывает С.А. Ломова, «несмотря на то, что клиометристы пересмотрели большое количество общепринятых концепций в экономической истории, они были не всегда удачливы в создании новых концептуальных и теоретических построений» (Ломова, 1997, с. 129). Можно полностью согласиться с мнением, что «для новых историко-экономических теорий необходим сильный прорыв за пределы неоклассической теории» (Там же, с. 130), которая имманентно предназначена для изучения уже возникшего рыночного хозяйства, а не его генезиса и трансформации.

Первым клиометриком, кому удалось уже в 1970-е годы перейти от изучения отдельных «деревьев» к анализу «леса», стал Д. Норт.

### 1.3. Теория институциональных изменений Д. Норта

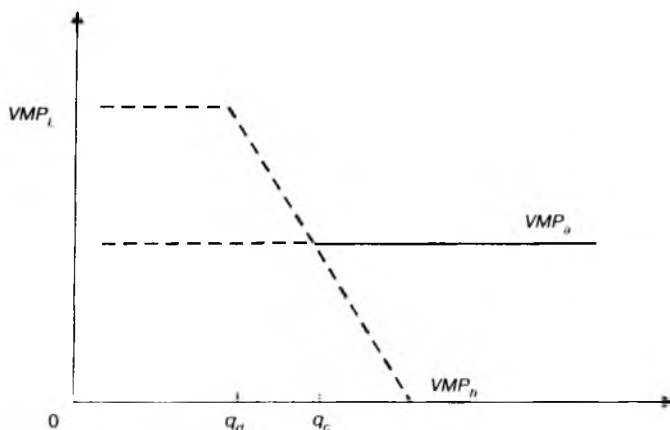
Начав, как и Р. Фогель, с клиометрических исследований транспортной революции и рабства в США XIX в., Д. Норт уже в 1970-е годы предпринял попытки создания целостной теории новой экономической истории. Первым опытом создания макротерии стала написанная совместно с Р. Томасом книга «Возвышение западного мира: новая экономическая история» (North, Thomas, 1973).

В своей концепции экономического прогресса Д. Норт и Р. Томас базировались на идеях А. Смита о разделении труда как главном факторе и глубинном источнике экономического роста. Чтобы стимулировать развитие разделения, необходимы такие предпосылки, как инвестиции и инновации. Однако почему в одном случае инвестиции и новации сыграли свою роль, а в другом — нет? По мнению авторов «Возвышения западного мира», это зависит как раз от институтов, понимаемых как совокупность принятых в обществе «правил игры». Институциональная структура эффективна там и тогда, где она обеспечивает условия быстрого экономического роста, что, в свою очередь, зависит прежде всего и главным образом от системы прав собственности (North, Thomas, 1973, p. 2).

Яркой иллюстрацией этого тезиса является неолитическая революция. В первобытном обществе господствовала общая собственность, при которой доступ к редким ресурсам (охотничьим угодьям, местам рыбной ловли) был открыт всем без исключения. Это означает, что существует общее право на использование до захвата и индивидуальное право на использование ресурса после его захвата. Коллективная собственность поощряла такое поведение, когда выгоды от него достаются одному участнику, а издержки — всем, или такое поведение, когда издержки ложатся на одного, а выгоды делятся между всеми. В результате каждый заинтересован в хищническом потреблении ресурсов общего доступа «здесь и сейчас», без заботы о воспроизводстве. В результате возникает хорошо знакомая экономистам трагедия общей собственности.

Пока природные ресурсы были изобильны, трагедия общей собственности не являлась проблемой. Однако их истощение из-за роста населения привело примерно 10 тыс. лет тому назад к первой в истории революции в производстве и в институтах. Неолитическая революция в интерпретации предложившего этого

понятие Г. Чайлда связывалась с переходом от присваивающего хозяйства (охоты и собирательства) к производящему хозяйству (регулярному земледелию и одомашниванию животных). Позже, когда антропологи открыли существование позднепервобытных и даже раннеклассовых обществ с присваивающим хозяйством, неолитической революцией стали называть переход к любым способам систематического производства избыточного продукта. Д. Норт и Р. Томас пошли еще дальше и предложили считать главным содержанием Первой экономической революции (как они назвали неолитическую революцию) появление элементов частной собственности, закрепляющей исключительные права индивида, семьи, рода или племени на редкие ресурсы. Преодоление трагедии общей собственности позволило остановить падение предельного продукта труда (рис. 1.6.2), стабилизировало его.

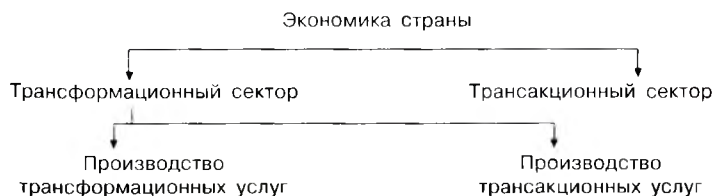


**Рис. 1.6.2.** Первая экономическая революция (по Д. Норту)

$VMP_h$  — ценность предельного продукта от охоты;  
 $VMP_a$  — ценность предельного продукта от сельского хозяйства;  
 $VMP_L$  — ценность предельного продукта труда

Приоритетное внимание к изменениям прав собственности в истории общества привело Д. Норта к изучению долгосрочной динамики масштабов деятельности по защите прав собственности.

Поскольку эффективные институты возникают в обществе, которое имеет сильные стимулы к созданию и закреплению прав собственности, то показателем потенциальных возможностей прогрессивного развития является степень развитости деятельности по спецификации прав собственности. Исходя из этих соображений, Д. Норт предложил разделить все виды экономической деятельности на трансформационный сектор, занятый изменением физических свойств продуктов (скажем, производством хлеба из зерен или бензина из нефти), и транзакционный сектор, обеспечивающий спецификацию прав собственности (рис. 1.6.3). К транзакционному сектору он отнес не только деятельность государственных служащих (полиция, суды), но и оптовую и розничную торговлю, страхование, банковское дело и т.д. Кроме того, транзакционные услуги создаются и внутри трансформационного сектора (работниками из аппарата управления — юристами и бухгалтерами, занятыми в фирмах, где производятся материальные блага).



**Рис. 1.6.3.** Структура экономической деятельности по Д. Нарту

Проведенное совместно с Д. Уоллисом клиометрическое исследование позволило Д. Нарту констатировать ярко выраженную тенденцию к росту как абсолютных, так и относительных масштабов транзакционного сектора (табл. 1.6.2): за столетие после 1870 г. он вырос в США вдвое, превысив к 1970 г. более половины всего ВВП (см. также главу 1.3, § 6). Данный вывод является уточнением подмеченного «постиндустриалами» еще в 1960-е годы сдвига от доминирования первичного и вторичного секторов к первенству третичного сектора, сферы услуг.

Новый подход к пониманию структурных сдвигов в экономике развитых стран позволил Д. Нарту продолжить в монографии «Структура и изменение в экономической истории» (North, 1981) переосмысление предложенной Д. Беллом и его последователями типологии основных фаз развития общества.

## РОСТ ТРАНСАКЦИОННОГО СЕКТОРА В ВВП США, 1870—1970 ГГ., %

Годы	Частный транзакционный сектор	Государственный транзакционный сектор	Всего
1870	22,49	3,60	26,09
1920	35,11	4,87	39,98
1970	40,81	13,90	54,71

Источник: Wallis, North, 1986, p. 121—123.

В теории постиндустриального общества, как известно, главными вехами всемирного социально-экономического развития являются индустриальная и научно-техническая революции. У Д. Норта вместо них фигурируют Первая и Вторая экономические революции. Первая революция, как уже указывалось, соответствует неолитической революции, которую сторонники теории постиндустриального общества почти не замечают<sup>14</sup>. Что касается Второй революции, то она у Д. Норта совсем не тождественна ни промышленному перевороту, ни НТР. Промышленную революцию Д. Норт считает не радикальным разрывом с прошлым, а лишь кульминацией предшествующего эволюционного развития. Подлинная же революция, по его мнению, началась лишь с середины XIX в. Именно в это время происходит систематическое соединение производства с наукой, сопряженное с усилением правовой защиты инноваций и конкуренции (законы о патентной защите, о коммерческой тайне, об организации акционерного бизнеса и т.д.). «Если Первая экономическая революция создала сельское хозяйство и «цивилизацию», — пишет Д. Норт, — то Вторая экономическая революция обеспечила производство все возрастающими новыми знаниями, возведя экономический рост в систему за счет брака науки и технологии...» (Цит. по: Борисов, 2001).

Вершиной теории новой экономической истории Д. Норта в настоящее время является изданная в 1990 г. монография «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (Норт, 1997). В этой книге он завершает переосмысление самого понятия «институты». Ранее их трактовали главным образом как совокупность организационных структур. Новая же книга Д. Норта начиналась с чеканной формулировки: «Инсти-

туты — это «правила игры» в обществе, или... созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» (Норт, 1997, с. 17). Если ранее он обращал основное внимание на влияние институтов на изменение производства, то теперь в центре его внимания оказались проблемы изменения самих институтов. Кроме того, в новой книге он обратил особое внимание на устойчивость неэффективных норм, которые далеко не всегда отмирают «сами собой» под влиянием более эффективных «правил игры».

Новая экономическая история Д. Норта убедительно свидетельствует, что для создания целостной теории экономической истории не обязательно использовать клиометрику (в теоретических трудах «зрелого» Д. Норта вообще нет ни одной формулы), но обязательно вести диалог (хотя бы и полемический) с традицией «старого» институционализма<sup>15</sup>. Д. Норт в своем анализе институциональных изменений как раз соединил обе традиции: как представитель «нового» институционализма он делает акцент на большом значении правовых институтов, прав собственности; как ученый, испытавший влияние «старого» институционализма, он подчеркивает, что на трансакционные издержки сильно влияют не только формальные, но и неформальные ограничения.

Перейти от изучения отдельных проблем экономической истории к созданию ее теории удалось далеко не всем представителям новой экономической истории. Тех историков-экономистов, кто, помимо Д. Норта, демонстрирует не только клиометрические навыки, но и теоретическое мышление, можно пересчитать по пальцам — это Грэм Снукс (Snooks, 1993; Snooks, 1996; Snooks, 1998), Авнер Грейф (Greif, 2001), Дайрде (Дональд) Мак-Клоски (McCloskey, 1987)... Как и у Норта, теория экономической истории также приобретает у них институциональный характер.

В России первым опытом новой экономической истории в «нортовской» традиции является статья С.Н. Ковалева и Ю.В. Латова, посвященная экстернальным эффектам помещичьих хозяйств в дореволюционной России (Ковалев, Латов, 2000).

Опираясь на малоизвестные работы дореволюционных экономистов, авторы этой статьи сделали вывод о более низкой продуктивности крестьянских хозяйств в сравнении с помещичьими. Поскольку значительная часть доходов крестьян являлась оплатой их труда в помещичьих экономиях. Получается, что в борьбе за «черный передел» крестьяне добивались снижения своих доходов. С.Н. Ковалев и Ю.В. Латов предложили искать объяснение дан-



ного парадокса в характерном для России двоеправии, когда обычное право решительно расходилось с официальным правом в принципах защиты прав собственности. Это формировало у крестьян ошибочное представление о сравнительной эффективности борьбы за передел собственности и борьбы за повышение продуктивности своих хозяйств. Побочным результатом этого исследования стало расширение трактовки отрицательных экстерналий эффектов, которыми могут быть не только чисто физические неудобства, но и, как в данном случае, негативное влияние на трудовую этику.

Очень слабый резонанс «нортовской» парадигмы в России связан, видимо, с тем, что она требует сочетания знания исторической конкретики с глубокими познаниями в экономической теории, что для отечественных историков пока еще не совсем типично.

Трактовка институтов как сознательно и/или стихийно складывающихся «правил игры» естественным образом ставит вопрос о том, как и почему эти правила меняются. Сторонники новой экономической истории делают акцент на сознательном выборе норм, на институциональном конструировании и экспорте институтов. Но есть и другая сторона проблемы изменчивости институтов. Речь идет об институциональной инерции.

## **§ 2. Теория зависимости от траектории предшествующего развития**

### **2.1. Рождение теории зависимости от предшествующего развития**

Наряду с теорией новой экономической истории Д. Норта есть и другой — близкий, но относительно самостоятельный — теоретический институциональный подход к экономической истории. Речь идет о возникшей в 1980-е годы теории зависимости от предшествующего развития (*Path Dependency*), основы которой заложены американскими экономистами-историками Полом Дэвиллом и Брайаном Артуром. Поскольку «фогелевское» и «нортовское» направления называют теориями новой экономической истории, то это более позднее научное течение можно считать «новейшей» экономической историей.

Название теории «*Path Dependency*» принято в отечественной литературе переводить как «зависимость от предшествующего раз-

вития»<sup>16</sup>. Она тоже обращает внимание на институциональные изменения и на роль институтов в технических изменениях. Однако если в «нортовской» новой экономической истории главный акцент сделан на том революционизирующем влиянии, которое оказывают правовые инновации и изменение трансакционных издержек на социально-экономическое развитие, то в теории зависимости от предшествующего развития основное внимание обращается на инерционность развития. Иначе говоря, если последователи Д. Норта изучают, *как становятся возможны институциональные инновации*, то последователи П. Дэвида и Б. Артура, наоборот, — на то, *почему институциональные инновации далеко не всегда возможны*. Кроме того, если Д. Норт при изучении институтов акцентирует внимание на правах собственности, то П. Дэвид и Б. Артур — на неформальных механизмах выбора.

Поскольку оба эти аспекта связаны друг с другом, как орел и решка, то происходит интенсивное взаимодействие и взаимообогащение этих двух институциональных теорий экономической истории. Характерно, что Д. Норт в своей книге «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» очень оперативно откликнулся на только-только начавшие приобретать популярность идеи «новейших экономических историков» и включил их в свою концепцию как один из ключевых ее компонентов.

История теории «*Path Dependency*» началась в 1985 г., когда П. Дэвид опубликовал небольшую статью (David, 1985), посвященную такому, казалось бы, мелкому вопросу, как формирование стандарта клавиатур печатающих устройств.

Когда в 1868 г. в США изобрели печатную машинку, то первоначально ее клавиши располагались в два ряда, на которых были последовательно изображены буквы от *A* до *Z*. Однако первые модели печатных машинок, выпускаемые с 1874 г. фирмой «Ремингтон», работали так, что при быстром последовательном нажатии на две соседние клавиши они цеплялись одна за другую, останавливая работу. Тогда изобрели другой вариант клавиатуры, где самые часто встречающиеся двухбуквенные комбинации были разнесены по разным краям. В середине 1870-х годов появилась та самая *QWERTY*-клавиатура, которая довольно быстро стала всеобщим стандартом. Авторство *QWERTY*-стандарта приписывают тому же, кто изобрел саму печатную машинку, — американцу К. Шоулзу. Таким образом, *QWERTY*-клавиатура появилась в силу временных и в общем случайных технических обстоятельств. Уже

два десятилетия спустя печатные машинки были настолько усовершенствованы, что сцепление клавиш стало невозможным, но *QWERTY*-клавиатура так и осталась монопольным стандартом.

Научное изучение оптимальных принципов расположения клавиш печатающих устройств привело к тому, что в 1936 г. А. Дворак, последователь тейлоризма, запатентовал принципиально новую раскладку клавиатуры. Хотя эксперименты показали, что клавиатура Дворака эффективнее *QWERTY*-клавиатуры на 20—40%, массового распространения новый стандарт так и не получил. Высказывалось мнение, будто эти эксперименты были подтасованы, а потому преимущество клавиатуры Дворака перед клавиатурой Шоулза является мнимым (Liebowitz, Margolis, 1990). Однако сторонники новой раскладки свидетельствуют, что после ее установки на компьютерах (технически это сделать сейчас довольно легко) через пару месяцев, когда пользователь полностью осваивает новую клавиатуру, скорость набора текстов действительно заметно возрастает. Самое интересное, что клавиатура Дворака тоже не является самой совершенной — были предложены и другие, еще более эффективные. Но, несмотря на все инновационные предложения, новые клавиатуры появляются только у немногих, абсолютное же большинство по-прежнему пользуется *QWERTY*-клавиатурой.

Заинтересовавшись проблемой, почему завсегом неэффективный стандарт умудряется сохранять свою монополию в течение полувека, П. Дэвид обнаружил еще более интригующие обстоятельства. Оказывается, уже в 1870-е годы в Америке использовались весьма разнообразные схемы клавиш, в том числе и превосходившие *QWERTY*-стандарт. Однако затем это разнообразие исчезло, на рубеже XIX—XX вв. почти все производители перешли к клавиатурам типа *QWERTY*.

Свое объяснение загадки *QWERTY* Дэвид дал следующим образом (см.: David, 1986). Чтобы понять, что же произошло в последние десятилетия XIX в., «экономист должен обратить внимание на тот факт, что пишущие машинки начинали становиться элементом большой, довольно сложной производственной системы... Эта система включала как работающих на пишущих машинках операторов, так и механизмы машинописи, и поэтому в число принимающих решение агентов, помимо изготовителей и покупателей пишущих машинок, входили также машинистки, предлагавшие предпринимателям свою квалифицированную рабочую силу, а также разнообразные организации, частные и обще-

ственные, занимавшиеся обучением людей навыкам машинописи... Эта крупная производственная система не была чьим-либо проектом», она складывалась стихийно. Доминирование *QWERTY* объясняется тем, что сработали спонтанные эволюционные процессы «технической взаимосвязанности, экономии от масштаба и квазиобратимости инвестиций. Эти элементы образуют основу того, что можно назвать *QWERTY*-номикой (*QWERTY-nomics*)».

Указанные П. Дэвидом факторы ведут к тому, что стихийно из множества конкурирующих стандартов побеждает какой-то один, и возврат к многообразию стандартов становится практически невозможным. Возникает необратимая обратная связь (*feedback effect*). Б. Артур назвал это явление «*lock-in tendency*» (Arthur, 1989; см. также: Arthur, 1994)<sup>17</sup>, что лучше всего перевести как «эффект блокировки»: происходят необратимые изменения только в одном направлении. Таким образом, неизбежна победа какого-то одного стандарта, но нет объективной закономерности в том, какой именно стандарт окажется победителем. Здесь огромную роль играет «историческая случайность», которая где-то в начале изучаемого процесса может определить всю последовательность дальнейших событий.

Следует учитывать, что в ситуации неопределенности очень велико значение ожиданий людей. «Специфическая система могла одержать победу над конкурентами просто потому, что покупатели ожидали этой победы, — писал П. Дэвид. — Таким образом, хотя раннее лидерство, приобретенное *QWERTY*-стандартом благодаря его изначальной ассоциации с Ремингтоном, было довольно шатким, но когда возросли ожидания его превосходства, это оказалось достаточной гарантией того, что в конечном счете победит именно *QWERTY*-стандарт». Рост же ожиданий может оказаться следствием весьма мелких событий. В истории с победой *QWERTY*-эффекта роль исторической случайности, которая оказала решающее влияние на ожидания, сыграл, скорее всего, маркетинговый трюк, примененный производителями «ремингтонов». 25 июля 1888 г. в Цинциннати прошло показательное соревнование Ф. МакГарина с Л. Таубом: МакГарин печатал на «ремингтоне», а Тауб — на каллиграфе. На машинке победившего в состязании МакГарина была как раз *QWERTY*-клавиатура. МакГарин стал «героем дня», а рекламируемый им «ремингтон» с *QWERTY*-клавиатурой начал пользоваться огромной популярностью.

История победы *QWERTY*-клавиатуры над более эффективными стандартами может показаться в контексте глобальной экономической истории чем-то мало значимым. Однако изучение экономической истории технических стандартов, начатое после пионерных работ П. Дэвида и Б. Артура, показало необычайно широкое распространение *QWERTY*-эффектов едва ли не во всех отраслях. Поэтому вопрос о том, является ли на самом деле *QWERTY*-клавиатура худшей в сравнении с клавиатурой Дворака или открытие *QWERTY*-эффекта произошло в результате неправильной интерпретации реальных исторических обстоятельств, уже совершенно не существен<sup>18</sup>.

## **2.2. От *QWERTY*-номики — к экономической теории стандартов и альтернативной экономической истории**

Под *QWERTY*-эффектами в современной научной литературе подразумевают все виды сравнительно неэффективных, но устойчиво сохраняющихся стандартов, которые демонстрируют, что «история имеет значение». Эти эффекты можно обнаружить двумя путями:

1) либо сравнивать *реально сосуществующие* в современном мире технические стандарты,

2) либо сопоставлять *реализованные* технические инновации с *потенциально возможными, но не реализованными*.

Хотя современная экономика давно глобализируется и унифицируется, в разных странах мира продолжают сохраняться разные технические стандарты, не совместимые друг с другом. Некоторые примеры общеизвестны — например, различия между левосторонним (в бывшей Британской империи) и правосторонним движением на дорогах разных стран, что заставляет одних автопроизводителей ставить на машины руль слева, а других — справа. Другие примеры менее известны, как, скажем, различия в ширине железнодорожной колеи или в стандартах передачи электроэнергии.

Ширина колеи железных дорог в разных странах и в различные эпохи варьировалась в очень широком диапазоне от 184 до 3000 мм. Основными современными стандартами являются следующие три: 1067 мм — «Капская колея» (Япония, ЮАР, Австралия, в России на Сахалине, во многих странах «третьего мира»), 1435 мм — «Европейская (Стефенсоновская) колея» (более поло-

вины железных дорог мира), 1520—1524 мм — «Русская колея» (в большинстве постсоветских государств, а также в Монголии, Финляндии). Результат этих различий наглядно ощущается, например, при пересечении нашей западной границы, где все поезда задерживаются для смены колесных пар.

Является ли европейская колея технически наиболее эффективной? Совсем нет — инженеры считают более предпочтительной широкую колею. Европейский стандарт колеи стихийно сложился на начальных моментах развития железнодорожного транспорта. Когда в 1825 г. знаменитый английский инженер Джордж Стефенсон завершал изобретение паровоза, он для простоты технического воплощения взял для него стандарты английских гужевых повозок, в том числе ось с расстоянием между колесами в 4 фута 8,5 дюйма. Стефенсон использовал этот шаблон при строительстве открытой в 1830 г. первой в мире железной дороги Ливерпуль—Манчестер, которая послужила образцовой моделью для строительства железных дорог не только в Англии, но и в континентальной Европе и Северной Америке. Между тем известно, что конкуренты Стефенсона по контракту предлагали принять шаблон колеи в 5 футов 6 дюймов (1676 мм). Если бы заказ выиграли конкуренты Стефенсона, общепринятый шаблон железнодорожной колеи мог бы оказаться совсем иным.

Когда в России начинали создавать собственную железнодорожную сеть, то мы «пошли своим путем» — выбрали более широкую колею в 5 футов, которая обеспечивала большую пропускную способность, но затрудняла пересечение европейской границы. Оба эти фактора играли положительную роль для боеготовности к войне с европейскими странами, но бесполезны или даже вредны в современных условиях.

Быть может, *QWERTY*-эффекты возникали только на относительно ранних этапах экономической истории? Нет, они проявляют себя и в эпоху НТР. В качестве примеров приводят формирование стандартов телевизионного оборудования (550-линейный стандарт в США в сравнении с лучшим 800-линейным в Европе), видеокассет и компакт-дисков (победа стандарта *VHS* над *BETA*) (см.: Arthur, 1990), развитие рынка программного обеспечения (победа *DOS/WINDOWS* над *Macintosh*) (см.: Liebowitz, Margolis, 2000) и т.д.

В сравнении с изучением соревнования разных стандартов несколько более умозрительным, но и более многообещающим является анализ «несостоявшейся экономической истории». Речь

идет о том, что, по мнению многих историков-экономистов, некоторые победившие из-за конъюнктурных обстоятельств технические инновации перекрыли другие, потенциально более эффективные пути развития.

Идея сравнения эффективности реально осуществившихся и потенциально возможных технологических стратегий впервые была высказана еще в опубликованной в 1964 г. скандально известной книге Р. Фогеля «Железные дороги и экономический рост Америки» (Fogel, 1964).

Традиционно считалось, что именно железнодорожное строительство являлось одним из «локомотивов» быстрого экономического роста Америки XIX в. Фогель попытался проверить на языке цифр привычные оценки транспортной революции. Он построил контрфактическую модель — как бы развивались США, если вместо «железных коней» ее просторы продолжали бороздить дилижансы и пароходы. В этой модели он рассмотрел влияние железнодорожного строительства не только на объем перевозок, но и на развитие сопряженных отраслей (производство рельсов и шпал, добыча угля и т.д.). Результаты математических расчетов получились весьма парадоксальными: вклад железнодорожного строительства оказался крайне малым, равным национальному продукту всего за несколько месяцев (в 1890 г. ВВП США был бы ниже примерно на 5%). Выбранная американцами технологическая стратегия — железные дороги вместо дилижансов и пароходов — оказалась в сравнении с альтернативной более эффективной, но в гораздо меньшей степени, чем это казалось ранее.

Вокруг книги Р. Фогеля немедленно разгорелась шумная дискуссия (см.: Промахина, 1975; Левчик, 1989). Критики справедливо указывали, что точность подсчетов Фогеля очень условна, поскольку трудно достоверно измерить то, чего не было. Самое главное, модель Р. Фогеля абстрагировалась от некоторых очень важных качественных изменений, инициированных строительством железных дорог, — в частности, от того, что ускорение перевозок сделало возможным производство новых товаров, которых иначе бы производить не стали. Результатом этой дискуссии стало то, что сам Р. Фогель резко сменил направление своих исследований, переключившись с проблем транспортной революции на вопросы экономики рабства и перестав делать акцент на «альтернативной истории». Но его опыт оказался воспринятым. П. Дэвид и другие «*QWERTY*-экономисты» хотя и не пытаются количественно оценить альтернативные технологические стратегии, но

широко используют качественное сравнение реального с потенциально возможным. Более того, если Р. Фогель признавал, что в реальной истории победил все же наиболее эффективный вариант, то последователи П. Дэвида допускают возможность победы как раз неэффективных вариантов.

Один из примеров подобного рода — это история атомной энергетики (Cowan, 1990). Современный «мирный атом» является, в сущности, побочным продуктом холодной войны, поскольку первые атомные электростанции 1950—1960-х годов были призваны прежде всего показать возможность мирного использования технологий, изначально предназначенных для военных целей. В результате в американской атомной промышленности практически на 100% доминировали реакторы на легкой воде, которые являлись адаптированным вариантом реактора атомной подлодки. Ряд конъюнктурных условий, в частности ключевая роль ВМФ США в контрактах на строительство АЭС, политическая целесообразность завоевания общественной поддержки атомным разработкам, способствовал принятию в качестве стандарта именно реакторов на легкой воде. Есть мнение, что альтернативные проекты гражданских ядерных реакторов (например, газоохлаждаемый реактор), не связанные генетически с военными технологиями, могли оказаться более эффективными.

Теория зависимости от предшествующего развития и близкие к ней научные исследования по альтернативной истории основаны не на неоклассическом экономикс (как «фогелевская» новая экономическая история), а на метанаучной парадигме синергетики, связанной с идеями известного бельгийского химика Ильи Пригожина (тоже Нобелевского лауреата), создателя теории самоорганизации порядка из хаоса<sup>19</sup>. Согласно разработанному им синергетическому подходу, развитие общества не является жестко predetermined (по принципу «иного не дано»). На самом деле наблюдается чередование периодов эволюции, когда вектор развития изменить нельзя (движение по аттрактору), и точек бифуркации, в которых возникает возможность выбора. Когда «*QWERTY*-экономисты» говорят об исторической случайности первоначального выбора, они рассматривают как раз бифуркационные точки истории — те ее моменты, когда происходит выбор какой-либо одной возможности из веера различных альтернатив. Выбор в таких ситуациях практически всегда происходит в условиях неопределенности и неустойчивости баланса социальных сил. Поэтому при бифуркации судьбоносными могут оказаться даже



совсем мелкие субъективные обстоятельства — по принципу «бабочки Брэдли».

Итак, после многочисленных исследований *QWERTY*-эффектов историки-экономисты с изумлением обнаружили, что многие окружающие нас символы технического прогресса приобрели хорошо знакомый нам облик в результате, в общем-то, во многом случайных обстоятельств и что мы живем вовсе не в лучшем из миров.

### **2.3. От *QWERTY*-номики — к экономической теории *Path Dependency***

Самое главная из новых идей, предложенных в развитие первоначальной концепции П. Дэвида, заключается в том, что победу изначально выбранных стандартов/норм над всеми другими, даже сравнительно более эффективными, можно наблюдать не только в истории развития технологий, но и в истории развития институтов. В 1990-е годы появилось немало исследований, включая работы самого Дугласа Норта, развивающих это новое направление использования *QWERTY*-подхода. Английский ученый Д. Пуфферт прямо заявил, что «зависимость от предшествующего развития для институтов, вероятно, будет вполне подобна зависимости от предшествующего развития для технологий, поскольку обе основаны на высокой ценности адаптации к некоей общей практике (какой-либо технике или правилам), так что отклонения от нее становятся слишком дорогостоящими» (Puffert, 2003a; см. также: David, 1994).

Если при описании истории технических инноваций чаще пишут о *QWERTY*-эффектах, то в рамках анализа институциональных инноваций обычно говорят о *Path Dependency* — зависимости от предшествующего развития. Впрочем, оба этих термина многие используют как синонимичные. Сам П. Дэвид дал *Path Dependency* следующее определение: «Зависимость от предшествующего развития — это такая последовательность экономических изменений, при которой важное влияние на возможный результат могут оказать отдаленные события прошлого, причем скорее случайные события, чем систематические закономерности» (David, 1985, p. 332).

В истории развития институтов проявления зависимости от предшествующего развития можно проследить на двух уровнях:

во-первых, на уровне *отдельных институтов* (правовых, организационных, политических и т.д.), а во-вторых, на уровне *институциональных систем* (особенно национальных экономических систем).

Собственно говоря, любой пример технологических *QWERTY*-эффектов обязательно имеет институциональную подоплеку, ведь конкурируют вовсе не технологии, а те организации, которые их применяют (Норт, 1990, с. 122). Поэтому, скажем, победа стандарта узкой колеи над более эффективным стандартом широкой колеи — это победа менее эффективной (по крайней мере по данному критерию) фирмы Д. Стефенсона над его более эффективными, но менее удачливыми конкурентами.

Есть много исследований, посвященных зависимости от предшествующего развития и в формировании самих институтов.

Барри Айхенгрин, например, проанализировал (Eichengreen, 1996) зависимость от предшествующего развития при формировании международных денежно-кредитных систем, одной из которой был классический золотой стандарт конца XIX в. Эта зависимость была основана на выгодах (сетевых экстерналиях) для различных стран от принятия такой денежно-кредитной системы, которая была бы общей для всех стран, включенных в мировое хозяйство.

Другой интересный случай зависимости от предшествующего развития на уровне отдельной группы институтов демонстрируют Рафаэль Ла Порта и другие последователи «новой сравнительной экономической теории» (*new comparative economics*). Сравнивая влияние систем общего (англосаксонского) и гражданского (романо-германского) права на хозяйственную жизнь, они убедительно доказывают превосходство традиции общего права, которая заметно лучше защищает права собственности (например, права мелких акционеров от злоупотреблений менеджеров корпораций) (см., например: La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, Vishny, 1998). Однако эти преимущества отнюдь не приводят к переходу стран с традициями гражданского права (в их число входит и Россия) на систему общего права.

Важный вклад в экономическую теорию институциональных изменений внес российский экономист Виктор Меерович Полтерович, рассмотревший на примере постсоветской экономики такую любопытную разновидность зависимости от предшествующего развития, как «институциональная ловушка» (Полтерович, 1999; см. также введение). Речь идет о том, что среди путей развития

возможны варианты, которые более выгодны в краткосрочном периоде, однако в долгосрочном они не просто менее эффективны, чем альтернативные (зарубежные экономисты рассматривали именно такие случаи), но делают дальнейшее развитие просто невозможным<sup>20</sup>. Именно таков был, в частности, эффект от развития в постсоветской России бартерной экономики: она позволяла временно решать проблемы малоэффективных предприятий, однако делала невозможной сколько-нибудь решительную реструктуризацию производства. В результате экономика страны находилась до 1999 г. в состоянии кризиса и депрессии.

Сравнительный анализ национальных экономических систем имеет в экономической науке довольно давнюю традицию. Можно вспомнить хотя бы хрестоматийные для отечественных обществоведов старшего поколения работы В.И. Ленина (например, написанную в 1908 г. «Аграрную программу социал-демократии в первой русской революции 1905—1907 годов»), посвященные сравнению прусского (юнкерского) и американского (фермерского) путей развития капитализма в сельском хозяйстве (см., например: Ленин В.И., т. 16, с. 215—219). Он подчеркивал, что главным тормозом развития капитализма в России является именно феодальное наследие, которое проявляется не только в помещичьем землевладении, но и в общинном землепользовании.

В зарубежной историко-экономической науке выделение в качестве объекта анализа не отдельных стран, а групп государств с одинаковым институциональным наследием также имеет давнюю традицию. Здесь можно вспомнить, например, теорию эшелонов развития капитализма по А. Гершенкрону (Hershenkron, 1962, p. 353—364; см. также главу II.1, § 2.5), согласно которой путь развития страны «программируется» на века вперед тем, смогла ли она прийти к капитализму самостоятельно (первый эшелон), или же внешнее влияние инициировало внутренние источники саморазвития (второй эшелон), либо капитализм остается «присадкой извне» (третий эшелон). В этом же ключе работал и Д. Норт, указывая на глубокие и труднопреодолимые различия между развитием Латинской Америки, унаследовавшей институты отсталой Испании, и Северной Америки, находившейся под влиянием более передовых английских институтов (Норт, 1997, гл. 12). На высокую зависимость от предшествующего развития единодушно указывают и экономисты-транзитологи, подчеркивая очень разные результаты схожих по методам экономических реформ в Во-

сточной Европе, в постсоветских государствах и в странах Дальнего Востока.

Если в работах о *QWERTY*-эффектах в истории техники часто подчеркивается случайность и конъюнктурность выбора победившей технологии, то у исследователей *Path Dependency* в развитии институтов этот мотив звучит гораздо слабее. Видимо, выбор институтов в отличие от выбора технологий носит более коллективный характер, а потому он более закономерен<sup>21</sup>. Оба направления родственны тем, что исследователи подчеркивают высокую инерцию общественного развития, которая делает невозможным быстрое изменение как используемых технологий, так и господствующих норм.

В нашей стране историко-экономические исследования, выполненные в парадигме зависимости от предшествующего развития, пока крайне немногочисленны, поскольку сама концепция *Path Dependency* российским обществоведам, за редким исключением, пока не известна. Впрочем, справедливости ради надо назвать некоторые опыты контрфактического моделирования, в которых, используя предложенный Р. Фогелем подход, сравнивают эффективность состоявшегося и несостоявшихся вариантов институционального развития.

В одной из последних работ И.Д. Ковальченко (Ковальченко, 1991) смоделированы ситуации, как развивалась бы дифференциация крестьянских хозяйств России, если бы, с одной стороны, реформ П.А. Столыпина не было вообще, а с другой стороны, если бы они продолжались до 1920-х годов. Тем самым Ковальченко взял исследуемую институциональную реформу (разрушение крестьянской общины) в «вилку»: в одном сценарии он вообще исключил ее из истории, а в другом — дал развиваться в режиме максимального благоприятствования. Для построения ретропрогнозов использовался метод марковских цепей, когда по начальным данным о структуре объекта, зная влияющие на ее изменение факторы, рассчитывают состояние объекта через какой-либо промежуток времени.

Расчеты И.Д. Ковальченко показали (табл. 1.6.3), что без столыпинских реформ в России бедных крестьян было бы меньше, а средних и богатых больше. Следовательно, реформы Столыпина не помогали (как утверждали его сторонники) бороться с крестьянской бедностью, а, наоборот, мешали.

К сожалению, уход из жизни И.Д. Ковальченко помешал ему продолжить ретропрогностические исследования. Однако среди

**СООТНОШЕНИЕ ТИПОВ КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ  
В ЕВРОПЕЙСКОЙ РОССИИ, %**

Типы крестьянских хозяйств	Доля хозяйств		
	в 1912 г., если бы не было стольпинских реформ	в 1912 г. в реальной истории	в начале 1920-х гг., если бы стольпинские реформы продолжались
Бедные	60	64	66
Средние	32	30	28
Зажиточные	8	6	6

его учеников есть те, кто тоже занимается альтернативной историей. В качестве примера назовем Л.И. Бородкина и М.А. Свищева, которые попробовали повторить исследование своего учителя, но на материале Советской России 1920-х годов.

Используя все ту же методику марковых цепей, Л.И. Бородкин и М.А. Свищев сделали ретропрогноз (Бородкин, Свищев, 1992, с. 348—365), как развивалась бы социальная дифференциация в советской деревне, если бы нэповские реформы не были прерваны «сталинской революцией» — насильственной коллективизацией.

Их расчеты показали (табл. 1.6.4), что большевистские страхи о неминуемом развитии в деревне «мелкобуржуазного» капитализма были сильно преувеличенными. Доля богатых крестьян росла бы при «долгом нэпе» довольно незначительно, а вот бедных хозяйств становилось бы заметно меньше за счет роста середняков. При таком сценарии за 1924—1940 гг. посевы возросли бы примерно на 70%, а поголовье скота — на 50%. В реальной истории, увы, «великий перелом» привел к сильному спаду аграрного производства: поголовье скота, например, было восстановлено только в 1950-е годы. Следовательно, сталинскую реформу институтов собственности, как и стольпинскую, следует признать неудачной.

Таким образом, применение теории зависимости от предшествующего развития к экономической истории институтов позволяет видеть их альтернативные издержки и тем самым делать выводы об эффективности выбора, сделанного в бифуркационных точках социально-экономического развития.

**СООТНОШЕНИЕ ТИПОВ КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ  
В ЕВРОПЕЙСКОЙ РОССИИ, %**

Типы крестьянских хозяйств	Доля хозяйств			
	в 1924 г., фактически		в 1940 г., если бы не было коллективизации	
	производящие районы	потребляющие районы	производящие районы	потребляющие районы
Бедные	29	60	19	39
Средние	68	40	76	60
Зажиточные	3	0	5	1

#### 2.4. Технические и институциональные причины зависимости от предшествующего развития

В зарубежной литературе, посвященной *Path Dependency*, подчеркивается множественность порождающих его факторов (см., например: Puffert, 2003). Если первооткрыватели *QWERTY*-эффектов обращали основное внимание, в традициях неоклассики, на технические причины этого явления, то Д. Норт и другие институционалисты — на причины социальные, связанные с деятельностью людей.

П. Дэвид, основоположник теории *Path Dependency*, указывал прежде всего на *техническую взаимозависимость*. Системы оборудования (как физический капитал) и навыки работников (как человеческий капитал) образуют единую систему, состоящую из взаимодополняющих элементов, и часто оказывается нельзя качественно обновить ни одного элемента этой системы. Например, на железных дорогах не осталось ни одного винтика со времен первых железных дорог, но остался выбранный Д. Стефенсоном шаблон колеи. Причина в том, что ширина железнодорожного пути и колеса подвижных составов являются элементами одной системы, поэтому когда колея или подвижной состав изнашивались, то их заменяли оборудованием старого стандарта, чтобы железнодорожные колеса подходили к колее, а колея — к колесам. Поскольку на железных дорогах почти никогда не заменяют одновременно всю колею и весь подвижной состав, то

изначальный стандарт сохраняется, независимо от срока жизни любой части оборудования. Б. Аргур и Д. Норт истолковали этот фактор в институциональном ключе как *эффект координации* — преимущества от сотрудничества одних экономических агентов с другими. В «железнодорожном» примере в этой связи надо указать на низкие издержки (в том числе трансакционные) для фирм, следующих общепринятым стандартам, и высокие — для фирм-«робинзонов».

Следующий фактор — *рост отдачи от масштаба*. Применение любого стандарта тем выгоднее, чем чаще его применяют. Так, при строительстве новых железных дорог использование старого стандарта колеи облегчает их подключение к старым веткам. Новые железные дороги поэтому почти всегда имеют те же стандарты, что и прежде построенные, даже если инженеры осознают устарелость прежних шаблонов. Аналогичное явление применительно к институтам называют *сетевыми эффектами*. Так, каждая страна могла бы создавать свою специфическую систему права, но это сильно затормозило бы международное разделение труда. Поэтому разные страны унифицируют регулирующие бизнес правовые нормы (например, в рамках сотрудничества по линии Всемирной торговой организации), причем выгоды от этой унификации тем выше, чем больше стран в нее включились. Если даже некоторые из этих норм неоптимальны, то они вытеснят более эффективные нормы, распространенные в небольшом количестве стран.

Наиболее тривиальный, по мнению П. Дэвида, фактор зависимости от предшествующего развития — *долговечность капитального оборудования (квазинеобратимость инвестиций)* — связан с тем, что морально устаревший капитал (как физический, так и человеческий) могут продолжать использовать, поскольку в него сделаны крупные, еще не окупившиеся инвестиции. Продолжительность воздействия этого фактора ограничена сроком физического износа морально устаревшего капитала, который все же когда-то придется списывать. Этот фактор допускает нетривиальное институциональное истолкование, поскольку нормы как социальный капитал также могут морально устаревать. Но поменять его гораздо труднее, чем капитал физический. Формирование личности (первичная социализация) завершается в юности, и в последующие годы адаптация к меняющимся условиям (вторичная социализация) редко качественно меняет усвоенные в юности нормы, ценности, стереотипы и привычки. *Долговечность социаль-*

ного капитала (квазинеобратимость первичной социализации) выше, чем долговечность капитального оборудования, так как средний срок жизни людей превышает срок жизни оборудования. Поэтому успехи институциональных инноваций следуют с интервалом примерно в 10—15 лет после благотворных изменений в образовательной системе. Так, «японское чудо» развернулось тогда, когда в бизнес пришло поколение людей, желающих «воевать» в бизнесе, а не повторять Перл-Харбор.

В первоначальных статьях П. Дэвида о *QWERTY*-эффекте его объяснение ограничивалось этими тремя факторами. Б. Артур предложил еще одно объяснение, точнее говоря, уточнил проявление роста отдачи от масштаба. Он обратил внимание на *неравномерность возрастающей отдачи от адаптации*. Дело в том, что когда конкурируют разные технологии/институты, то первоначально более быстрый рост предельной полезности может демонстрировать один вариант, а потом — другой. Но победа на начальных этапах конкуренции делает невозможным демонстрацию преимуществ альтернативного варианта. Например, когда в начале 1990-х годов в нашей стране конкурировали денежные и бартерные расчеты, то на первых порах большинство фирм выигрывало от бартеризации. Но когда эта институциональная норма стала преобладающей, она буквально «закупорила» возможности реорганизации производства.

В современных исследованиях причин *Path Dependency* все чаще обращают внимание на культурологические факторы — ментальность, образование и общественное согласие<sup>22</sup>. Тем самым институциональная экономическая история сближается с эволюционной экономической теорией, изучающей рутины, обычаи и т.д.

Огромное внимание экономистов к феномену зависимости от предшествующего развития вызвано во многом его взаимосвязью с проблемой «провалов» рынка. Ведь если победа худших стандартов/норм над лучшими связана с «недальновидностью» рынка, то это является очень веским аргументом в пользу государственного регулирования промышленной политики. Защитники рынка, однако, предлагают иную интерпретацию — по их мнению, зависимость от предшествующего развития доказывает «провалы», наоборот, государственного регулирования, а не рынка. История клавиатуры печатающих устройств доказывает «провал» рынка (именно поэтому С. Либовиц и С. Маргулис, «защитники» рынка, яростно оспаривают «миф» о *QWERTY*), история же атомного



реактора — «провал» правительства. Вероятно, в основе феномена *Path Dependency* лежат скорее универсальные закономерности социально-экономического развития, чем специфические формы их проявлений в современном рыночном хозяйстве. В таком случае развитие данного направления экономической теории является важным шагом к формированию «пострыночной» экономической науки.

Хотя «новейшая» экономическая история преодолевает ограниченность неоклассического экономикс, она сконцентрирована на событиях последних двух веков. Поэтому ученым еще предстоит создать новую целостную парадигму экономической истории.

### **§ 3. Экономическая история как глобальная конкуренция институтов**

Особенностью современного этапа развития экономико-исторической науки, развивающейся под доминирующим влиянием новой экономической истории, является превалирование эмпирических исследований над «большой теорией». В результате возникает ситуация, когда большое число интересных и важных исследований частных проблем остаются «осколками мозаики», не складываются в целостную картину исторической эволюции<sup>23</sup>. Ближе всех к созданию новой метатеории подошел Д. Норт, но и его синтез пока не завершен. Эта незавершенность заметна в его сосредоточенности главным образом на истории Нового времени, в отсутствие у него концепции фаз исторического развития. Очевидно, создание новой теории экономической истории потребует объединения достижений не только «нового», но и «старого» институционализма.

В современной экономической истории как науке можно встретить не менее полудюжины институциональных концепций претендующих на статус «большой теории»:

1) марксистская традиция анализа экономической истории как прогрессивной эволюции производственных отношений, обусловленной развитием производительных сил;

2) идущий от работ М. Вебера и А. Тойнби цивилизационный (хозяйственно-культурный) подход, продолжением которого являются связанные с этносоциологией (Г. Хофстед, Г. Триандис и др.) исследования национальной хозяйственной ментальности как детерминанты национальных моделей экономики;

3) сформулированная К. Поланьи концепция параллельного развития отношений реципрокности, редистрибуции и торговли как специфических форм обмена в условиях общественного разделения труда;

4) разрабатываемая в трудах институционалистов-социологов (Д. Белл, О. Тоффлер и др.) теория постиндустриального общества, являющаяся во многих отношениях модернизированным вариантом марксистской теории социально-экономического прогресса;

5) разработанный в трудах И. Валлерстайна и Ф. Броделя мир-системный подход, обращающий главное внимание на взаимовлияние и взаимообусловленность развития национальных экономик как элементов единой геоэкономической системы;

6) новая экономическая история Д. Норта, интерпретирующая институты как «правила игры» и рассматривающая прогресс в экономической истории как снижение транзакционных издержек;

7) связанная с синергетической парадигмой теория зависимости от предшествующего развития (П. Дэвид, Б. Артур), предполагающая преимущественное внимание к исследованию случайного или сознательного выбора в бифуркационных точках новых стратегий развития.

Есть точка зрения (иногда ее называют «постмодернистской»), согласно которой вообще прошло время всеобъемлющих («больших») теорий, им на смену приходит знание контекстуальное и фрагментарное. На наш взгляд, правильнее говорить не об окончании эпохи «больших» теорий, а о временной паузе между «уходом» одной метатеории и «приходом» другой. Такие паузы заметны в истории науки не реже, чем прямое вытеснение старой теории новой. Например, в XIX в. между осознанием кризиса классической политэкономии и рождением неоклассики прошла довольно длительная пауза (1840—1880-е годы), во время которой на роль альтернативной парадигмы претендовали немецкая историческая школа, марксизм, камералистика и иные теории.

Новая метатеория экономической истории призвана определенным образом синтезировать лучшие идеи всех таких парадигм. Это возможно, поскольку все перечисленные парадигмы основаны на органистической трактовке общества, рассматриваемого не как сумма индивидов, а как система социальных организаций и социальных норм. Существующие «большие» теории не противоречат, а дополняют друг друга.

Основой такого синтеза, по нашему мнению, может стать *трактовка экономического развития как глобальной конкуренции экономических систем и институтов*, в процессе которой происходит отбор — отчасти осознанный, отчасти стихийный — наиболее эффективных путей социально-экономического развития человечества. В основе этого подхода лежит соединение неoinституционализма Д. Норта с теорией социально-экономических систем, разрабатываемой марксистами и «старыми» институционалистами. Что касается других концептуальных подходов к экономической истории, то их можно ввести в мегатеорию как ее частные компоненты.

### **3.1. Институциональная конкуренция**

Технические инновации, которые при ортодоксально марксистских подходах считались главным «мотором» развития общества, в рамках институциональной парадигмы рассматриваются как результат институциональных инноваций, порождающих спрос на новые технологии и создающих условия для их внедрения в хозяйственную практику. Впрочем, возможно и обратное влияние технических нововведений на экономические институты, которое особенно усиливается в эпоху новейшей истории.

Главным теоретическим принципом нового подхода является тезис о *конкуренции как главном содержании экономической истории*<sup>24</sup>. Эта конкуренция прослеживается в двух аспектах:

1) конкуренция институтов («правил игры»);

2) конкуренция экономических систем — комплексов институциональных норм.

В процессе конкурентного отбора соревнуются многие нормы и системы, частично субституциональные по отношению друг к другу. В ходе этой конкуренции происходит отбор тех институтов и тех экономических систем, которые наиболее эффективны.

Анализ институциональной конкуренции требует освещения двух основных вопросов:

1. Ради чего ведется конкуренция?

2. Каковы критерии сравнительной эффективности конкурирующих институтов?

Ответ на первый вопрос связан с узловым для современной экономической теории понятием «ограниченности ресурсов». Люди, вовлеченные в ту или иную институциональную систему,

постоянно испытывают нехватку чего-либо (работников, плодородной земли, капиталов, полезных ископаемых и т.д.). Восполнить эту нехватку можно двумя путями — либо «взять у природы» (создавать новые технологии материального производства), либо «взять у других». Под «другими» здесь понимаются как раз представители иной институциональной системы, а «взять» означает либо отнять чужие ресурсы, либо заимствовать чужие методы более эффективного использования своих ресурсов.

Институциональную конкуренцию можно, казалось бы, считать экстенсивным путем социально-экономического развития, поскольку она направлена на расширение количества ресурсов, находящихся в распоряжении какой-либо одной институциональной системы, а не на увеличение эффективности их использования в рамках разных систем. Однако именно конкуренция систем заставляет их мобилизовать свои способности по повышению эффективности использования ресурсов. Поэтому без институциональной конкуренции интенсивный путь социально-экономического развития тоже вряд ли возможен. (Отсюда, кстати, вытекает необходимость институционального разнообразия. Если будет господствовать одна-единственная институциональная система, то она в значительной степени потеряет стимулы к совершенствованию.)

Таким образом, объективная цель институциональной конкуренции — это расширение сферы действия отдельных видов или отдельных наборов «правил игры».

Ответ на второй вопрос таков: в столкновении разных институтов побеждают те, которым легче подавить конкурентов. Это, конечно, похоже на тавтологию («побеждают те, которые побеждают»). Однако такая тавтология обращает внимание на главный критерий сравнительной эффективности институтов — на их способность противодействовать «чужому». Подавление «чужих» моделей может происходить самым разным образом: либо «экспортом институтов» прямым военным насилием (завоевание Америки в XVI—XIX вв. европейцами), либо демонстрацией преимуществ своей модели и помощью в «импорте институтов» (современная политика США в отношении остального мира)<sup>25</sup>.

Конкуренция технологий подавления (противоборства подавлению) является отражением других уровней конкуренции (рис. 1.6.4). Среди технологий подавления (военных, экономических, идеологических) более сильны те, которые опираются на преимущества в производстве и потреблении (уровне и качестве жиз-

ни). «Правы большие батальоны», вооруженные более современным оружием и желающие отстаивать свой образ жизни. Конкуренция уровня и качества жизни, далее, опирается на конкуренцию правил производства экономических благ — на конкуренцию экономических институтов. Высшим уровнем институциональной конкуренции является конкуренция правил совершенствования старых и генерирования новых экономических институтов.

В этой схеме есть, конечно, не только прямые, но и обратные зависимости. Так, появление среди технологий подавления «оружия непрофессионалов» (например, простого и дешевого огнестрельного оружия в XIX в.) ведет к росту конкурентоспособности правил конституционного выбора, поскольку самые широкие слои населения могут весомо настаивать на своем участии в выборах.

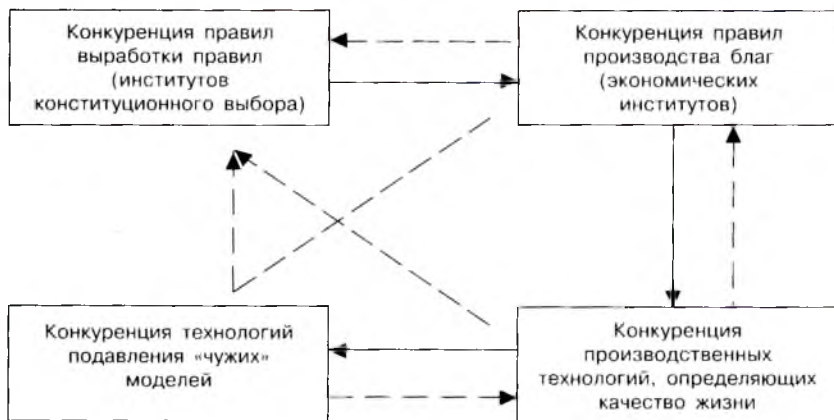


Рис. 1.6.4. Уровни конкуренции региональных (национальных) моделей экономики

Следует подчеркнуть, что конкурентные преимущества на более верхних «этажах» нашей схемы становятся не потенциально возможными, а реальными лишь тогда, когда они влияют на конкурентные преимущества более низких «этажей». Перефразируя классика, можно сказать, что любая институциональная система «лишь тогда чего-нибудь стоит, когда умеет защищаться» и наступать. Если некая страна имеет институциональную систему, обеспечивающую своим приверженцам очень высокий уровень жиз-

ни, но не дающую защиты от внешней агрессии, то такая система заведомо не конкурентна в долгосрочном периоде.

Примером является противоборство между Москвой и Новгородом в XIII—XV вв. как альтернативными моделями развития русской цивилизации. С одной стороны, новгородская демократия потенциально являлась более перспективным институтом конституционного выбора, чем авторитаризм московских князей и царей. Аналогично уровень и качество жизни новгородцев были не ниже, а скорее выше, чем у москвичей. Однако во время длительного военного противоборства новгородская демократия вела к разобщению сил и внутренним междоусобицам. В сфере военного потенциала московская военно-служебная система давала растущий эффект от масштаба: чем больше земель присоединяла Москва, тем многочисленнее была ее профессиональная армия. Новгородская же ополченская система никакого эффекта от масштаба не давала, поскольку присоединение новых земель никак не увеличивало численность жителей Господина Великого Новгорода, из числа которых и комплектовалось ополчение. Поэтому история Московского княжества — это история его непрерывного расширения, в то время как территория Новгородской республики оставалась стабильной. В противоборстве с Москвой Новгород мог только обороняться, а такая стратегия делала его поражение лишь вопросом времени.

В том случае, когда силовые возможности разных моделей приблизительно равны, исход их противоборства может быть решен во многом случайными обстоятельствами.

Так, в институциональной конкуренции XIII—XV вв. между Москвой и Литвой (которая тоже являлась претендентом на наследие цивилизации Древней Руси и также применяла поместную систему военной комплектации) поражение Литвы связывают с неудачным конфессиональным выбором литовских князей. Приняв в конце XIV в. католицизм, они «закрыли» для себя возможность стать «своими» для русских подданных, поскольку вплоть до новейшего времени конфессиональные границы становились и границами «национальных» экономических систем. Вероятно, если бы Ягайло не переметнулся из православия в католичество, он мог бы занять в русской истории место Дмитрия Донского.

Критерий эффективности конкурирующих институтов и систем можно сформулировать и как их способность повышать благосостояние людей — благосостояние в самом широком смысле слова (не только материальное, но и духовное; не только «здесь и

сейчас», но и в долгосрочном аспекте). Дело в том, что мобилизационная способность конкурирующих институтов и систем определяется тем, насколько люди могут и желают их отстаивать.

Следует подчеркнуть, что в силу зависимости от предшествующего развития эффективность институтов и систем может заметно различаться в среднесрочном и долгосрочном периодах. Поэтому первоначально побеждавшие в конкуренции нормы и системы могут затем потерять свой конкурентный потенциал и оказаться «институциональной ловушкой».

В силу множественности конкурирующих институтов и систем процесс развития общества является многоуровневым и многолинейным:

- соревнуются разные общественные системы (в частности, в первой половине XX в. — командная индустриальная с рыночной индустриальной);
- соревнуются разные цивилизационные и национальные системы (так, в XX в. внутри командной системы соревновались советская, китайская и восточноевропейская подсистемы);
- соревнуются различные институты внутри цивилизационных и национальных экономических систем (например, в США XX в. шло соревнование между прямыми, кейнсианскими, и косвенными, неоклассическими, методами регулирования экономики).

Важно подчеркнуть, что каждый из институтов развивается не изолировано, а как элемент определенной институциональной системы. Поэтому институциональная конкуренция, как правило, является конкуренцией «пакетов» взаимосвязанных институтов. Если один институциональный «пакет» в целом эффективнее другого, то доминирующими становятся все его компоненты, даже если отдельные институты из предпочтительного «пакета» хуже соответствующих институтов менее конкурентного пакета. Так, во время конкуренции в XIII—XV вв. московской и новгородской моделей русской государственности победила московская модель, поскольку именно она позволяла обеспечивать более высокую обороноспособность. При таком высшем критерии эффективности экономическая и политическая демократия новгородской модели уступили место помещичьей системе и царскому деспотизму.

Таким образом, *экономическая история предстает как последовательность институциональных выборов — выборов траекторий*

*развития*, коллективно совершаемых отдельными социальными группами и цивилизациями во взаимодействии друг с другом.

### **3.2. Институциональный выбор**

Институциональный выбор — это такое изменение формальных и неформальных правил, а также способов и эффективности принуждения к исполнению правил и ограничений, когда выбирается какой-либо один предпочтительный вариант из нескольких потенциально возможных. Понятие «институциональный выбор» практически сливается с понятием «институциональной инновации», поскольку вряд ли есть хоть одна социально-экономическая проблема, которую можно решить одним-единственным способом.

Рождение новых институтов и экономических систем может являться «ответом» на «вызов» каких-либо внешних (природных) факторов, но чаще является результатом саморазвития самого общества — конкуренции ранее существовавших институтов. Ф. фон Хайек был глубоко прав, называя конкуренцию «процедурой открытия».

Изменения в формальных правилах (или в механизмах, обеспечивающих их соблюдение) обычно требуют весьма значительных затрат ресурсов, что ограничивает возможности институционального выбора. Экономические субъекты участвуют в институциональном выборе, направляя свои таланты и знания на поиск выгодных возможностей через создание как конечных, так и промежуточных организаций, которые действуют в экономической и политической сферах, обеспечивая требуемые изменения в формальных правилах. Экономические изменения формальных правил могут происходить и довольно быстро, если старые институты внезапно сломаны или временно нейтрализованы (как это бывает в периоды революций или завоеваний). Чаще, однако, эти изменения происходят медленным эволюционным путем.

Что же касается изменений в неформальных правилах, то они осуществляются только постепенно. Темп изменений здесь совсем иной, более медленный, большое значение имеют культура (как механизм передачи ценностей и норм от одного поколения к другому), случай и естественный отбор.

Важную роль в институциональных изменениях играют организации. Организация в самом широком смысле слова — это груп-



па людей, объединенная стремлением сообща достичь какой-либо цели. Преследуя цель максимизации дохода, организации и их руководители формируют направление институциональных изменений (рис. 1.6.5). Существуют две основные стратегии изменений: одна реализуется в рамках имеющегося набора ограничений, другая требует изменения самих ограничений.



**Рис. 1.6.5.** *Взаимосвязь институтов и организаций*

Процесс изменений обычно включает как организационные эксперименты, так и устранение организационных ошибок. Проблема, однако, заключается в том, в какой степени общество допускает эти организационные изменения, в какой степени оно заинтересовано в устранении организационных ошибок.

Долгосрочные экономические изменения являются, как правило, результатом накопления множества краткосрочных решений политических и экономических агентов. Выбор, который делают агенты, отражает их субъективное представление об окружающем мире. Поэтому степень соответствия между результатами и намерениями зависит от того, насколько верны эти представления. Поскольку модели поведения людей отражают идеи, идеологию, убеждения (которые в лучшем случае лишь частично подвергаются исправлению и улучшению обратной связью), то последствия сознательно принятых решений часто являются не только неопределенными, но и непредсказуемыми. Поэтому исторический процесс всегда допускает альтернативность, хотя и в разной мере в различные периоды.

Идеология в широком смысле слова является важным механизмом координации краткосрочных и долгосрочных приоритетов людей. Если бы не было идеологических мотивов, люди делали бы выбор с ориентацией только на удовлетворение своих личных краткосрочных интересов. Это приводило бы к умножению «институциональных ловушек» типа «рак, лебедь и щука»: каждый отстаивает свой интерес, в результате сложения импульсов «воз» не двигается вообще или двигается туда, куда никому не надо. Любая идеологическая система (даже либерально-индивидуалистичес-

тическая) предлагает руководствоваться некими мотивами, которые отражают не столько личный опыт отдельных индивидов, сколько опыт социальных групп и организаций. Поэтому институциональный выбор проходит в атмосфере соперничества идеологий, которые сами являются одним из институтов конституционного выбора.

Следует подчеркнуть, что институциональный выбор категорически не сводим к метафоре «рынок институтов». Механизм выбора может быть совсем не рыночным (не основанным на добровольном согласии участников соглашения). Более того, рынок как институциональная система, возникшая в Новое время, сам явился результатом нерыночного выбора, на что справедливо указывал К. Поланьи (Поланьи, 2002).

Хотя саморегулирующийся рынок неоклассики считают «естественной формой» общественных отношений, Поланьи справедливо указал на естественность, наоборот, представлений об общественном консенсусе, когда более «удачливые» помогают «неудачникам». Рынок, освобожденный от государственного и корпоративного регулирования, стал возможным в результате мощного интеллектуального движения Нового времени, Просвещения, пропагандирующего образ «сильного», самостоятельного человека — *himselfmaidman*. Но век «чистого капитализма» оказался очень недолгим. В Великобритании, как на фактах доказывал Поланьи, полного демонтажа остатков государственного регулирования меркантилистской эпохи удалось добиться лишь к 1830-м годам, а уже в 1860-е началось «коллективистское» контрдвижение. Парадокс в том, что «экономика *laissez-faire* была продуктом сознательной государственной политики, между тем последующие ограничения принципа *laissez-faire* начались совершенно стихийным образом» (Поланьи, 2002, с. 158). Сознательно сконструированная чисто либеральная экономика просуществовала не более одного поколения, а затем экономическому либерализму пришлось «потесниться» в пользу принципов централизованного регулирования.

Институциональный выбор имеет иерархическую структуру, отражающую иерархию уровней институциональной конкуренции: выбор отдельных экономических институтов зависит от предварительного выбора институтов конституционного выбора и сам оказывает определяющее воздействие на выбор производственных технологий. В качестве иллюстрации можно вспомнить хотя бы концепцию М. Вебера, согласно которой развитие частного пред-

принимательства в некоторых странах Западной Европы Нового времени стало возможным благодаря сделанному в эпоху позднего средневековья выбору протестантизма как идеологии, поощряющей индивидуалистическую борьбу за личное преуспеяние.

Отбор более совершенных институтов и экономических систем может происходить разными способами: как стихийно (неосознанно), так и сознательно; с применением насилия (менее конкурентные институты уничтожаются в ходе революций, отстающие системы гибнут в войнах с более передовыми) или мирным путем (в процессе экономических реформ, экспорта институтов и миграции ресурсов). На ранних фазах истории доминирует стихийный и насильственный конкурентный отбор, позже начинает преобладать сознательный и мирный выбор. По аналогии с изучаемой теорией общественного выбора проблемой выбора правил принятия решений можно говорить о конкуренции способов отбора институтов как о высшем уровне институциональной конкуренции в экономической истории.

Взгляд на историю общества как на процесс выбора позволяет преодолеть «обезличенность», присущую почти всем «большим теориям» экономической истории. Предлагаемый нами подход позволяет видеть не только те процессы, где «каплей льешься с массами», но и различать лица тех, кто «сдвигая камень, рождает лавину» (как Мартин Лютер, Генри Форд, Владимир Ульянов (Ленин), Джон Кейнс...). Поскольку процесс институционального выбора многоаспектен, то в роли «бабочки Брэдбери» может оказаться любой из нас.

### **Summary**

In chapter 1.6, «Institutionalism in a new economic history», R. Nureev demonstrates a renewed interest in a new economic history and its relations to institutionalism. The author shows the interaction of economics, history, and statistics. He considers institutional economic history in its two modifications: «Fogel's» and «North's». Alongside these theories of a new economic history there is also another institutional approach to economic history — Path Dependence theory. The author examines technical and institutional reasons for dependence on past events. In the chapter it underlines that economic history represents a sequence of institutional choices — choices of trajectories of development.

## Литература

Борисов Е.Ф., 2001. Хрестоматия по экономической теории. М. (<http://www.i-u.ru/biblio/archive/borisov%5Fxeconom/ec10.aspx>).

Бородкин Л.И., Свищев М.А., 1992. Ретропрогнозирование социальной динамики доколхозного крестьянства: использование иммитационно-альтернативных моделей // Россия и США на рубеже XIX—XX вв. Математические методы в исторических исследованиях. М. С. 348—365.

Бородкин Л.И., 1998. Квантитативная история в системе координат модернизма и постмодернизма // Новая и новейшая история. № 5. С. 3—16.

Бородкин Л.И., 2003. «Порядок из хаоса»: концепции синергетики в методологии исторических исследований // Новая и новейшая история. № 2. С. 98—118.

Вайнштейн А.Л., 1960. Народное богатство и народнохозяйственное накопление предреволюционной России (статистическое исследование). М.

Гумилев Л.Н., 1966. Открытие Хазарии. М.

История и антиистория: Критика «новой хронологии» академика А.Т. Фоменко: Анализ ответа А.Т. Фоменко. 2-е изд. М.: «Языки русской культуры», 2001.

Ковалев С.Н., Латов Ю.В., 2000. «Аграрный вопрос» в России на рубеже XIX — XX вв.: попытка институционального анализа // Вопросы экономики. № 4. Ковальченко И.Д., Милов Л.В., 1974. Всероссийский аграрный рынок. XVIII — начало XX века. Опыт количественного анализа. М.

Ковальченко И.Д., 1987, 2003. Методы исторического анализа. М.

Ковальченко И.Д., 1991. Столыпинская аграрная реформа (Мифы и реальность) // История СССР. № 2.

Крафтс Н.Ф.Р., 2002. Экономическая теория и история // Панорама экономической мысли конца XX столетия. В 2-х т. СПб.: Экономическая школа. Т. 2.

Кузьминов Я.И., 1992. Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации // Вопросы экономики. № 3.

Латов Ю.В., 2004. Может ли экономическая история не быть институциональной? // Вопросы экономики. № 2.

Левчик Д.А., 1989. Роберт Уильям Фогель и «новая экономическая история» // Новая и новейшая история. № 6. С. 181—192.

Ленин В.И. Полное собр. соч., М.

Ломова С.А., 1997. Сорок лет американской клиометрики (заметки по истории научного направления) // Компьютер и экономическая история. Барнаул (<http://aik.barnaul.ru/aik/krug/keh/lomova.shtml>).

Ломова С.А., 1997а. Экономическая история и клиометрика: самоидентификация направлений в России и за рубежом // Новая и новейшая история. № 5.

Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч.

Мельянцева В.А., 1996. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. М.

Норт Д., 1997. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА».

Полетаев А.В., 1989. Клиометрика — новая экономическая история — историческая экономика // Истоки. Вып. 1. М. С. 37—42.

Полетаев А.В., Савельева И.М., 1993. Циклы Кондратьева и развитие капитализма (Опыт междисциплинарного исследования). М.: Наука.

Полтерович В.М., 1999. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. Т. 35. № 2.

Промахина И.М., 1975. Количественные методы исследования в работах представителей «новой экономической истории» (США) // Математические методы в исследованиях по социально-экономической истории. М. С. 283—319.

Тоффлер Э., 1999. Третья волна. М.: ООО «Фирма «Издательство АСТ».

Уильямсон С., 1996. История клиометрики в США // Экономическая история. Обзорение. Вып. 1. М. (<http://www.hist.msu.ru/Labs/Ecohist/OB1/willmson.htm>).

Хайек Ф., 1989. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. № 12. С. 5—14.

Хикс Д., 2003. Теория экономической истории / Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Нуреева. М.: НП «Журнал Вопросы экономики».

Arthur W. Brian, 1989. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // The Economic Journal. Vol. 99. No. 394. March. P. 116—131. (См. реферат: <http://ie.boom.ru/Referat/Arthur/Arthur.htm>).

Arthur W. Brian, 1990. Positive Feedbacks in the Economy // Scientific American. Vol. 262. February. P. 92—99.

Arthur W.B., 1994. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Foreword by Kenneth J. Arrow. Univ. of Michigan Press, Ann Arbor.

Beer L., Boswell T., 2002. The Resilience of Dependency Effects in Explaining Income Inequality in the Global Economy: A Cross National Analysis, 1975—1995 // Journal of World-System Research. Vol. VIII. № 1. P. 30—59.

Bergesen A.J., Bata M., 2002. Global and National Inequality: Are They Connected? // Journal of World-System Research. Vol. VIII. № 1. P. 130—144.

Boyd R., Richerson. P.J., 1985. Culture and the Evolutionary Process. Chicago: University of Chicago Press.

Conrad A., Meyer J., 1958. The Economics of Slavery in the Antebellum South // Journal of Political Economy. Vol. 66. № 1. P. 95—130.

Conrad Alfred H., Meyer John R., 1964. The Economics of Slavery and Other Studies. Chicago: Aldine.

Cowan R., 1990. Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock-in // Journal of Economic History. Vol. 50. P. 541—67.

David Paul A., 1985. Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. 1985. Vol. 75. № 2.

David Paul A., 1986. Understanding the Economics of QWERTY: The Necessity of History // Economic History and the Modern Economist. Ed. by William N. Parker. N.Y., Basil Blackwell, P. 30—49.

David P., 1994. Why are institutions the «carriers of history»? Path dependence and the evolution of conventions, organizations and institutions // Structural Change and Economic Dynamics. Vol. 5. № 2.

Eichengreen B., 1996. Globalizing Capital: A History of the International Monetary System. Princeton: Princeton University Press.

Frank A.G., 1992. The World System and Its Cycles in the Bronze and Iron Ages. ([http://rrojasdatabank.info/agfrank/bronze\\_age.html](http://rrojasdatabank.info/agfrank/bronze_age.html)).

Fogel R., 1964. Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History. John Hopkins University Press.

Fogel R., 1965. The Reunification of Economic History with Economic Theory // American Economic Review. Vol. 55. № 2. P. 92—98.

- Fogel R.W., Engerman S.L., 1974. *Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery*. New York: Little, Brown, 1974. Vol. 1—2.
- Fogel R.W., 1989. *Without Consent or Contract*. New York: Norton.
- Fogel R.W., 1994. Economic Growth, Population Theory, and Physiology: The Bearing of Long-Term Processes on the Making of Economic Policy // *American Economic Review*. Vol. 84. № 3. P. 369—395.
- Fogel R.W., 2003. Secular Trends in Physiological Capital: Implications for Equity in Health Care // *NBER Working Papers*. № 9771.
- Goldin C., 1995. Cliometrics and the Nobel // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 9. № 2. 3. 191—208.
- Greif A., 1997. Cliometrics after Forty Years // *American Economic Review*. Vol. 87. № 2. P. 400—403.
- Greif A., 2001. On the History of the Institutional Foundations of Impersonal Exchange ([http://hal-law.usc.edu/cleo/leo\\_papers/fall01/greif.pdf](http://hal-law.usc.edu/cleo/leo_papers/fall01/greif.pdf)).
- Gregory P.R., 1982. *Russian National Income, 1885—1913*. Cambridge, L., N.Y.
- Herschenkron A., 1962. The approach to European industrialization: a postscript // *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Cambridge (Mass.), Harvard University. P. 353—364.
- Krugman P., 1994. *Peddling prosperity*. New York: Norton.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W., 1998. Law and Finance // *Journal of Political Economy*. December (<http://www.hiid.harvard.edu/pub/pdfs/576.pdf>).
- Liebowitz S.J., Margolis S.E., 1990. The Fable of the Keys // *Journal of Law & Economics*. Vol. XXXIII. April.
- Liebowitz S.J., Margolis S.E., 2000. *Winners, Losers and Microsoft*. Oakland: The Independent Institute.
- Margolis S.E., Liebowitz S.J., 1998. Path Dependence // *The New Palgrave Dictionary of Economics and Law*. Ed. by P. Newman. L.: Macmillan.
- McCloskey D.N., 1987. *Econometric History for the British Economic History Society*. Macmillan U.K.
- Mokyr J., 2000. Knowledge, technology and economic growth during the industrial revolution // *Technology and Productivity Growth*. The Hague: Kluwert.
- North D.C., 1966. *Growth and Welfare in the American Past: A New Economic History*.
- North D.C., 1977. The new economic history after twenty years // *American Behavioral Scientist*. Vol. 21. № 2.
- North D.C., 1981. *Structure and change in economic history*. N.Y.: Norton.
- North D., 1997. Cliometrics — 40 Years Later // *American Economic Review*. Vol. 87. № 2. P. 412—414.
- North D.C., Thomas R.P., 1973. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Puffert D., 2003. Path Dependence // *EH.Net Encyclopedia*. Ed. by R. Whaples. (<http://www.eh.net/encyclopedia/contents/puffert.path.dependence.php>).
- Puffert Douglas J., 2003a. Path Dependence, Network Form and Technological Change // *History Matters: Essays on Economic Growth, Technology and Demographic Change*. Ed. by W. Sundstrom, T. Guinnane, and W. Whatley. Stanford: Stanford University Press. ([http://www.vwl.uni-muenchen.de/lis\\_komlos/nettech1.pdf](http://www.vwl.uni-muenchen.de/lis_komlos/nettech1.pdf)).
- Snooks G.D., 1993. *Economics Without Time. A Science Blind to the Forces of Historical Change*. London/Ann Arbor, Macmillan/University of Michigan Press.

Snooks G.D., 1996. The Dynamic Society. Exploring the Resources of Global Change. L. — N.Y.

Snooks G.D., 1998. The Laws of History. London & New York, Routledge.

Solomou S., 1987. Phases of Economic Growth, 1850-1973. Cambridge: Cambridge University Press.

Wallis J.J., North D.C., 1986. Measuring the transactional sector in American economy, 1870—1970 // Long-Term Factors in American Economic Growth. Ed. by S. Engerman. Chicago.

Williamson S.H., 1994. The History of Cliometrics // Two Pioneers of Cliometrics. Robert W. Fogel and Douglass C. North (Nobel Laureates of 1993.). Miami University, Oxford, Ohio.

## **Дополнительная литература**

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997: <http://ie.boom.ru/library/North.zip>.

Goldin C. Cliometrics and Nobel // NBER Working Paper. 1994: <http://nberwps.nber.org/papers/H0065>.

Lewin P. The Market Process and the Economics of QWERTY: Two Views. 2001 (18 с.): <http://citeseer.nj.nec.com/cache/papers/cs/24022/http:zSzzSzwww.utdallas.edu/zSzz-plewinzSzchapterelevenrevisionpdf-prep.pdf/the-economics-of-qwerty.pdf>.

## **Примечания**

- <sup>1</sup> Условной датой рождения нового направления считают 1957 г., когда А. Конрад и Дж. Мейер выступили на научной конференции Ассоциации экономической истории с сенсационным докладом об эффективности рабовладельческой экономики американо-юга (Conrad, Meyer, 1958).
- <sup>2</sup> С развитием клиометрики — новой экономической истории можно ознакомиться по публикациям: Полетаев, 1989; Уильямсон, 1996; Ломова, 1997; Ломова, 1997а; Бородин, 1998; Goldin, 1995; North, 1997; Greif, 1997).
- <sup>3</sup> В СССР данное направление клиометрики, связанное с преимущественным вниманием к корреляции между климатическими и социальными сдвигами, было подхвачено Л.Н. Гумилевым (см., например: Гумилев, 1966), а затем, уже в постсоветской России, продолжено школой социоестественной истории во главе с Э.С. Кульпиним.
- <sup>4</sup> Хотя по поводу теории длинных волн (не только кондратьевских) есть большое количество работ как за рубежом, так и в России (с 1980-х годов), она по-прежнему остается дискуссионной. Одни ученые (как Г. Франк) находят длинные волны и в первобытной истории, другие (как С. Соломоу) сомневаются даже в реальнос-

ти кондратьевских циклов последних столетий. См.: (Полетаев, Савельева, 1993; Solomou, 1987; Frank, 1992).

- 5 Программной работой, пропагандирующей в России возможности математического анализа первичных исторических данных с целью выявления скрытой информации, стала его книга «Методы исторического анализа» (Ковальченко, 1987). Одно из основных направлений историко-математических исследований И.Д. Ковальченко и его коллег — изучение закономерностей аграрного сектора экономики России Нового времени. Путем изучения долгосрочной динамики цен они доказали, что в дореволюционной России уже сформировался относительно единый рынок основных сельскохозяйственных продуктов, но рынки капитальных ресурсов (рабочей силы и особенно земли) развивались гораздо медленнее (см., например: Ковальченко, Милов, 1974). По инициативе И.Д. Ковальченко с конца 1970-х годов проходили российско-американские симпозиумы историков клиометрической специализации. Есть, к сожалению, и еще одна отечественная версия количественной истории, самая популярная среди «широкой публики», но вызывающая осуждение многих ученых и только дискредитирующая в их глазах репутацию количественного исторического анализа. Речь идет о паранаучной «новой хронологии» А.Т. Фоменко, тоже основанной во многом именно на количественных методах обработки исторических данных (например, на «династических параллелизмах»). Давно и убедительно доказано, что «новая хронология» связана не только с методологически ошибочным выбором объектов историко-математического анализа, но и с фальсификацией самого математического анализа, когда решение подгоняется под заранее сформулированный результат. См., например: История и антиистория, 2001.
- 6 Характерно название одной из его программных статей — «Регуляризация экономической истории с экономической теорией» (Fogel, 1965).
- 7 «Новая экономическая история базируется на двух краеугольных камнях — неоклассической экономической теории и количественных методах» (North, 1977, p. 188).
- 8 См., например, статьи из леворадикального *Journal of World-System Research*, посвященные количественному анализу роста разрыва между ядром и периферией во второй половине XX в. (Beer, Boswell, 2002; Bergesen, Bata, 2002).
- 9 Характерен в этом отношении выдвигаемый Н. Крафтсом тезис, что «экономическая история — просто прикладная эконометрия прошлого» (Крафтс, 2002, т. 2, с. 992).
- 10 Хотя квантитативная история уже давно развивается во многих странах мира (помимо американской новой экономической истории широко известны освоившая количественные методы



французская школа «Анналов» и российская школа И.Д. Ковальченко), но использование экономической теории при изучении экономической истории и в наши дни остается почти исключительно прерогативой историков США и Великобритании. Поэтому вполне правомерно обозначать основные направления новой экономической истории именами американских ученых — лидеров этих направлений.

- 11 Первыми, кто еще в 1950-е годы использовал клиометрические методы для изучения экономики американского рабовладельческого Юга, считают А. Конрада и Дж. Мейера, пионеров новой экономической истории (см.: Conrad, Meyer, 1964).
- 12 Новым Югом называли присоединенные уже в XIX в. штаты Луизиана, Техас, Миссури и Арканзас, отличая их от штатов Старого Юга (Северная и Южная Каролина, Алабама, Джорджия и др.).
- 13 Кстати, вывод клиометриков о преимущественно капиталистическом характере экономики американского рабства совпадает с мнением К. Маркса: «...здесь перед нами капиталисты, строящие свое хозяйство на рабском труде негров. Способ производства, вводимый ими, не возник из рабства, а прививается ему» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. II. С. 329).
- 14 Даже в «Третьей волне» Э. Тоффлера (1980) Первая волна, «сельскохозяйственная революция» (это все та же произошедшая 10 тыс. лет назад неолитическая революция), практически выведена за рамки исследования. (Тоффлер, 1999, с. 38—39). Прочие представители «постиндустриальной теории» вообще фактически игнорируют все, что происходило до промышленной революции.
- 15 Сам Д. Норт признал это предельно четко: «“Клиометрическая” (описательная) экономическая история фактически «вращается» вокруг институтов, и если за изложение берутся самые опытные специалисты, то она (история) предстает перед нами как континуум и последовательность институциональных изменений, т.е. в эволюционном виде» (Норт, 1997, с. 167).
- 16 Строго говоря, такой упрощенный перевод не совсем правилен, поскольку он чреват упрощением сущности явления. Все в мире зависит от прошлого в том смысле, что ничто ни возникает из ничего. Смысл теории *Path Dependency* в том, что возможности выбора, который делается «здесь и сейчас», жестко детерминирован выбором, сделанным «где-то и когда-то раньше».
- 17 Сам термин «*lock-in*» встречается уже в изначальных статьях П. Дэвида.
- 18 Отражением широкой популярности этого нового подхода к экономической истории стало, например, мнение Пола Кругмана, профессора Массачусетского технологического института, который писал, что «и поколение спустя экономическая теория *QWERTY* все еще будет жизненно важной частью интеллектуальной традиции» (Krugman, 1994).

- 19 С. Марголис и С. Либовиц в своей энциклопедической статье о *Path Dependency* четко указывают, что «зависимость от предшествующего развития — это идея, которая пришла в экономическую теорию от интеллектуальных движений, возникших в другой сфере. В физике и математике эти идеи связаны с теорией хаоса» (Margolis, Liebowitz, 1998). См. также: (Бородкин, 2003).
- 20 Сам В.М. Полтерович писал, что в его работе «сделана попытка использовать идеи Артура и Норта для описания общей схемы формирования неэффективных устойчивых институтов, называемых здесь институциональными ловушками». В другом месте своей статьи он прямо приравнивал «институциональные ловушки» к эффекту блокировки. Сравнение содержания его работы с трудами зарубежных специалистов по *Path Dependency* показывает, однако, что В.М. Полтерович открыл именно специфическую разновидность *lock-in*, заметно отличающуюся от тех, которые ранее привлекли внимание Б. Артура и Д. Норта.
- 21 Возможно, впрочем, и иное объяснение — смоделировать альтернативный вариант институциональной истории психологически труднее, чем представить иной вариант развития технологии. Достаточно обратиться к альтернативной истории как жанру научной фантастики: писатели «изобрели» паропанк (альтернативную историю мира, где нет бензиновых двигателей), но в конструировании альтернативных институтов не могут придумать ничего оригинальнее продления или сокращения «сроков жизни» фашизма, коммунизма и т.д.
- 22 Культура — это передача путем обучения и имитации от одного поколения к другому знаний, ценностей и других факторов, влияющих на поведение (Boyd, Richerson, 1985, p. 2). За рубежом современная институциональная традиция изучения культурных изменений связана прежде всего с «экономической теорией знаний» (см., например: Мокуг, 2000). В отечественном общественно-научном сообществе заслуга привлечения внимания к культуре как важнейшему фактору экономических изменений принадлежит Я.И. Кузьминову (см., например: Кузьминов, 1992).
- 23 Н. Крафтс прямо признает «неудачи попыток сколько-нибудь полно использовать потенциал экономической науки в исторических исследованиях, и наоборот» (Крафтс, 2002, т. 2, с. 995).
- 24 При формулировании концепции конкуренции как механизма исторического развития авторы опираются не только на ранее перечисленные теории исторического развития, но и на идеи «конкуренции как процедуры открытия», предложенные Ф. фон Хайеком (Хайек, 1989).
- 25 Подробнее об импорте институтов см.: Олейник А. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход // Мировая экономика и международные отношения. № 12. 1997. С. 25—36; № 1. 1998. С. 18—27. — *Прим. ред.*

# **II.1. ОСНОВНЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИЗМА<sup>1</sup>**

**ГЛАВА**

*Р.М. Нуреев*

Институциональные модели становления и развития капитализма возникли как оппозиция основному течению экономической мысли (подробнее см. в главе I.1).

Первым на ограниченность экономического детерминизма в объяснении генезиса капитализма указал Нортон Элиас (1897—1990), последователь Макса Вебера. В 1939 г. в опубликованной в Швейцарии книге «О процессе цивилизации» он указал, что конкурентный тип экономических отношений вовсе нельзя считать самоочевидным. «...Лишь после возникновения централизованной и публичной монополии на насилие... конкурентная борьба за средства и предметы потребления может происходить в значительной степени без применения физического насилия; лишь тогда появляется “хозяйство” в строгом смысле слова, именуемое нами “экономикой”, и возникает конкурентная борьба в той ее разновидности, которую мы привыкли называть “конкуренцией”» (Элиас, 2001, с. 145). Однако концепция Н. Элиаса стала пользоваться популярностью только с 1970-х годов. Переворот в представлениях о генезисе капитализма произвел другой ученый, тоже связанный с традицией немецкой социологии, — К. Поланьи (1886—1964).

## **§ 1. Критика экономического детерминизма Карлом Поланьи**

К. Поланьи предпринял грандиозное исследование становления и развития капитализма в Западной Европе начиная с XV в.

и до середины XX в. включительно. Под рыночной экономикой он понимает «саморегулирующуюся систему рынков» (Поланьи, 2002, с. 53). Поланьи обращает внимание на очевидное противоречие, которое не замечают неоклассики. Существование саморегулирующегося рынка невозможно без функционирования рыночных законов, однако допускать функционирование рыночных законов, пока не доказано существование саморегулирующегося рынка, мы также совершенно не вправе. Возникает порочный круг, выход из которого, по мнению Карла Поланьи, неоклассиками не найден. Попытка вывести эти законы из природы человека утопична. «На самом же деле гипотеза Адама Смита об экономической психологии первобытного человека, — пишет он, — была столь же ложной, как и представления Руссо о политической психологии дикаря. Разделение труда, феномен столь же древний, как и само общество, обусловлено различиями, заданными полом, географией и индивидуальными способностями, а пресловутая «склонность человека к торгу и обмену» почти на сто процентов апокрифична. Истории этнографии известны различные типы экономик, большинство из которых включает в себя институт рынка, но им неведома какая-либо экономика, предшествующая нашей, которая бы, пусть даже в минимальной степени, регулировалась и управлялась рынком» (Поланьи, 2002, с. 56). Поэтому он сравнивает современную индустриальную экономику с доиндустриальной, в основе которой, по его мнению, лежали три основных принципа: взаимности (реципрокности), перераспределения (редистрибуции) и домашнего хозяйства. Их содержание кратко показано в табл. II.1.1. Подчеркнем лишь, что, по мнению К. Поланьи, эти принципы институционализировались не с помощью экономики, а с помощью социальной организации (Поланьи, 2002, с. 67).

Если мы сравним рыночный и редистрибутивный продукто-обмен (табл. II.1.2), то мы увидим коренные различия между ними. Методы координации в общественном разделении труда глубоко различаются в доиндустриальную и индустриальную эпохи, как и логика этого развития. «Ортодоксальное учение, — пишет К. Поланьи, — начинало с постулирования склонности индивида к обмену, дедуцировало из нее логическую необходимость появления местных рынков и разделения труда и, наконец, выводило отсюда необходимость торговли, в конечном счете — торговли внешней, в том числе даже торговли дальней» (Поланьи, 2002, с. 71). В действительности все было с точностью до наобо-

рот. Дальняя торговля возникает гораздо раньше торговли местной. Национальные рынки в Западной Европе, считает Поланьи, возникли благодаря вмешательству государства (Поланьи, 2002, с. 71—81).

*Таблица II.1.1*

**ПРИНЦИПЫ ПОВЕДЕНИЯ В ДОИНДУСТРИАЛЬНЫХ СИСТЕМАХ  
(ПО К. ПОЛАНЬИ)**

<b>Принципы</b>	<b>Взаимности (реципрокности)</b>	<b>Перераспределе- ния (редистри- буции)</b>	<b>Домашнего хозяйства</b>
Базовая модель	Симметрия	Центричность	Автаркия
Сфера действия	Семья	Общество	Замкнутая группа (семья, поселе- ние или феодалное поместье)
Цель	Воспроизводство семьи	Воспроизводство общества	Воспроизводство группы
Связи	Родственные	Территориальные	Родственные и территориальные
Регулятор процессов	Магия и традици- онный этикет	Обычаи и закон	Глава хозяйства (в соответствии с традициями)
Обмен	Горизонтальный	Вертикальный	Взаимный

*Источник:* Поланьи, 2002, гл. 4.

Основной огонь критики К. Поланьи направлен на то, что нигде и никогда не происходило автоматического превращения изолированных рынков в рыночную экономику, а рынков регулируемых — в рынок саморегулирующий. Такой процесс явился отнюдь не итогом какой-либо внутренней присущей рынкам тенденции к самовозрастанию, а «результатом действий весьма возбуждающих средств, которые были назначены социальному организму, чтобы помочь ему в ситуации, созданной не менее искусственным феноменом машины» (Поланьи, 2002, с. 70).

Саморегулирующийся рынок предполагает не только то, что все продукты производятся для продажи, но и что существуют рынки факторов производства. Следовательно, труд, земля и капитал приобретают, по мнению К. Поланьи, форму «фиктивных товаров». Однако товарная форма противоречит самой природе

## ИЗМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ КООРДИНАЦИИ

	<b>Редистрибутивный продуктообмен</b>	<b>Рыночный товарообмен</b>
В каких обществах преобладает	В доиндустриальном	В индустриальном
Характер отношений	Вертикальный (подданные — правители)	Горизонтальный (между производителями)
Конкуренция	Исключена	Широко развита
Регулирование	Централизованное	Саморегуляция
Роль денег	Второстепенная	Доминирующая
Характер обмена	Принудительный	Добровольный
Эквивалентность обмена	Не соблюдается (только возмездность)	Соблюдается при каждой купле-продаже

этих ресурсов, ведь носителем труда является живой человек, а земля как таковая (реки, поля и т.д. и страна в целом), конечно, не может быть объектом купли-продажи. Понятие «фиктивные товары» несет большую нагрузку в концепции Поланьи. Поскольку он отождествляет товары с предметами<sup>2</sup> (т.е. путает социальную — товарную — форму и вещественный носитель — человек, природа, покупательная способность — этой формы), то неудивительно, что он потом пытается доказать, что факторы производства не являются сугубо вещественными (их природа шире этого понятия). Однако эта путаница не мешает ему показать, что рыночная экономика модифицирует все ресурсы, и общество, как может, пытается помешать сведению всех социальных форм к их экономическому содержанию.

Рассматривая подробно историю Спинхемленда, Поланьи показывает, как общество XVIII в. стихийно противилось любым попыткам превратить человека в простой довесок к рынку. «Согласно... закону Спинхемленда, человек получал пособие, даже имея работу, пока его заработок был ниже дохода, установленного для его семьи по соответствующей шкале. А следовательно, у работника не было серьезного стимула удовлетворять требования нанимателя, ибо его доход оставался прежним, какую бы заработную плату он ни получал» (Поланьи, 2002, с. 94). Парадокс этого закона заключался, однако, в том, что он невольно привел к все-

общей пауперизации сельского населения. Формирование резервной армии труда стало опережать создание промышленной армии в собственном смысле этого слова. Спинхемленд фактически «не только поощрял уклонение от работы и симуляцию нетрудоспособности, он сделал пауперизм привлекательным именно в тот критический момент, когда человек должен был напрягать все свои силы, чтобы избежать судьбы нищего» (Поланьи, 2002, с. 114). Хотя стремление общества защитить себя от рыночной экономики не увенчалось успехом (и привело даже к прямо противоположному эффекту), оно растянуло период становления капитализма.

О свободном рынке в Англии можно говорить лишь в период после 1834 г., когда Спинхемленд был отменен и стала распространяться *laissez-faire*. Свободный рынок опирался на три принципа: конкурентный рынок труда, систему золотого стандарта и свободу международной торговли. Эти принципы, как показывает Поланьи, стали частями единого целого. Но даже в эту позднюю эпоху «дорога к свободному рынку была открыта и оставалась открытой благодаря громадному росту интервенционистских мер, беспрестанно организуемых и контролируемых из центра» (Поланьи, 2002, с. 157). Любопытно, однако, и то, что она продолжалась сравнительно недолго — каких-нибудь 30—40 лет. Уже 1870—1880-е годы стали периодом крушения ортодоксального либерализма, потому что во всех сферах стало проявляться «коллективистское» контрдвижение. В сфере труда были приняты законы о профсоюзах и получило бурное развитие фабричное законодательство. В аграрной сфере стал набирать силу протекционизм (аграрные тарифы и другие защитные меры отечественного сельскохозяйственного производства). Конкурентные рынки все больше и больше превращались в монопольные, а во внешней сфере набирали силу империалистические тенденции. Любопытно, что контрдвижение против экономического либерализма стало спонтанной реакцией, которая охватила все без исключения развитые страны, так что даже самые последовательные приверженцы этого учения не могли не осознать того факта, что *laissez-faire* несовместим с условиями развитого рыночного общества.

Дольше всего держался золотомонетный стандарт. Однако он приводил к тому, что промышленные предприятия и экономика в целом работали все с большим и большим напряжением. Фиксированность валютных курсов предполагала целую систему мер

для поддержания стабильности валюты. Это было бы невозможно без увеличения национального экспорта. Однако для колониальных и зависимых стран (с их монокультурной специализацией) увеличение национального экспорта означало только одно: падение цен. Их попытки отказа от выплаты долга неизбежно приводили к политическому вмешательству извне. Политика канонерок в этих условиях становится довольно распространенной. Парадокс сложившейся ситуации заключается в том, что для поддержания экономического равновесия стали все чаще и чаще использовать политические инструменты.

И это касалось не только колониальных и зависимых стран (которые не могли себя защитить с помощью государства), но и развитых государств. Конец XIX — начало XX в. характеризуется стремительным ростом колониальной системы. Между великими державами начинается борьба за привилегию торговли на политически защищенных рынках. Это приводит к экономическому и политическому разделу мира. Саморегулирующимся рынкам в этих условиях неизбежно приходит конец.

Проделанный Карлом Поланьи исторический анализ становления и развития капитализма наглядно показывает, что если саморегулирующийся рынок и существовал, то чрезвычайно короткий период, к тому же логика развития этого свободного рынка неизбежно привела его к полному краху, что ярко проявилось в годы Великой депрессии и Первой и Второй мировых войн.

Работа Поланьи имела большое значение, поскольку показала внеисторизм традиционных представлений неоклассиков и остро поставила проблему исторического подхода к институтам капитализма (см.: Латов Ю.В. Карл Поланьи).

В XIX—XX вв. складывается несколько направлений институционального анализа становления и развития капитализма. Не претендуя на полноту, остановимся на основных из них.

### **Марксистский подход и его вульгаризация учениками**

Не следует забывать, что американский и западноевропейский институционализм сложился и как реакция на тот марксизм, который существовал в конце XIX — первой половине XX в. С высоты XXI в. мы можем отчетливо видеть, что это некая пародия на реальный марксизм, однако такая пародия, которая реально существовала и которая возникла не без помощи учеников и последователей К. Маркса.

Предметом исследования К. Маркса было материальное, общественно-организованное исторически определенное производство. Он



характеризует способ производства как диалектическое единство производительных сил и производственных отношений, а сами производительные силы — как меру власти человека над природой. С точки зрения Маркса, первой производительной силой человечества являются не средства производства, а рабочий, трудящийся, работник, обладающий общими и профессиональными знаниями, производственным опытом, трудовыми навыками, человек во всем богатстве его способностей и творческих сил. Маркс выделяет качественно различные этапы их развития, которые происходят внутри и посредством производственных отношений (естественные производительные силы, общественные производительные силы, всеобщие производительные силы). Однако понимание этих этапов возникло лишь в конце XX в.<sup>3</sup> В начале XX в. господствовало совсем другое представление. Именно благодаря Г.В. Плеханову взгляд на орудия труда как определяющий момент производительных сил получил тогда широкое распространение.

К. Маркс раскрывает не только самостоятельное содержание производственных отношений как отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ на разных этапах исторического развития человечества, но и стремится показать их качественное отличие как от технико-экономических, так и от юридических отношений. Особую трудность представляет разграничение экономического и юридического аспектов отношений собственности, выяснение роли и места отношений собственности в системе производственных отношений. Различия эти в самом первом приближении заключаются в следующем:

1. Если производственные отношения, составляющие экономическое содержание собственности, ограничиваются лишь отношениями между людьми, то право собственности включает в себя, как правило, два ряда отношения: «человек — вещь» и отношение «человек — человек», складывающееся по поводу первого отношения.

2. Если производственные отношения обусловлены прежде всего уровнем развития производительных сил, то право собственности регулируется традицией или юридическими законами, определяющими порядок пользования, владения и распоряжения движимым или недвижимым имуществом.

3. Если производственные отношения являются материальными отношениями, существующими объективно, независимо от воли и сознания людей, то право собственности есть волевое отношение, отражающее уровень развития юридического сознания в той или иной стране.

4. Если производственные отношения охватывают лишь отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, то отношения собственности — более широкий круг отношений, в том числе и те, которые не связаны непосредственно с экономическими отношениями<sup>4</sup>.

Отношения собственности раскрываются в марксистской политической экономии через систему производственных отношений. «Поэтому... стремиться дать определение собственности как независимого

отношения, как особой категории, как абстрактной и вечной идеи, значит, впадать в метафизическую и юридическую иллюзию»<sup>5</sup>.

Однако в 1930—60-е годы господствовало представление, восходящее к «Краткому курсу ВКП(б)» И.В. Сталина о том, что собственность является основой производственных отношений (или в позднейшей терминологии рассматривалось как исходное и основное отношение экономической системы).

К. Маркс, характеризуя структуру общества, выделяет четыре уровня: производительные силы — производственные отношения (базис) — юридическая и политическая надстройка — формы общественного сознания.

К. Маркс и Ф. Энгельс употребляли понятие «способ производства» в разных значениях, в том числе и как технологический способ производства (ремесленный, мануфактурный, машинный или фабричный, промышленный способ производства и т.д.; рис. II.1.1), и как социально-экономический (первобытно-общинный, азиатский, античный, феодальный, буржуазный и коммунистический способы производства).

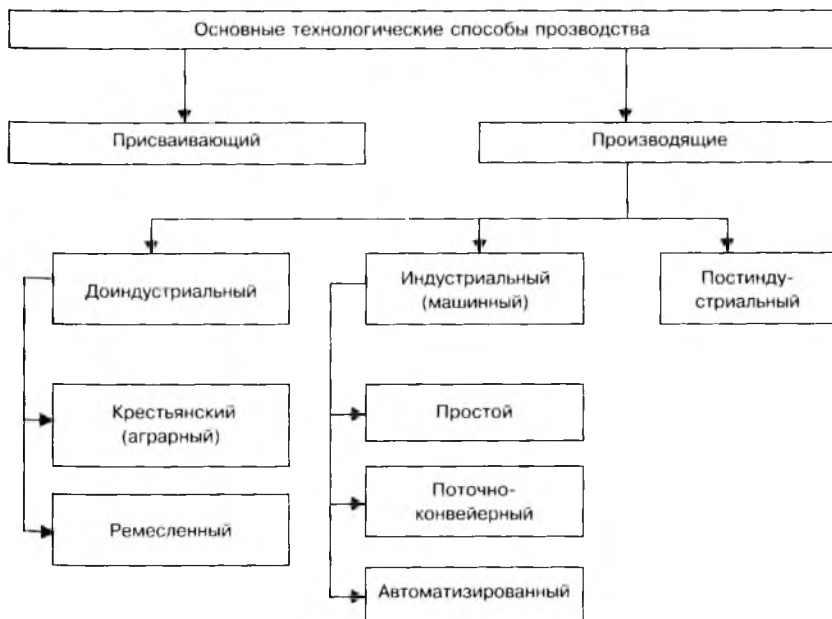


Рис. II.1.1. Основные технологические способы производства

«В общих чертах, — писал К. Маркс в Предисловии «К критике политической экономии», — азиатский, античный, феодальный и со-

временный, буржуазный, способы производства можно обозначить, как прогрессивные эпохи экономической общественной формации»<sup>6</sup>.

Обращает на себя внимание тот факт, что в этой классической работе периодизация всемирной истории дана в совершенно непонятной, на первый взгляд, форме. Во-первых, непонятно, почему четверем способам производства соответствует всего лишь одна формация, во-вторых, почему сама эта формация названа как-то странно: не общественно-экономическая, а экономическая общественная (слово «экономическая» почему-то поставлено на первое место). В-третьих, непонятным является и сам перечень способов производства: нет ни первобытно-общинного, ни коммунистического строя, зато указан какой-то азиатский способ производства, а рабовладельческий строй назван античным.

Первый ответ, который невольно напрашивается, заключается в том, что перевод этой фразы с немецкого сделан некорректно и неточно. Однако если мы посмотрим оригинал и ознакомимся с историей перевода этого места, то легко убедимся, что это не так. Перевод этого места во втором издании сочинений Маркса и Энгельса сделан... В.И. Лениным, точнее, дан в том же самом виде, в каком его сделал В.И. Ленин для своей работы «Карл Маркс»<sup>7</sup>. Поэтому проблема заключается не в форме перевода, а в содержании фразы. Попытаемся ответить на сформулированные вопросы по порядку.

1. Дело в том, что наряду с традиционным для позднего марксизма употреблением понятия «общественно-экономическая формация» в смысле определенной ступени прогрессивного развития человеческого общества, возникающей на основе определенного общественного способа производства, а следовательно, характеризующейся определенным уровнем развития производительных сил, определенным типом производственных отношений и возвышавшейся над ними надстройкой в виде исторически определенных общественных учреждений, идей, а также формами общественного сознания, у Маркса встречается и употребление этого понятия в другом, более широком смысле — как группы формаций, близких по типу производственных отношений, характеру классового деления, сущности государства, формам общественного сознания. Так, К. Маркс в ряде работ объединяет все классовые формации в одну<sup>8</sup>.

Употребление понятия «формация» в широком смысле слова характерно и для «Набросков ответа на письмо В.И. Засулич», где Маркс употребляет понятия «первичная (архаическая) формация» и «вторичная формация». «Земледельческая община, — пишет он в третьем наброске ответа на письмо В.И. Засулич, — будучи последней фазой первичной общественной формации, является в то же время переходной фазой ко вторичной формации, т.е. переходом от общества, основанного на общей собственности, к обществу, основанному на частной собственности. Вторичная формация охватывает, разумеется, ряд обществ, основывающихся на рабстве и крепостничестве»<sup>9</sup>. Во втором наброске Маркс отмечал, что капитализм также основан на частной собственности, что «народы, у которых оно (капиталистическое производство. — *Прим. авт.*) наиболее развилось, как в Европе, так и

в Америке, стремятся лишь к тому, чтобы разбить его окопы, заменив капиталистическое производство производством кооперативным и капиталистическую собственность — высшей формой архаического типа собственности, т.е. собственностью коммунистической»<sup>10</sup>.

История развития человечества делится К. Марксом на три «большие» формации: первичную, основанную на общей собственности (первобытно-общинный строй и «азиатский способ производства» в качестве переходного этапа ко вторичной формации), вторичную, основанную на частной собственности (рабство, крепостничество и капитализм) и коммунистическую общественную формацию<sup>11</sup>.

2. Ключ к решению второй проблемы дает известное положение Ф. Энгельса о двух сторонах производства и воспроизводства непосредственной жизни, сформулированное им в «Предисловии к первому изданию работы «Происхождение семьи, частной собственности и государства». «Согласно материалистическому пониманию, — писал Ф. Энгельс, — определяющим моментом в истории является в конечном счете производство и воспроизводство непосредственной жизни. Но само оно, опять-таки, бывает двоякого рода. С одной стороны, производство средств к жизни: продуктов питания, одежды, жилища и необходимых для этого орудий; с другой — производство самого человека, продолжение рода. Общественные порядки, при которых живут люди определенной исторической эпохи и определенной страны, обуславливаются обоими видами производства: степенью развития, с одной стороны — труда, с другой — семьи. Чем меньше развит труд, чем более ограничено количество его продуктов, а следовательно, и богатство общества, тем сильнее проявляется зависимость общественного строя от родовых связей. Между тем в рамках этой, основанной на родовых связях структуры-общества все больше развивается производительность труда, а вместе с ней — частная собственность и обмен, имущественные различия, возможность пользоваться чужой рабочей силой и тем самым основа классовых противоречий... Старое общество, покоящееся на родовых объединениях, взрывается в результате столкновения новообразовавшихся общественных классов; его место заступает новое общество, организованное в государство, низшими звеньями которого являются уже не родовые, а территориальные объединения, — общество, в котором семейный строй полностью подчинен отношениям собственности и в котором отныне свободно развертываются классовые противоречия и классовая борьба, составляют содержание всей писаной истории вплоть до нашего времени»<sup>12</sup>.

В свете высказывания Ф. Энгельса о двух сторонах производства и воспроизводства непосредственной жизни становится понятной и вторая часть проблемы: почему вторичная (антагонистическая) формация названа в Предисловии «К критике политической экономии» «экономической общественной». В рамках первичной формации большую роль играли материальные, общественные, но не чисто экономические факторы (производство самого человека, продолжение рода). В результате развития труда в рамках родовых отношений были созданы предпосылки для становления классового общества, для ко-

ренного изменения в соотношении двух сторон производства и воспроизводства непосредственной жизни, когда семейный строй полностью подчинен отношениям частной собственности.

Переход к коммунистической общественной формации Маркс рассматривал и в свете соотношения двух сторон производства и воспроизводства непосредственной жизни. Ведь главной целью этой формации и основным средством ее достижения является всестороннее развитие личности, которое хотя и предполагает достижение полного материального благосостояния, однако не может быть сведено только к нему.

3. Отвечая на первый вопрос, мы по существу получили и значительную часть ответа на третий: в цитированном выше месте Предисловия «К критике политической экономии» К. Маркс указывает лишь антагонистические способы производства. Взгляды на начальный — первобытнообщинный — способ производства уточнились в 70—60-е годы XIX в. благодаря исследованиям И. Бахофена, А. Гакстгаузена, М. Ковалевского, Л. Моргана и др. Понятие «азиатский способ производства» служило для обозначения государственной системы сельских земледельческих общин. Термин «азиатский» в данном контексте никогда не имел строго регионального значения и служил для обозначения универсальной стадии развития человечества. Маркс относил к азиатскому способу производства не только древний и средневековый Восток (Индию, Турцию, Персию, Китай и т.д.), но и государства Африки (Египет), Америки (Мексика, Перу), Европы (этруски и др.) на определенном этапе их развития<sup>13</sup>. Поэтому термин «азиатский» является своего рода иррациональной категорией: обозначая часть, он в то же время характеризует целое. Применение наряду с содержательным термином («государственная система сельских общин») условного («азиатский способ производства») широко распространено в науке. Мы уже давно оперируем такими парными понятиями, как античность — рабовладельческий способ производства, средневековье — феодализм, Новое время — капитализм, Новейшее время — социализм — первая фаза коммунистической формации. Специфика здесь заключается не в том, что Маркс и Энгельс использовали два понятия («система сельских общин» и «азиатский способ производства»), а в том, что содержательно термину противопоставлен термин не временной, а пространственный, географический. Происхождение этого термина объясняется, видимо, тем, что на современном Марксу и Энгельсу Востоке они находили остатки этих государственно-общинных форм.

Используемый классиками марксизма термин «античный способ производства» обозначает рабовладельческий способ производства. Следует, однако, помнить, что в условиях рабовладельческого строя рабы составляли хотя и важный, но далеко не единственный элемент сложной социально-экономической структуры античных обществ. Деление на рабов и рабовладельцев никогда не охватывало всего общества, количество рабов никогда не превышало половины населения даже в самых развитых рабовладельческих государствах. Поэтому термин «античный способ производства», применявшийся Марксом и

Энгельсом, имеет определенное значение и с точки зрения современной науки.

Диалектика производительных сил и производственных отношений нашла отражение в так называемом законе соответствия производственных отношений характеру производительных сил, который включает взаимодействие сторон, т.е. предполагает не только зависимость производственных отношений от производительных сил, но и активное обратное воздействие производственных отношений на производительные силы. Однако формулировка закона указывает на ведущую сторону взаимодействия.

Таково более глубокое понимание марксизма, которое сложилось к 1970–80-м годам. Однако до этого господствовали более примитивные представления, которые были чрезвычайно близки к экономическому детерминизму и «узкоклассовому подходу», как его называет К. Полань. Непонимание диалектики производительных сил ставило перед учениками Маркса довольно сложную задачу. Г.В. Плеханов, например, считал, что конечной причиной развития производительных сил является географическая среда<sup>14</sup>. Неудивительно поэтому, что «экономические воззрения либералов, — справедливо отмечал К. Полань, — нашли мощную опору в узкой классовой теории. Глядя на мир с позиций противостоящих друг другу классов, либералы и марксисты защищали, в сущности, тождественные положения» (Полань, 2002, с. 170).

Поясним это на простом примере ленинского понимания генезиса капитализма, согласно которому «товарное производство рождает капитализм ежедневно, ежечасно, стихийно и в массовом размере»<sup>15</sup>. Такой примитивный подход, к несчастью, возник еще в работах 1890-х годов и получил свое классическое воплощение в «Развитии капитализма в России». «...Вопрос о внутреннем рынке, как отдельный самостоятельный вопрос, не зависящий от степени развития капитализма, вовсе не существует... «Внутренний рынок» для капитализма создается самими развивающимся капитализмом, который углубляет общественное разделение труда и разлагает непосредственных производителей на капиталистов и рабочих. Степень развития внутреннего рынка есть степень развития капитализма в стране»<sup>16</sup>.

Таковы были господствующие представления, когда Карл Полань решил проверить, действительно ли роль рыночной экономики является настолько абсолютной и всеохватывающей, что в самой себе содержит истоки своего возникновения, как ее изображают неоклассики. Он пытается ответить на вопрос, насколько саморегулирующийся рынок способен возникнуть сам по себе, без внешних предпосылок.

## **§ 2. Основные институциональные подходы к становлению и развитию капитализма**

Институциональные теории испытали на себе сильное влияние марксистской теории генезиса капитализма. Поэтому сначала

ла кратко охарактеризуем теорию так называемого первоначального накопления капитала.

### **2.1. Теория так называемого первоначального накопления капитала**

Карл Маркс определял капитализм как товарное производство на такой ступени развития, когда товаром становится рабочая сила. Поэтому содержанием первоначального накопления капитала является создание предпосылок капиталистических отношений, и прежде всего становление производителя нового типа, свободного как личность и лишённого средств производства и жизненных средств. Появление рабочей силы в качестве товара предполагало ликвидацию как личной, так и поземельной зависимости крестьян от феодала и освобождение ремесленников от господства цехового принуждения. Отмена наиболее тяжелых форм личной зависимости в большинстве стран Западной Европы произошла в XIV—XV вв., освобождение крестьян от поземельной зависимости — в XVI—XVIII вв.

Первоначальное накопление капитала составляет предысторию капитализма, оно происходило в недрах феодализма и методами, отличающимися от накопления капитала. Основой этого процесса является буржуазная аграрная революция, в ходе которой, с одной стороны, осуществляется массовая экспроприация земли у крестьянства, а с другой — феодальная собственность превращается «в чистую частную собственность, отбросившую всякую видимость общности [*Gemeinwesen*] и устранившую какое бы то ни было воздействие государства на развитие собственности» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 3. С. 62).

Классические формы первоначального накопления капитала приняло в Англии. Частная собственность на землю здесь расширялась и укреплялась путем конфискации (секуляризации) церковных и монастырских владений католической церкви, захвата государственных и насильственной узурпации общинных земель, сгона крестьян с их участков в ходе огораживания дворянских имений. Созданные таким образом земельные комплексы сдавались в аренду капиталистическим предпринимателям — фермерам. Укреплению их положения способствовала «революция цен», результатом которой было обесценение производимых фермером денежных выплат (земельной ренты — лендлорду и заработной платы — рабочим). С конца XV до начала XVIII в. осуществляет-

ся «кровавое» законодательство против экспроприированных с целью снижения заработной платы и удлинения рабочего дня мануфактурных рабочих. Высвобождение значительной части сельского населения создало предпосылки для развития внутреннего рынка, однако узость его не была полностью преодолена в мануфактурный период (в Западной Европе середина XVI — последняя треть XVIII в.). Лишь разрушение сельских домашних промыслов в ходе промышленной революции создало устойчивый внутренний рынок, заложило прочные основы для развития капиталистического способа производства.

Генезис капитализма в Западной Европе был ускорен начавшимся в ходе Великих географических открытий процессом создания мирового рынка, завоеванием и ограблением добуржуазных обществ Америки, Азии и Африки. Развитие мировой торговли способствовало повышению роли купечества. Выразителем его интересов стала первая школа политической экономии — меркантилизм (XVI—XVIII вв.). Меркантилисты не были пассивными наблюдателями, они стремились активно воздействовать на экономическую жизнь с помощью абсолютистского государства. Абсолютизм, сформировавший обширную бюрократию и содержащий дорогостоящую регулярную армию, также искал источники для покрытия своих огромных расходов. Государство выплачива-





ло жалование военным, чиновникам и даже духовенству в денежной форме. И хотя основным источником доходов абсолютной монархии была развитая налоговая система, дворянское государство отнюдь не было чуждо увеличению денежных средств за счет внешней торговли. Не случайно поэтому торговая буржуазия стремилась выдать свою точку зрения за национальный общегосударственный интерес. Протекционистская политика стала выражением временного союза дворянства с торговой буржуазией. Однако этот временный союз дворянства и буржуазии оказался недолговечным. Стремление к регламентации производства, нормативность и авторитарность абсолютизма все больше становились тормозом развития капитализма. Окрепшая мануфактурная буржуазия все меньше нуждалась в поддержке со стороны абсолютистского государства. Все чаще появляются работы, критикующие протекционизм и обосновывающие принципы свободной торговли.

Значительный вклад в развитие светского характера культуры внесло и Просвещение, идеологи которого выдвинули лозунг свободы, равенства и братства. Они рассматривали эти буржуазные права в универсальной, антисловной форме, считая их не порождением определенной исторической эпохи, а естественными (природными) свойствами любого нормального человека. Поэтому философы эпохи Просвещения апеллируют к «естественным потребностям», «естественному разуму», «естественным правам» человека. Интерес к его внутреннему миру способствует подъему чувства личности, еще не осознавшей антагонистический характер нового, рождающегося капиталистического общества. Развитие личности проявляется и в том, что человек на пороге Нового времени ставит перед собой более широкие и глубокие задачи в науке и творчестве. В истории экономической науки это проявилось в рождении классической буржуазной политической экономии.

Развитие производительных сил и капиталистического уклада, по мысли Маркса, неминуемо должно было вступать в непримиримое противоречие с феодальной системой производственных отношений, с абсолютной монархией. В середине XVII—XVIII вв. создаются материальные предпосылки для буржуазных революций, в которых буржуазия выступает как передовой класс, стоящий во главе антифеодальной борьбы городского плебса и эксплуатируемого крестьянства.

В «Капитале» К. Маркса нет подробного анализа развития капитализма, однако есть гениальный набросок исторической тен-

денции капиталистического накопления. В ней Маркс выделяет три основных этапа развития капитализма. На первом этапе частная собственность работника на его ресурсы выступает как основа мелкого производства. Его развитие приводит к тому, что возникают общественные производительные силы, и на смену мелкому производству приходит крупное, а вместе с ним устанавливается общественное господство над природой и общественное регулирование ее. Это уничтожение индивидуальных и раздробленных средств производства и превращение их в общественно концентрированные Маркс называет прологом истории капитала. «Частная собственность, добытая трудом собственника, основанная, так сказать, на срастании отдельного независимого работника с его орудиями и средствами труда, вытесняется капиталистической частной собственностью, которая покоится на эксплуатации чужой, но формально свободной рабочей силы» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 772). Вместе с экспроприацией мелкой частной собственности развивается концентрация и централизация капиталов, развивается интернациональный характер капиталистического режима. Однако концентрация производства вплотную подводит к такому этапу, когда монополия капитала становится оковами того способа производства, который вырос при ней и под ней. Итак, капиталистический способ присвоения, основанный на эксплуатации чужого труда, является отрицанием индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде. В свою очередь, «капиталистическое производство порождает с необходимостью естественного процесса свое собственное отрицание. Это — отрицание отрицания. Оно восстанавливает не частную собственность, а индивидуальную собственность на основе достижений капиталистической эры: на основе кооперации общего владения трудом и произведенными самим трудом средствами производства» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 773). Таков был самый общий набросок перспектив развития капитализма. Очевидно, что капитализм оказался на порядок более живучей системой, чем это казалось К. Марксу.

Ленинская попытка конкретизации этого анализа отражала лишь ситуацию, сложившуюся в конце XIX — начале XX в., и уже в значительной мере принадлежит истории. Поэтому неудивительно, что сегодня существует ряд теорий, которые пытаются преодолеть эту ограниченность. Рассмотрим одну из них — теорию регуляции.

## 2.2. Попытка модернизации марксизма в теории регуляции

Сократить разрыв между абстрактной теорией общего равновесия и упрощенным марксизмом, с одной стороны, и конкретным экономическим анализом реальных проблем реальной экономики, с другой, попыталась в 1970–90-е годы теория регуляции (М. Аглиетта, Р. Буайе, Ж. Д. де Бернис, Ж. Мистраль, А. Липец и др. (Aglietta, 1976; 1982; Boyer, Mistrail, 1978; 1983; Lipiets, 1979; Boyer, 1986; Sapir, 1989; Boyer, Durand, 1993; Сапир, 2001)). Они исходят из того, что общую абстрактную неоклассическую теорию необходимо дополнить марксизмом и посткейнсианством. Это позволит дополнить неоклассический подход анализом специфических черт, которые учитывают время и место происходящего события, а также его институциональную форму. Они выступают за взаимное обогащение истории и теории экономики. С этой целью они стремятся создать иерархическую систему соподчиненных промежуточных понятий. Важную роль при этом занимает анализ законов-тенденций.

Исходным пунктом они берут заимствованные из марксизма различные способы производства и пытаются уточнить их с учетом времени и места. В этом соединении важнейшую роль играет понятие режима накопления, а также точной конфигурации институциональных форм (ограничений по деньгам, конфигурации отношений найма, формы конкуренции, способы присоединения к международному режиму и формы государства). Эти институциональные формы, по мысли сторонников теории регуляции, позволяют конкретизировать общую регуляцию и выявить определенные закономерности ее развития. Они считают, что бесполезно пытаться объяснить необходимость существования экономических институтов какой-либо одной причиной. Важно, считают они, четко различать происхождение и жизнеспособность экономического института. Последнее в значительной мере определяется тем, насколько институты взаимодополняют друг друга. Чтобы рынки были эффективными, полагают представители теории регуляции, им требуется весь набор институтов.

В центре внимания французских авторов оказался анализ различных кризисов (рис. П.1.2). Постепенное изменение институциональных форм происходит, согласно Р. Буайе, под влиянием повторяющихся малых кризисов. Они бывают двух типов. Если кризис первого типа отражает нарушения внешнего характера, то кризис второго типа — частичное нарушение в системе регуляции.

Малые кризисы рано или поздно приводят к большим (или структурным) кризисам, которые также бывают двух типов: кризис третьего типа является кризисом системы регуляции, а кризис четвертого типа приводит к кризису не только системы регуляции, но и всего режима накопления.

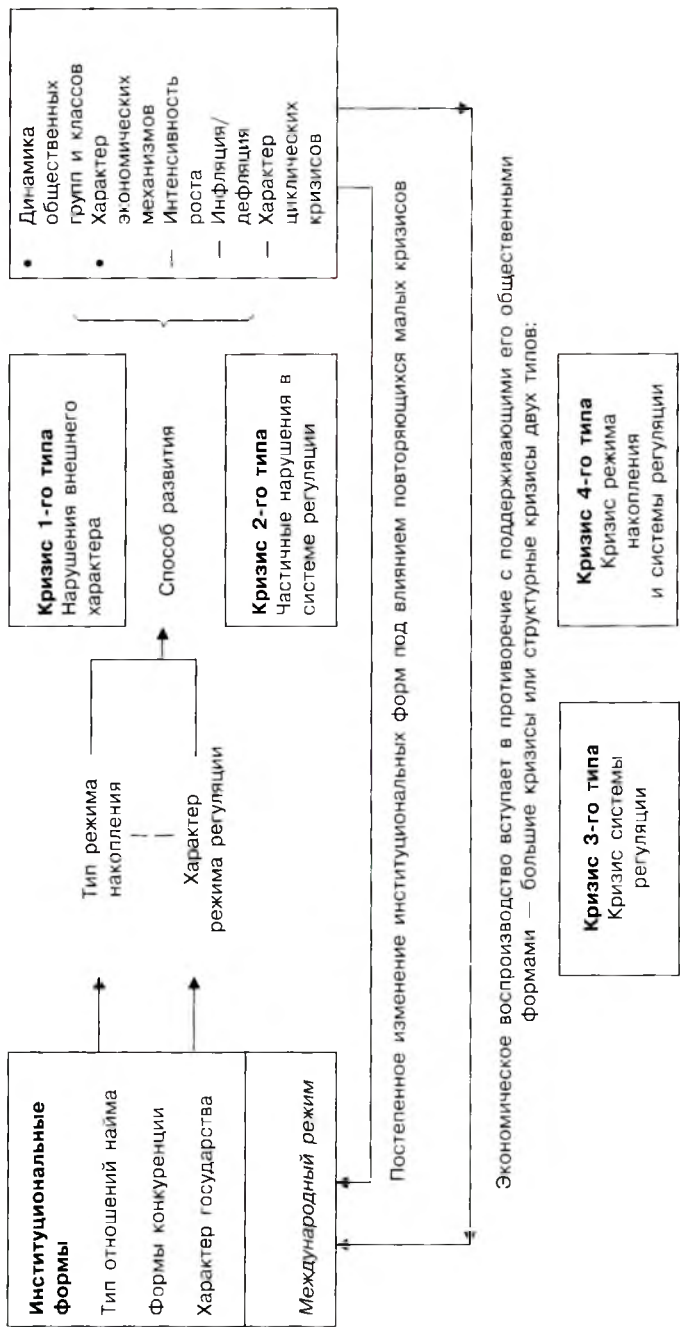
Сравнение кризиса 1929—1933 и середины 1970-х годов приводит их к мысли о том, что последний является не просто очередным кризисом, но и кризисом фордистской системы найма, что подготавливает принципиально новый виток развития.

Анализ кризисов не означает полностью негативного отношения к существующей экономической системе. Сторонники теории регуляции считают, что существующая система еще не исчерпала своих возможностей, однако для ее успешного развития необходимо выявление и распространение новых организационных форм, а также более активное вмешательство государства в экономику.

В то же время теория регуляции не лишена и определенных недостатков. Отсутствие единого метода исследования приводит к тому, что до сих пор сохраняется различная трактовка даже такого базового понятия, каким является понятие регуляции. Под регуляцией понимается и «воспроизводство определенной структуры общества в целом», и «процесс взаимной адаптации производства и общественного спроса» (Aglietta, 1976, 1982; Boyer, 1979, р. 3—113), и «совокупность процессов, управляющих распределением факторов производства, их использованием и распределением доходов» (Benassy, Boyer, Gelpi, 1979), и «процесс совмещения в соответствии с определенными правилами или нормами множества человеческих действий» (Lipietz, 1979) и т.д. и т.п. Отсутствие единой методологии сказывается и на системе категорий. Отсюда описательность большинства экономических исследований и выборочность тем, которые подвергаются исследованию (фордизм, кризисы, инфляция). Создается впечатление, что несмотря на прошедшие четверть века с появления первых работ по теории регуляции, процесс становления этой теории еще далеко не завершен.

### **2.3. Теории постиндустриального общества**

Поправить неоклассику попытались и с другой стороны. Дело в том, что их классификация существующих экономических систем чрезвычайно бедна. Для нее типична абсолютизация настоящего, причем в наиболее универсальной (американской) форме.



**Рис. II.1.2.** Взаимосвязь различных категорий: институциональных форм, режима накопления, механизмов регуляции и кризисов

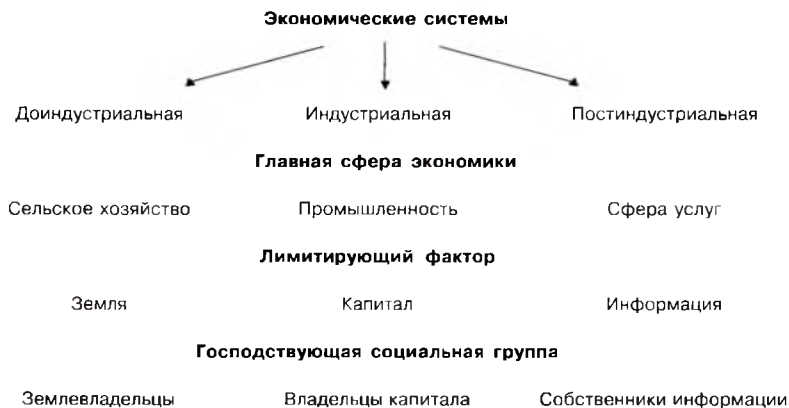
Источник: Буаие, 1997, с. 192.

В качестве критерия обычно используют либо ось «командная — смешанная — рыночная экономика», либо формы собственности и механизмы регулирования. Поскольку одним из важнейших признаков классификации экономических систем являются форма собственности (частная, общественная) и способ координации экономической деятельности (рыночный, плановый), то простейшая типология индустриальных систем выглядит следующим образом (рис. II.1.3). В качестве классического примера частного капитализма приводят Англию XIX в. и послевоенный Гонконг; капиталистической «плановой» экономики — фашистскую Германию; социалистической «рыночной» экономики — Югославию; социалистической плановой экономики — СССР. Однако в нее не уместается традиционная экономика. Следовательно, необходимый для классификации единый критерий деления фактически отсутствует.

		Собственность	
		ЧАСТНАЯ	ОБЩЕСТВЕННАЯ
Механизм регулирования	ПЛАНОВЫЙ	Капиталистическая «плановая» экономика	Социалистическая плановая экономика
	РЫНОЧНЫЙ	Частный капитализм	Социалистическая «рыночная» экономика

Рис. II.1.3. Собственность и механизмы регулирования в неоклассической трактовке

Выйти из этого затруднения и дополнить существующую картину попытались представители футурологического направления — теоретики постиндустриального общества (Гэлбрейт, 1969; Bell, 1973; Гоффлер, 2001, 2002, 2003; Кастельс, 2000; Фукуяма, 2003; Иноземцев, 1999 и др.). Историческая классификация экономических систем должна включать, помимо современных, системы прошлого и будущего. В этой связи заслуживает внимания классификация, предложенная представителями теории постиндустриального общества, которые выделяют доиндустриальные, индустриальные и постиндустриальные экономические системы (рис. II.1.4).



**Рис. II.1.4.** Классификация экономических систем в постиндустриальной парадигме

Границами, отделяющими экономические системы друг от друга, являются промышленная и научно-техническая революции. Внутри каждой из этих систем возможна более дробная типология, что позволяет наметить пути для синтеза формационного и цивилизационного подходов.

Более того, если в традиционной классификации экономических систем выделяли только рыночный капитализм, рыночный социализм и плановый социализм, то современный подход к экономическим системам гораздо большее внимание уделяет системе внутренних правил и организационной структуре, явно испытывая воздействие институционального подхода (рис. II.1.5).

В ходе научно-технической революции наука превращается в непосредственную производительную силу, всеобщие производительные силы становятся ведущим элементом системы производительных сил. Если после неолитической революции сложилась постприсваивающая — производящая экономика, основой которой было сельское хозяйство, а результатом промышленной революции стало возникновение постаграрной экономики, основу которой составляла первоначально — легкая, а позднее — тяжелая промышленность, то в ходе НТР возникает постиндустриальная экономика. Центр тяжести переносится в непроектируемую сферу. К концу XX в. уже  $\frac{3}{4}$  населения США было занято в сфере услуг. Если в аграрной экономике ведущим элементом была

земля, а в индустриальной — капитал, то в современной лимитирующим фактором становятся информация, накопленные знания.



**Рис. 11.1.5.** Современный подход к организационной структуре экономических систем

Новые технологии стали результатом труда уже не «талантливых жестянщиков», а «высоколобых интеллектуалов» (Белл, 1996). Итог их деятельности — революция в сфере телекоммуникаций. Если в XIX — первой половине XX в. главной формой коммуникации были газеты, журналы, книги, к которым затем добавились телефон, телеграф, радио и телевидение, то в настоящее время они все более вытесняются средствами компьютерной связи. Знания и информация становятся стратегическими ресурсами. Это приводит прежде всего к существенным изменениям в территориальном размещении производительных сил (о пространственной локализации экономических процессов см. главу 11.2, § 3). В доиндустриальную эпоху города возникали на пересечениях торговых путей, в индустриальную — вблизи источников сырья и энергии; технополисы постиндустриальной эпохи вырастают вокруг научных центров и крупных исследовательских лабораторий (Кремниевая долина в США).

В развитых странах происходит сужение собственно материального производства при одновременном стремительном росте «индустрии знаний». Таким образом, предпосылки будущего общества возникают не только и даже не столько в материальном, сколько, по словам К. Маркса, «по ту сторону материального производства».

Таким образом, само развитие экономики создает онтологические предпосылки для формирования постиндустриальной парадигмы как составного элемента мировой цивилизации. В то же время очевидно, что далеко не для всех стран и народов (в том



числе и для нашей страны) индустриальная парадигма полностью исчерпала себя. Там, где сохраняется сфера ручного и мало-квалифицированного труда, неразвитая рабочая сила и отсталая технология, индустриальные ценности по-прежнему остаются привлекательными. Это тем более следует учесть, так как они формировались неравномерно в разных частях земного шара, на что обратил особое внимание А. Гершенкрон.

#### **2.4. Концепция трех эшелонов развития капитализма**

Если концепция постиндустриального общества позволяет улавливать только долгосрочные, многовековые тенденции эволюции, то для понимания закономерностей среднесрочного развития целесообразнее использовать иные концепции, одной из которых является теория «эшелонов развития капитализма» Александра Гершенкрона (Herschenkron, 1962, p. 353—364)<sup>17</sup>.

А. Гершенкрон выделяет три эшелона развития мирового капитализма. Для первого (к которому он относит Западную Европу и Северную Америку) характерно длительное спонтанное развитие предпосылок капитализма. Ведущую роль играл частный сектор, развитие которого поощряло государство. Гершенкрон не преувеличивает роль саморегулирующихся рынков, однако длительные сроки развития первого эшелона позволили ему сформировать предпосылки рыночной экономики постепенно, шаг за шагом.

Для второго эшелона (к которому он относит Восточную Европу, Россию, Турцию и Японию) история не предоставила так много времени. Эти страны были вынуждены догонять очаги первичного капитализма, поэтому импульс развития рыночной экономики был сформирован не только внутри этих стран, но и под влиянием стран первого эшелона, которые к этому времени заняли ведущее положение в мире. В этой модернизации гораздо большую роль сыграло государство, значение которого по сравнению с первым эшелоном значительно возросло.

Для третьего эшелона (к которому Гершенкрон относит колониальную зависимую периферию, страны Азии и Африки) характерна неорганичность капиталистического развития. Эти государства оказались в роли догоняющих. Их частные компании оказались заметно слабее тех, которые уже существовали в странах Западной Европы и Северной Америки, поэтому им на помощь

пришло государство. Его функции заметно расширились, а роль возросла. Однако даже участие государства не компенсировало отставание от передовых эшелонов и не предотвратило зависимое положение на мировом рынке (табл. II.1.3).

Таблица II.1.3

**ЭШЕЛОНЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО КАПИТАЛИЗМА**

Эшелоны	Страны	Особенности развития капитализма	Роль государства в экономике	Положение в мировой капиталистической системе
Первый (с XIV в.)	Западная Европа, Северная Америка	Длительное спонтанное развитие	Заметная	Главенствующее
Второй (конец XVIII — середина XIX в.)	Восточная Европа, Россия, Турция, Япония	Развитие «сжато», импульс развития идет как изнутри, так и извне	Значительная	Второстепенное
Третий (конец XIX — конец XX в.)	Колониальная и зависимая «периферия» Азии и Африки	Неорганичность капиталистической эволюции, возникновение реакции отторжения	Доминирующая	Полностью зависимое (сырьевые придатки)

**2.5. Мир-системный анализ**

Еще дальше пошли левые радикалы. Они наглядно показали, что многие внутренние факторы развивающихся стран являются отражением факторов внешних. Слаборазвитость становится порождением зависимости, так же как, в свою очередь, зависимость вытекает из слаборазвитости. Стремление выявить причины возникновения этого явления обращает их взоры в историю. Появляется целый ряд работ, которые прослеживают возникновение современного капиталистического мирового хозяйства. В их числе следует прежде всего назвать работы И. Валлерстайна, а также близких к нему А.Г. Франка, Ф. Броделя и иных последователей мир-системного анализа.

В 1978 г. в Нью-Йорке и Лондоне выходит монография Андре Гундера Франка «Накопление в мире, 1492—1789» (Frank, 1978).

В ней предпринята попытка дать исторический очерк накопления капитала на протяжении трех веков с открытия Колумбом Америки до Великой французской революции и проанализировать исторические корни сложившегося в современном мире неравенства. Главная идея заключается в том, что отсталость периферийных обществ обусловлена их включенностью в мировое капиталистическое хозяйство в качестве зависимых и подчиненных партнеров. Мировой рынок становится той средой, в которой возник и вырос мировой дуализм. Периферийный капитализм, будучи зависимым от метрополии, оказывается зараженным комплексом неполноценности и теряет способность к самостоятельному развитию. Происходит не только зависимое развитие, но и «развитие слабозрелости», которое является следствием экспорта иностранного капитала в колониальные и зависимые страны (Франк, 1993). В работах И. Валлерстайна мы находим дальнейшее развитие этой идеи.

Идея об усилении асимметричной взаимозависимости получила оригинальную трактовку в концепции мир-экономики Иммануила Валлерстайна (см., например: Wallerstein, 1979; Глобальные и региональные проблемы в работах Иммануила Валлерстайна, 1998; Валлерстайн, 2001, 2003; см. также: Латов Ю.В. Иммануил Валлерстайн). Основная вина за отсталость государств третьего эшелона развития капитализма лежит на странах «золотого миллиарда». Эти высокоразвитые страны первого эшелона так руководят системой капиталистического мирового хозяйства, что отсталые страны просто обречены оставаться отсталыми: их сырьевые ресурсы покупают по заниженным ценам, а продают им продукты высоких технологий — по завышенным; их не допускают к передовым технологиям; из них выкачивают не только капиталы, но даже «мозги». Одним словом, «аристократы» первого эшелона не только не намерены подавать руку помощи тем, кто пытается их догнать, но, наоборот, «бьют по рукам» тех, кто пытается ухватиться за поручни этого передового экспресса.

Возникает и группа стран, которая занимает промежуточное положение (полупериферия). Они являются периферийными по отношению к центру, но при этом являются «центром» по отношению к еще более слабым странам (периферии)<sup>18</sup>.

Мир-системный подход создал предпосылки для возникновения и развития институциональных теорий, сформулированных представителями самих развивающихся стран: концепцией «периферийной экономики» (Р. Пребиш), «зависимого развития»

(С. Амин), «опоры на собственные силы», «нового международного порядка» и других, сыгравших важную роль о становлении самосознания и эволюции научной мысли «третьего мира».

Попытаемся теперь обобщить институциональные исследования становления капитализма.

### **§ 3. Основные этапы становления и развития институтов капитализма**

#### **3.1. В центре капиталистической мир-экономики**

Институциональные предпосылки рыночной экономики сложились далеко не сразу<sup>19</sup>. Первоначальный очаг становления капитализма характеризовался медленным вызреванием необходимых предпосылок. В Западной Европе они складывались постепенно, начиная с XIV—XV вв. Остановимся на возникновении тех институтов, которые обеспечили источники роста — инновации в торговле, технологии и организации. Важную роль сыграла автономизация экономической жизни. Децентрализация власти и ответственности стали необходимыми условиями экспериментирования, позволили преодолеть сопротивление инновациям. Именно рост независимости экономических агентов создал предпосылки для экономического роста. Сам же рост являлся в значительной мере продуктом непрерывных инноваций. Инновации осуществлялись через расширение торговли и открытие новых ресурсов, через сокращение издержек производства, через выпуск новых продуктов, через создание новых форм организаций и т.д. Эти инновации были бы невозможны без развития и укрепления частной собственности, которая позволила извлекать новаторам наибольшие доходы из их изобретений. Важно подчеркнуть разнообразие возникших организационных форм (типов и размеров фирм), а также разумное сочетание принципов иерархии и рынка.

Хотя технологические и институциональные изменения являются в конечном счете главными детерминантами социально-экономического развития, однако не они сами по себе дали первоначальный толчок изменениям. Первоначальный импульс был связан с расширением рынков в связи с ростом населения и развитием внутренней и внешней торговли. Это привело к подъему

купечества и устранению целого ряда феодальных ограничений личной свободы и частной собственности. Если сначала активность купечества росла параллельно с расцветом феодальной системы (XI—XIV вв.), то позднее именно она подрывала ее основы и развивалась уже в ущерб ей.

Расширение торговли повышало относительную свободу экономических агентов, постепенно подрывало основы произвольного вмешательства властей, типичного для феодализма. Внешняя торговля оказалась более свободной от регулирования правительства в отличие от внутренней. В разрушении традиционной «зарегулированности» индивида определенную роль сыграли развитие пиратства и широкая практика контрабанды. Они развивались на границах феодальных империй, а столкновение интересов государств препятствовало установлению полного контроля над морской торговлей.

Именно в этот период создаются институты, благоприятные для развития коммерции<sup>20</sup>. Они были подготовлены прежде всего изменениями в системе права. Широкий товарооборот создал систему прецедентов по поводу таких важных для торговли явлений, как страховка, векселя, судовой фрахт, договоры о продаже, соглашения о товариществе, патентах и об арбитраже.

Важно подчеркнуть, что параллельно с развитием коммерции происходило очищение закона от дискреционных, ритуальных, религиозных примесей. Впервые создавался закон, «надежный как машина». В Западной Европе английские суды первыми завоевали репутацию безукоризненной честности в отношении купцов (в том числе и по отношению к тяжбам иностранцев).

Расширение торговли было бы невозможно без развития денег, кредита, изменений в системе финансов. Начиная с XIII в. векселя используются вместо монеты, а с XVII в. они приобретают свойство обращаемости с передачей третьим лицам по индоссаменту. Любопытно подчеркнуть, что торговля векселями совершалась в обход церковного запрета на взимание процента. Считалось, что «приобретение векселей со скидкой — это не процент, а учет риска». Успеху торговли способствовало развитие страхования. Уже в конце XII в. в Италии происходит отделение страхования от финансирования, а позднее — отделение морских рисков от рыночных.

Развитие торговли подготовило становление абсолютизма, который стал союзом дворянства и торговой буржуазии. Привычные для феодализма экстраординарные поборы уступают место

законному налогообложению. В Англии и Голландии правительства первыми утрачивают право на произвольные сборы. Установление налогов становится делом парламента.

Постепенно формируются предприятия нового типа. Этому в немалой степени способствует двойная запись в бухгалтерии, которая из проверки ошибок превращается в механизм, закрепивший отделение транзакций предприятий от транзакций человека. Собственность предприятия начинает существовать отдельно от семейной собственности. Предприятие становится юридическим лицом. Оценка активов-пассивов, четкое определение баланса предприятия (прибылей и убытков) позволяют развить практику кредитования на основе оценки финансового положения фирмы и перспектив ее развития.

Возникают экономические объединения, основанные не на родственных, а на чисто деловых связях. Первоначально такие предприятия организовывали бывшие военные и моряки, пользовавшиеся взаимным доверием, поддержкой и верностью по отношению к товарищам.

Большое значение в эволюции имели и неэкономические факторы. Существенную роль в формировании нового социального типа предпринимателя сыграла Реформация. Проповедь М. Лютера и Ж. Кальвина способствовала формированию протестантской этики, заложившей новые нравственные правила и новую мораль (трудолюбие, выполнение обязательств, честность, пунктуальность и т.д.). Особое значение имело проведенное М. Лютером отделение раннекапиталистического предпринимательства от позднефеодального стяжательства и «учение об избранных» Ж. Кальвина<sup>21</sup>. Все это способствовало демократизации церкви в интересах буржуа.

Огромную роль в становлении рыночной экономики в Западной Европе сыграли также политические институты. Не следует забывать, что в XIV—XIX вв. существовала активная поддержка государством развития торговли и промышленности. Именно государство обеспечивало возвращение кредитов и выполнение соглашений, защиту прав собственности, поддерживало создание правовых форм, отвечающих потребностям предприятий, заложило основы развития инфраструктуры (развитие бесплатного образования, создание транспортных систем и т.д.), защищало национальную промышленность от иностранной конкуренции и обеспечивало стабильность валюты. Вплоть до конца XIX в. государство напрямую вмешивалось в развитие промышленности

и торговли. Независимость производства и торговли от политических институтов выступает как характерная черта западноевропейского пути развития капитализма лишь на его позднем и относительно кратковременном этапе. Идеология невмешательства (*laissez-faire*) создала важные политические предпосылки для развития капитализма лишь в конце этого периода.

Становление капитализма было довольно органично не только в экономической, но и в социально-правовой и политической сферах (создание бесплатных публичных школ, реформирование системы права, обеспечение безопасности жизни и собственности граждан путем развития законопослушания и эффективной борьбы с преступностью, расширение права участия в выборах, смена абсолютных монархий республиканскими и демократическими правительствами, длительный мир в Западной Европе с 1815 по 1914 г.).

Следует, впрочем, подчеркнуть, что исторические предпосылки генезиса капитализма возникали в разных странах Западной Европы далеко не синхронно и не последовательно. Более того, эпоха Нового времени стала ареной столкновения двух разнонаправленных моделей социально-экономического развития, что приобрело форму «векового конфликта» (XVI—XVII вв.) между прогрессивными протестантскими государствами Севера (Англия, Голландия) и регрессивной католической империей Габсбургов (табл. II.1.4). В то время как империя Габсбургов располагала, казалось бы, неиссякаемыми запасами денег и сырья из колоний, ресурсы протестантских государств были гораздо более скудными. Однако решающую роль в исходе «векового конфликта» сыграли не материальные ресурсы, а институциональные факторы. Эффективные институты возникали в обществах, которые имели сильные стимулы к созданию и закреплению прав собственности. В то время как в протестантских государствах бурно шло формирование новых, благоприятных для рыночного хозяйства институтов (господство правовых норм, парламентская республика, низкие налоги, «дешевая» церковь), в Испании и Италии рожки рыночного хозяйства оказались буквально раздавленными регенерацией архаичных, полуфеодалных институтов (бюрократический произвол, абсолютистская монархия, налоговый гнет, «дорогая» церковь). В результате к началу XVIII в. юг Европы превратился в глухое захолустье, а генераторами экономического развития стали Голландия, Англия и отчасти Франция. Противопоставление эффективной английской и неэффективной испанской моделей

позже вылилось в противостояние динамичного североамериканского капитализма и неэффективного латиноамериканского меркантилизма и является-весьма поучительным для стран, создающих основы рыночной экономики.

Таблица II.1.4

**СТАНОВЛЕНИЕ КАПИТАЛИЗМА В АНГЛИИ И ИСПАНИИ**

<b>Характеристики</b>	<b>АНГЛИЯ</b>	<b>ИСПАНИЯ</b>
Тенденция	К децентрализации	К централизации
Усиление	Парламента	Бюрократии
Политическая рента	Ограничение	Поиск
Церковь	Ослабление позиций	Укрепление позиций
Частная собственность	Укрепление (создание гарантий)	Ослабление (необеспеченность)
Обмен	Неперсонифицированный	Персонифицированный
Рынок	Дерегулирование	Регулирование (контроль над ценами)
Рынок капитала	Создание предпосылок для развития	Ограничение
Налогообложение	Ослабление	Усиление
Влияние на	США	Латинскую Америку

Источник: Норт, 1997, с. 145—150.

Развитие институтов, благоприятных для коммерции, создало предпосылки для промышленной революции. Исторически и логически можно выделить три стадии развития капитализма в промышленности:

1. Кооперация.
2. Разделение труда и мануфактура.
3. Машины и крупная промышленность.

Кооперация представляет собой исторический и логический исходный пункт капиталистического производства и выступает как отрицание рыночной экономики внутри хозяйственной единицы. Она обладает рядом несомненных преимуществ. Отклонения индивидуальной рабочей силы погашаются, и продукт становится результатом среднего общественного труда. Средства производства также приобретают характер условий общественного труда. Контакт работников вызывает соревнование, не говоря уже



о том, что возникает своеобразный синергетический эффект в результате того, что люди работают вместе. Становится возможным комбинирование труда во времени и в пространстве.

Когда к принципу кооперации добавляется разделение труда, возникает мануфактура. Она создается двояким путем:

- либо путем кооперации ранее разделенного труда — так появляется подетальное разделение труда (карета, локомотив, часы);
- либо путем разделения ранее кооперированного труда — так создается пооперационное разделение труда (бумага, шрифт, иголки).

Эти два вида разделения труда предопределяют и две основные формы мануфактуры. В основе гетерогенной мануфактуры лежит подетальное разделение труда (см. также главу II.8, § 2); в основе органической — пооперационное.

Соединение кооперации и разделения труда приводит к появлению простых элементов мануфактуры. Ими становятся частичный рабочий и его специализированный инструмент (частичное орудие). Это означало не только ликвидацию сраженности непосредственного производителя со средствами производства, но и полную революцию в способе труда. Если раньше работник знал весь процесс труда целиком, то теперь его уделом становится промежуточный продукт или частичная операция. Таким образом мануфактура уродует рабочего, создавая предпосылки для развития промышленного идиотизма. Наоборот, то, что теряют частичные рабочие, сосредоточивается в противовес им в капитале.

Разделение труда в мануфактуре сильно отличается от общественного разделения труда (табл. II.1.5). Оно показывает, что для победы рыночной экономики внутри предприятия должны были сложиться нерыночные отношения.

Подведем итоги. Мануфактурное разделение труда создает качественное расчленение и количественную пропорциональность общественных процессов производства. Однако на этой стадии капиталу не удавалось подчинить себе все рабочее время мануфактурного рабочего, так как мануфактура не была в состоянии ни охватить общественное производство во всем его объеме, ни преобразовать его до самого корня. Базисом мануфактурного производства по-прежнему остается ремесло.

Эта ограниченность преодолевается в ходе промышленной революции. Возникает новый элемент производительных сил общества — машина, которая состоит из трех основных частей: ма-

**РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА ВНУТРИ ОБЩЕСТВА И ВНУТРИ МАНУФАКТУРЫ**

	<b>Разделение труда внутри общества</b>	<b>Разделение труда внутри мануфактуры</b>
1. Связь	Через обмен	В производстве
2. Основа	Раздробление средств производства	Концентрация в руках одного предпринимателя
3. Установление пропорций	Стихийно, задним числом	Планомерно, заранее
4. Власть	Конкуренции	Капиталиста

*Источник:* Маркс К. Капитал. Т. 1. Гл. 12. § 4 // Соч., Т. 23. С. 367—369.

шины-двигателя, передаточного механизма и машины-орудия или рабочей машины. Важно подчеркнуть, что промышленная революция XVIII в. связана с появлением рабочей машины: происходит многократное повышение производительности труда. Субъективный принцип разделения труда отпадает. Субъективно сложившиеся пропорции уступают место технически обоснованным пропорциям. Отдельные изолированные процессы (господствовавшие в мануфактуре) сменяются принципом непрерывности производственных процессов.

Хотя машинное производство первоначально возникло не на соответствующей ему материальной основе (на ремесленном мануфактурном базисе), однако с течением времени эта ограниченность преодолевается. Возникает цепная реакция: машинное прядение → машинное ткачество → техническая революция в белильном, ситцепечатном и красильном производствах → необходимость производства хлопка в крупном масштабе → революция в средствах связи и транспорта и т.д. до тех пор, пока не совершается революция в самом машиностроении. В ходе промышленной революции возникает адекватный базис — производство машин машинами.

В качестве машины средство труда приобретает такую материальную форму существования, которая обуславливает замену человеческой силы — силами природы и эмпирических рутинных приемов — сознательным применением естествознания. Кооперативный характер процесса труда становится технической необходимостью.

Машинное производство позволило вовлечь в процесс труда не только взрослую мужскую рабочую силу, но также женщин и детей. Происходит уменьшение цены труда за счет вовлечения женского и детского труда, что приводит к стремительному росту детской смертности до 100—260%. Интеллектуальное одичание детей становится столь вопиющим, что общество осознает необходимость введения начального образования детей до 14 лет.

Парадоксально, но на первых порах машина выступает как средство удлинения рабочего дня. К этому подстегивает предпринимателей материальный и моральный износ машин. Однако удлинение рабочего дня входит в противоречие с интенсификацией труда. Условием интенсификации труда является сокращение рабочего дня. Объективной предпосылкой сокращения рабочего времени стало машинное производство. Это может быть достигнуто как путем роста скорости машин, так и увеличения количества машин, находящихся под контролем рабочего.

Фабрика становится основной формой организации труда. С самого начала она обладает двойственностью, которая позволяет ее по-разному характеризовать как ученых, так и писателям. Одни видят в комбинированном совокупном рабочем субъекта, а в механическом автомате — объект труда. Другие, фетишизирующие форму, считают сами автоматические средства труда субъектом, а рабочих — лишь объектом, подчиненным центральной двигательной силе.

Леворадикальные писатели пишут о дальнейшем подчинении труда капиталу. Пожизненная специальность — управлять частичным орудием, считают они, превращается в пожизненную специальность — служить частичной машине. Поэтому, с их точки зрения, машина освобождает не рабочего от труда, а труд от всякого содержания. Происходит отделение интеллектуальных сил процесса производства от физического труда и превращение их во власть капитала над трудом. Техническое подчинение рабочего создает казарменную дисциплину труда, которая находит свое теоретическое отражение в научной организации труда Ф. Тейлора.

### **3.2. Становление полупериферийного капитализма**

Вторая волна развития капитализма начала формироваться в конце XVIII — середине XIX в. в странах Восточной Европы, в России, Турции, Японии. Импульс рыночной модернизации для этих стран был задан не столько внутренними, сколько внешни-

ми обстоятельствами. Капитализм в данных странах не столько выросал «снизу», сколько насаждался «сверху» — путем выгодных, гарантированных заказов, крупных субсидий и дотаций частному капиталу, путем создания монопольных условий производства и реализации отдельных видов продукции, путем прямого развития государственного предпринимательства и т.д. Не случайно К. Маркс писал во втором наброске ответа на письмо В.И. Засулич, что в России возник «известный род капитализма, вскормленный за счет крестьян при посредстве государства...»<sup>22</sup>.

Рассмотрим особенности генезиса полупериферийного капитализма на примере России<sup>23</sup>.

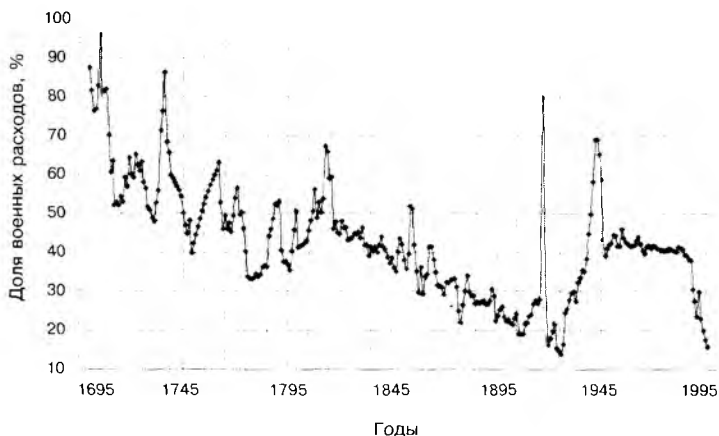
Вопрос о том, насколько правомерно использовать для характеристики общественного строя средневековой России теорию азиатского способа производства, обсуждался на протяжении всего XX в., но научная дискуссия по этой проблеме далека от завершения. Можно вспомнить еще полемику между российскими марксистами, когда в 1906 г. Г.В. Плеханов определил допетровскую Россию как «московское издание экономического порядка, лежавшего в основе всех великих восточных деспотий»<sup>24</sup>. В советский период подобная интерпретация российской истории стала в самой России заведомо невозможной, но зато получила широкое распространение среди западных советологов<sup>25</sup>. Отечественные историки не без оснований считали такой подход политически ангажированным и легковесным. Лишь в последние годы среди историков нашей страны начинает складываться традиция подлинно научного изучения российского деспотизма<sup>26</sup>. Автор не претендует на то, чтобы дать окончательный ответ, был ли в России при «старом режиме» азиатский способ производства как таковой или феодализм с элементами восточного деспотизма. Он считает нужным подчеркнуть лишь тот несомненный факт, что в дореволюционной России существовала мощная азиатская традиция, органически связанная с институтом власти-собственности.

**Власть-собственность** считается основной характеристикой «восточного деспотизма». Речь идет о нерасчлененном единстве властных и собственнических функций: политическое лидерство дает неотъемлемое право распоряжаться собственностью, а собственность органически подразумевает наличие политического авторитета.

Этот институт возникает в условиях, когда происходит монополизация должностных функций в общественном разделении труда, когда власть и господство основываются не на частной соб-

ственности как таковой, а на высоком положении в традиционной иерархии и престиже<sup>27</sup>.

В России главной общественно полезной функцией, которую монополизировало государство, была защита от внешней агрессии. Русские земли оказались своеобразным «буфером» между цивилизациями Востока и Запада, в результате чего долгое время условием не только производства, но и элементарного выживания этноса было противодействие агрессивному натиску как с востока (хазары, печенеги, половцы, татары), так и с запада (варяги, крестоносцы, литовцы, поляки, шведы). Если в странах средневековой Западной Европы война довольно рано стала делом сословия «благородных рыцарей», рассматривающих сражения прежде всего как способ приобретения личной славы и богатства, то в нашей стране войны всегда велись с широким участием народных ополчений и никогда не становились состязанием противников в благородстве. Примерно с XVIII в. Россия сама стала проводить агрессивную внешнюю политику, в результате чего военные расходы по-прежнему ложились на общество тяжелым грузом. Статистика показывает (рис. II.1.6), что с конца XVII в. военные расходы в российском госбюджете хотя и имели тенденцию к сни-



**Рис. II.1.6.** Доля прямых военных расходов в государственном бюджете России (по А. Гольцу)

Источник: Город в процессах исторических переходов. Теоретические аспекты и социокультурные характеристики. М.: Наука, 2001. С. 173.

жению, но редко когда опускались ниже 30%. Поэтому если Египет, Китай или государство инков можно называть, по К.-А. Витфогелю, «гидравлическими обществами», то Россия — это военное общество, спаянное духом боевого коллективизма.

В обществах азиатского способа производства необходимость коллективного труда для создания условий производства мешала появлению и развитию частной собственности, ограничивала процесс социальной дифференциации. Российская милитаризация вела к результатам вполне аналогичным.

Незавершенность процессов классового образования в России проявлялась, в частности, в непосредственном совпадении верхнего слоя класса эксплуататоров с государством. Собственники факторов производства, с одной стороны, и бюрократическая и военная машина, с другой, образовали в этом обществе нерасчлененное целое. Не экономическая сфера определяла политическую, а политическая экономическую<sup>28</sup>. И в Киевской Руси, и в Московском государстве, и в Российской империи землевладелец, как правило, был служивым человеком — военным либо гражданским, владевшим поместьем в качестве своеобразного «кормления» за «государеву службу»<sup>29</sup>. Лишь в 1762 г. вышел Указ Петра III о вольности дворянства — законодательный акт, совершенно немыслимый для Западной Европы, где уже в раннее Средневековье феодалы могли вполне свободно выбирать, чем им заниматься.

Специфика правящего сословия в обществах Востока обуславливала и специфику отношений эксплуатации. Рента в виде налога платилась не частным собственникам, а государству, которое в лице деспота распределяло его между бюрократическим аппаратом и армией. Экономической основой присвоения ренты-налога служила верховная государственная собственность на землю.

В России ситуация была во многом аналогичной. Частное землевладение в России развивается главным образом сверху: центральное правительство предоставляло право сбора доходов с определенных территорий тем или иным представителям господствующего класса. Подобные пожалования чаще всего были временными и условными. Государство нередко перераспределяло их или просто заменяло одно владение другим. И хотя государственная собственность («черные» земли) формально никогда в досоветской России не охватывала 100%, влияние ее всегда было доминирующим. Дело в том, что номинальное право государственной собственности часто становилось вполне реальным благода-

ря монополии на отправление верховных административно-хозяйственных функций, присвоению значительной части производимого продукта, контролю за владениями православной церкви, регулированию хозяйственной жизни и т.д. В этих условиях частные хозяйства имели подчиненный характер и не могли скольконибудь существенно подорвать верховную собственность государства на землю (табл. II.1.6).

Обращает на себя внимание высокая централизация большинства хозяйственных функций управления, прежде всего распреде-

*Таблица II.1.6*

**СРАВНЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ ВЛАСТИ И СОБСТВЕННОСТИ  
В ДОИНДУСТРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВАХ  
(составлено Ю.В. Латовым)**

<b>Характеристики</b>	<b>Власть-собственность при «восточном деспотизме»</b>	<b>Удельно-вотчинная система на Руси</b>	<b>Феодальная система вассальных отношений в Западной Европе</b>
Отношения личной зависимости внутри правящего класса	Внедоговорный министриалитет	Внедоговорный министриалитет (холопство)	Договорный вассалитет
Наследование прав собственности	Только при наследовании служебных функций	Только при наследовании служебных функций	От отца к сыну (майорат)
Защита прав собственности	Иммунитет по горизонтали	Иммунитет по горизонтали	Иммунитет по горизонтали и по вертикали
Порядок назначения на должности	В соответствии с личными заслугами перед правителем	В соответствии с заслугами предков перед правящей династией (местничество)	В соответствии с личными заслугами перед правителем
Характер власти верховного правителя	Деспотический	Самодержавный	Власть верховного правителя ограничена крупными феодалами и сословным парламентом

ления земель, податей и сбора недоимок. В то же время для системы управления была характерна нерасчлененность экономических и политических функций, неразделенность законодательной власти и исполнительной, военной и гражданской, религиозной и светской, административной и судебной. Нередко военачальники становились гражданскими чиновниками, а государственные чиновники начинали выполнять функции военных. В этих условиях главным было не разделение на военные и гражданские функции, а степень приближения к центральной власти.

Благополучие отдельных представителей господствующего класса всецело зависело от их места в иерархии государственной власти, от той должности, которую им удалось получить, продвигаясь по служебной лестнице.

В обществе, в котором не существовало надежной гарантии частной собственности, чиновники занимали особое место. Представители государственной власти имели прямые и косвенные доходы от выполняемых ими должностных функций. Многие должности превращались в своеобразную синекуру, обеспечивавшую безбедное и беззаботное существование. В условиях разросшегося бюрократического аппарата, отсутствия надежного контроля над деятельностью каждого чиновника и нерасчлененности их функций неизбежны были коррупция и злоупотребление властью.

Характерно, что понятия частного пользования, владения и собственности складывались на базе государственной собственности и противопоставления ей (Нуреев, 1989) (табл. II.1.7). Как правило, расширение частной собственности за счет государственной осуществлялось в периоды ослабления центральной власти. Наоборот, в ходе нового усиления централизации нередко происходило поглощение частных владений государственной собственностью. Лишь в 1785 г. при Екатерине II за дворянами была признана полная собственность на их земельные владения; что же касается крестьян, то они получили право закрепить свои наделы в частную собственность только в начале XX в., во время недолговечных столыпинских реформ.

Должностное владение могло перейти по наследству лишь в случае назначения сына на соответствующую должность. Естественно, что многие стремились превратить свои должностные владения, которыми они нередко пользовались из поколения в поколение, в собственность. Однако это удавалось далеко не всегда (Нуреев, 1993).



## СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМ СОБСТВЕННОСТИ: ВЛАСТЬ-СОБСТВЕННОСТЬ И ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Признаки сравнения	Система власть-собственность	Система частной собственности
1. Форма собственности	Общественно-служебная собственность	Частная собственность (индивидуальная или коллективная)
2. Субъекты прав собственности домохозяйства	Государственные чиновники	Индивидуальные владельцы ресурсов
3. Тип правомочий собственности	Властные общественно-служебные правомочия (полномочия) чиновников в рамках иерархической системы государственного управления	Индивидуальные правомочия владения, пользования, распоряжения и др.
4. Характер распределения правомочий между субъектами (степень индивидуализированности и исключительности)	Правомочия размыты между всеми хозяйствующими субъектами и не принадлежат в полной мере никому. Реализация правомочий имеет форму службы	Отдельные пучки правомочий принадлежат независимым частным собственникам
5. Целевая функция субъектов	Максимизация разницы между полученными раздачами и произведенными сдачами	Максимизация приведенной текущей стоимости активов или дивидендов по акциям (долям в предприятии)
6. Система стимулов	Административные контроль и принуждение	Индивидуальные стимулы к повышению личного благосостояния
7. Механизмы и инструменты передачи прав собственности	«Сдачи» и «раздачи»	Контракты между независимыми участниками
8. Субъекты-гаранты прав собственности	Специальные административно-карательные подразделения центральной и региональной власти	Суды, правоохранительные органы

9. Механизмы гарантий прав собственности	Административные жалобы	Исковые заявления против нарушителей контрактных обязательств
10. Структура и состав транзакционных издержек: а) спецификация прав собственности; б) передача и перераспределение; в) защита	а) права собственности намеренно размываются чиновниками в целях извлечения ренты и как база для коррупции; б) издержки влияния в рамках иерархических структур; в) защита прав производится государственными чиновниками «в индивидуальном порядке»	а) права собственности четко специфицированы с помощью легальных процедур; б) издержки заключения и выполнения контрактов; в) государство защищает в рамках установленных законом процедур права индивидуальных собственников

Составлено А.Б. Руновым по: Бессонова О.Э. Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск, 1999.

Многовековая традиция государственного деспотизма не могла не отразиться на национальной ментальности, которая является главным элементом механизма *Path Dependency*.

Общеизвестно, что российскую экономическую ментальность можно охарактеризовать как коммунальную, общинную, рассматривающую человека как часть целого. Важную роль всегда в России играли процессы реципрокации и редистрибуции (Polanyi, 1944). Православие нормативно закрепило перераспределительные обычаи крестьянской общины. Оно же развивало склонность к смирению и покорности и препятствовало выделению индивида как автономного агента, абсолютизируя моральные ценности в противовес материальным. Отсюда низкие ранги активно-достижительных ценностей в современной России.

Главный импульс к рыночной модернизации, которая началась в России при Петре I, был задан не столько внутренними, сколько внешними обстоятельствами. Капитализм в России не столько выросал «снизу», сколько насаждался «сверху» — путем выгодных, гарантированных заказов, крупных субсидий и дотаций частному капиталу, путем создания монопольных условий производства и реализации отдельных видов продукции, путем прямого развития государственного предпринимательства и т.д. Однако использование институтов российской полуазиатской монархии для создания и укрепления капиталистических отношений предопределило не только прогрессивные, но и реакционные черты российского капитализма начала XX в. (Нуреев, 1999).

Подведем итоги. В досоветской России борются не просто власть и собственность. Борются две институциональные системы, два набора формальных правил и неформальных ограничений<sup>30</sup>. Принципиальные различия между системой власти-собственности и системой частной собственности могут быть сведены к следующим основным элементам (см. табл. II.1.7). Если в системе власти-собственности доминирует общественно-служебная собственность (Бессонова, 1999), то в системе частной — индивидуальная. Если в системе власти-собственности основными субъектами прав собственности являются чиновники, то в системе частной собственности — владельцы факторов производства. Поэтому, если в первой доминирует редистрибуция и реципрокность (Polanyi, 1944), или, выражаясь терминами О. Бессоновой, «слачи-раздачи»<sup>31</sup>, то во второй — контракты.

Однако использование институтов российской полуазиатской монархии для создания и укрепления капиталистических отноше-

ний предопределило не только прогрессивные, но и реакционные черты российского капитализма начала XX в. Развитие пореформенной России — яркий пример периферийного капитализма, в котором сосуществовали самые многообразные переходные формы и отношения. На внешних рынках молодой российский капитализм столкнулся с сильной конкуренцией достаточно зрелого западноевропейского капитализма. А внутри страны его развитию препятствовали многочисленные феодальные и дофеодальные отношения и в экономической, и в политической структуре.

Когда большевики стали правителями России, они на собственном горьком опыте убедились, что им приходится ставить эксперимент в стране даже не «среднеслабого», а просто слабого развития капиталистических отношений. Такой плачевный результат привел к кризису веры в прогрессивные потенции российского капитализма как такового.

Следует подчеркнуть, что не слишком удачный опыт России в построении капитализма совмещает черты как полупериферийного, так и откровенно периферийного капитализма. Опыт Турции (после реформ Кемала Ататюрка) и Японии (после революции Мэйдзи) показывает, что полупериферийный капитализм может приблизиться к ядру (Турция) и даже войти в него (Япония).

### **3.3. Особенности становления и развития капитализма на периферии мир-экономики**

Совсем по-другому складывались предпосылки для развития капитализма на периферии мир-экономики. Кратко разберем две основные концепции, характеризующие особенности этого процесса, — Гуннара Мюрдаля и Эрнандо де Сото.

#### **3.3.1. Г. Мюрдаль: концепция «Азиатской драмы»**

*Роль менталитета («азиатских ценностей») в становлении капитализма.* В 1968 г. в Нью-Йорке вышла трехтомная монография «Азиатская драма. Исследования бедности народов»<sup>32</sup> Гуннара Мюрдаля (1898—1987). Подзаголовок этой работы явно свидетельствует о скрытой полемике с А. Смитом. Автор подчеркивает противоположность предмета исследования ученых, занимающихся проблемами «третьего мира», и классиков буржуазной полит-

экономии, изучавших экономику народов, первыми вставших на путь капиталистического развития. В качестве непосредственного объекта анализа выбраны страны Южной и Юго-Восточной Азии (Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Бирма, Таиланд, Малайзия, Филиппины, Индонезия).

Концепция «драмы» возникла неслучайно. Она отразила как объективное развитие освободившихся стран, так и субъективное осознание возникших перед народами «третьего мира» проблем. Демографический взрыв сопровождался падением жизненного уровня в ряде развивающихся стран. Он совпал с кризисом надежд на быстрое преобразование традиционного общества, разочарованием в неокейнсианских и неоклассических теориях. Слаборазвитость стала восприниматься не как быстро преодолимое зло, а как драма, центральными фигурами в которой оказались «сами народы Южной Азии, и прежде всего интеллигенция» (Мюрдаль, 1972, с. 100). Именно интеллигенция первой осознала глубину разрыва между западным и восточным обществами, именно ей предстояло выработать свою стратегию и тактику решения сложных практических проблем. Более того, для осуществления идеалов модернизации она должна была критически подойти к культурному наследию, национальным традициям, на которых она была воспитана и носителем которых она являлась<sup>33</sup>. Ситуация усугублялась тем, что с приходом к власти после освобождения она была обязана выполнить свою прогрессивную миссию в чрезвычайно сжатые сроки.

Исследование начинается с резкой критики западного подхода к анализу «третьего мира». Его методологическая несостоятельность заключается в том, что он пытается перенести реалии развитого общества в общество слаборазвитое. На практике это выливается в создание анклавной экономики — узкого сектора европеизированной промышленности, больше связанной с внешним, чем с внутренним рынком. Обеспечить капиталовложения в приоритетные отрасли оказалось гораздо проще, чем осуществить глубокие и всеобъемлющие преобразования экономики в целом. 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 основных категорий теорий роста: техники как решающего фактора преодоления слаборазвитости; рынка как автоматического регулятора экономического развития; планирования как средства решения

социальных задач. На деле же эти факторы способствуют усилению технологической зависимости, дезинтеграции экономики, росту коррупции и государственного бюрократизма.

Г. Мюрдаль далеко не абсолютизирует азиатские ценности. Перечисляя их, чаще всего называют следующие особенности: представители этого региона более религиозны, неагрессивны, высоко ставят моральную ценность личности. Однако, как справедливо замечает Мюрдаль, на деле это означает возведение нужды в добродетель, поскольку многие из этих азиатских ценностей характеризуют застойное общество и противоречат идеалам модернизации. Религия освящает традиционную социально-экономическую стратификацию и выступает как своеобразная сила социальной инерции. Поэтому критика традиционного общества вступает в противоречие с религиозными оценками. Сами же религии, господствующие в регионе (индуизм, брахманизм, ислам), никогда не подвергались сколько-нибудь существенной реформации. Имеются в виду не мелкие исправления (движение назад, к первоисточнику, встречается в любой религии довольно часто), а Реформация с большой буквы А без нее невозможно движение к новой рациональной философии. Положение усугубляется еще и тем, что для многих азиатских стран идеалы модернизации, чтобы быть принятыми и поддержанными в обществе, нуждаются в националистической окраске.

Г. Мюрдаль довольно язвительно критикует идеологические мотивы западного подхода к экономическому развитию. Для такого подхода характерно преувеличение проблемы занятости, чисто количественный подход к рабочей силе, рассмотрение любой безработицы как «вынужденной». Многие западные эксперты искренне считали, что для использования «избыточной» рабочей силы необходимо лишь предоставление работы. Г. Мюрдаль обращает внимание на сравнительно недавнее происхождение западного подхода. Он считает, что это типичный перенос ультрасовременной западной теории в развивающиеся страны. Характерно, что ранее, в колониальный период, существовала проблема дефицита рабочей силы и для решения производственных проблем широко практиковалось внеэкономическое принуждение к труду. Возникла даже особая теория колонизаторов — своеобразная попытка объяснения парадокса недостатка рабочей силы в условиях ее избытка. В качестве важнейших причин, объясняющих его, назывались лень и нетребовательность рабочей силы, жаркий влажный климат и расовая неполноценность. Действительными

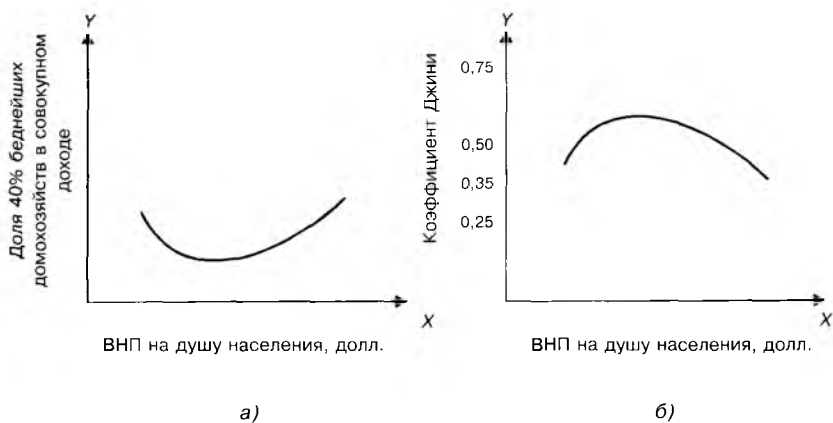
причинами, считает Г. Мюрдаль, являются: плохое питание и слабое здоровье; низкий уровень жизни; институциональные условия и несовершенство рынка труда. Он считает, что кейнсианский подход неприменим к подавляющему большинству населения. Исключение составляет лишь современный сектор, который охватывал 13 млн из 147 млн экономически активного населения в тогдашней Индии!

Оценки безработных в развивающихся странах весьма условны: отсутствие пособий в развивающихся странах снижает стимул к регистрации, поэтому регистрируются только люди с образованием. Однако не следует забывать, что каждый второй безграмотный в современном мире — это житель Республики Индия<sup>34</sup>. Поэтому Г. Мюрдаль подчеркивает, что большинство так называемых безработных отнюдь не готовы к выполнению работы в современном секторе и не составляют резерв рабочей силы в социально-экономическом смысле этого слова. Более того, в развивающихся странах резерв рабочей силы зависит от направления и интенсивности политических мероприятий, как прямых (воспитание, образование, пропаганда, агитация, регулирование и принуждение), так и косвенных (улучшение условий труда за счет других ресурсов — капитала и земли).

Главная причина слаборазвитости заключается не в недостатке иностранного капитала, а в недоиспользовании трудовых ресурсов. Люди, не заинтересованные в своем труде, работают, считает Г. Мюрдаль, плохо и мало, в большинстве стран не преодолено презрительное отношение к простому физическому труду. И в этом повинна прежде всего система традиционных «азиатских ценностей». Признание этого обстоятельства больно ранит национальное самосознание. Нехватка внешних объективных ресурсов — товаров, денег, капитала и т.д. — не так остро затрагивает национальные чувства, как признание в качестве главных и определяющих факторов собственных недостатков.

По существу, Г. Мюрдаль вступает в полемику с С. Кузнецом, который путем изучения индустриализации развитых стран вывел своеобразную взаимосвязь между неравенством и доходом на душу населения в ВВП (рис. II.1.7). Кривая Кузнецца показывает, что на ранних этапах индустриализации снижается доля беднейшего населения в национальном доходе и растет коэффициент Джини, достигая 0,6—0,7 к концу индустриализации. Реально это означает рост полюсов богатства и нищеты. Г. Мюрдаль отстаивает прямо противоположный подход. Он считает, что для развития, для

подъема экономики развивающихся стран необходимо ослабление неравенства.



**Рис. II.1.7.** Кривая С. Кузнеця:

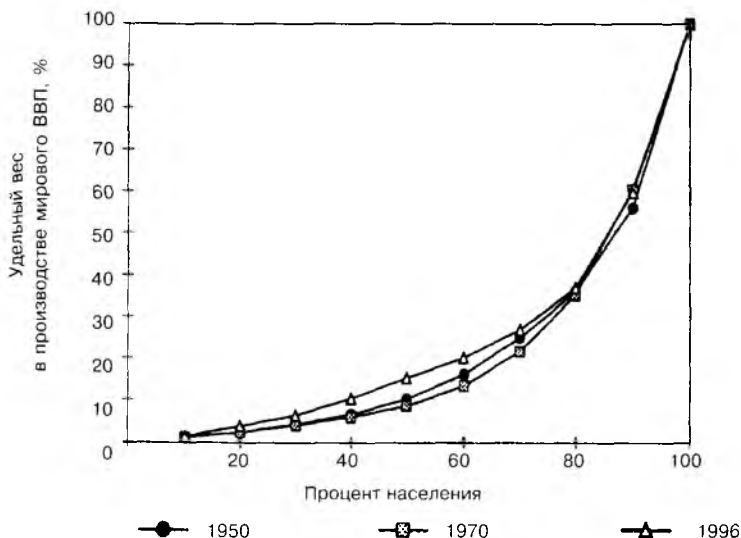
а) взаимосвязь между долей дохода 40% беднейших домохозяйств и доходом на душу населения в ВВП; б) изменение коэффициента Джини

Для преодоления отсталости, полагает Гуннар Мюрдаль, необходимо изменить систему возмещения трудовых затрат. Дело в том, что в странах Азии сохраняется прямая связь между уровнем жизни и производительностью, а «...с ростом дохода должны повыситься работоспособность и эффективность труда» (Мюрдаль, 1972, с. 251). Поэтому главную проблему Г. Мюрдаль видит не в росте нормы накопления капитала, а в обеспечении населения продовольствием таким образом, чтобы стимулировать более интенсивный, более производительный труд. Проведенные до этого реформы не затрагивали коренных основ традиционного общества. Их разрушению, безусловно, способствовала бы глубокая аграрная реформа. Однако трагедия заключается в том, что сознание крестьянства в освободившихся странах оказывается явно неподготовленным для такой реформы. Поэтому Г. Мюрдаль выступает в поддержку любых социальных сил, которые уже сейчас способны обеспечить реальный рост трудового вклада незанятой или слабо используемой рабочей силы. При этом он особенно пропагандирует такие методы, применение которых не приводит к росту дефицита других факторов производства. В частности, он выдвигает целую программу развития местных промыслов.

Подход Г. Мюрдаля имел важное гуманистическое значение. По существу, он углублял пропасть между неоклассическими и неокейнсианскими теориями роста и институциональными теориями развития. Рост, который не сопровождается улучшением положения большинства населения, не рассматривается им как развитие с большой буквы, потому что он оставляет в стороне подавляющую часть населения и осуществляется за счет нее.

Развитие, с точки зрения Г. Мюрдаля, понимается как **повышение степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества.**

**Влияние концепции Г. Мюрдаля.** Послевоенное развитие происходило в соответствии с рекомендациями Мюрдаля, хотя и далеко непоследовательно. Если за последние 50 лет кривая Лоренца для населения мира и изменялась в сторону повышения доли доходов беднейших групп населения (рис. II.1.8), то это происходило не столько за счет развивающихся стран (в Латинской Америке, например, пропасть между бедными и богатыми по-прежнему чрезвычайно высока), сколько за счет Китая.



**Рис. II.1.8** Изменение кривой Лоренца для населения мира в 1950–1996 гг.

Источник: Расчеты Института экономического анализа // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 130.



Между тем проблема бедности по-прежнему является одной из глобальных проблем современности. Международная черта бедности оценивается в современном мире как реальный доход 1 долл. в день на человека, по паритету покупательной способности (ППС) в ценах 1985 г. С этой точки зрения доля бедняков в современном мире составляет 1,2 млрд человек, или 24% (табл. II.1.8).

Таблица II.1.8

**ДОЛЯ БЕДНЯКОВ В МИРОВОМ НАСЕЛЕНИИ**

	1987 г.	1998 г.
Млрд человек	1,18	1,20
В процентах	28	24

Источник: Доклад о мировом развитии 2000/2001 года. Борьба с бедностью. Обзор. Вашингтон, Всемирный Банк. 2001. С. 13.

В ряде развивающихся государств в таких условиях живет в настоящее время более половины населения. Большинство из них приходится на страны Азии и Африки. В странах Восточной Азии и Латинской Америки за чертой бедности живет каждый шестой, в странах Южной Азии — каждый третий, а в Африке южнее Сахары — каждый второй (рис. II.1.9).

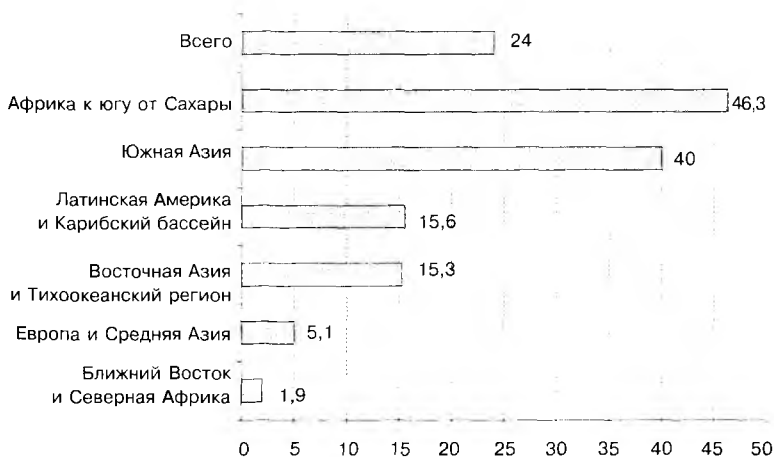


Рис. II.1.9. Доля населения за международной чертой бедности (1998, %)

Источник: Доклад о мировом развитии 2000/2001 года. Борьба с бедностью. Обзор. Вашингтон, Всемирный Банк, 2001. С. 13.

Концепция базовых нужд остро поставила проблему удовлетворения основных потребностей. К сожалению, существующая система показателей не отражает всего богатства признаков, характеризующих развитие личности (табл. II.1.9). Тем не менее такой многосторонний подход позволяет оценить развитие той или иной страны более глубоко и всесторонне, ставя проблему развития личности в качестве основной долгосрочной цели — главного показателя развития человеческого общества.

Таблица II.1.9

**ОСНОВНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ И ИХ КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

<b>Основные потребности</b>	<b>Количественные показатели</b>
Здоровье	Ожидаемая продолжительность жизни
Образование	Грамотность Доля обучающихся в начальных школах, % от населения в возрасте 5—14 лет
Пища	Количество калорий на душу населения, % от необходимых
Водоснабжение	Детская смертность (на 1000 рожденных) Доля населения, имеющая доступ к питьевой воде
Санитарные условия	Детская смертность (на 1000 рожденных) Доля населения, в домах с водопроводом и канализацией
Жилье	Нет

Источник: Hicks N., Streenten P. Indicators of development: the search for a basic needs yardstick. World Development, 1979, № 7. P. 578.

Под влиянием институционалистов был разработан **индекс развития человека ООН (Human Development Index)**. Он основан на трех показателях:

- **ожидаемая продолжительность жизни**, измеряемая средней продолжительностью жизни для населения в возрасте от 25 до 85 лет;
- **интегральный показатель уровня образования**, включающий: долю неграмотного населения (этот индекс берется в рамках интегрального показателя уровня образования с удельным весом в  $\frac{2}{3}$ ); объединенный показатель доступности начального, среднего и высшего образования — доля учащихся в соответ-

ствующей возрастной группе (этот индекс берется с удельным весом в  $1/3$ );

- **уровень жизни, измеряемый реальным ВВП на душу населения** (от 100 до 40 тыс. долл. по ППС). Данный показатель исчисляется по формуле Аткинсона для полезности дохода:

$$W(y) = y^* \text{ для } 0 < y < y^*$$

$$= y^* + 2[(y - y^*)^{1/2}] \text{ для } y^* \leq y \leq 2y^*$$

$$= y^* + 2(y^*)^{1/2} + 3[(y - 2y^*)^{1/3}] \text{ для } 2y^* \leq y \leq 3y^*,$$

где  $y^*$  — средний мировой доход (долл., ППС), принятый в качестве порогового уровня; в 1997 г. он составлял 5,711 долл. С 1990 г. ООН ежегодно публикует расчеты по этому индексу.

Поэтому неудивительно, что в настоящее время проблема инвестиций в производственные фонды уступает проблеме инвестиций в человеческий капитал.

С течением времени, однако, обнаружилось, что институциональные факторы играют важную роль не только в легальном, но и во внезаконном секторе экономики (см. главу II.7), роль которого стала возрастать по мере перехода к рыночной экономике. Если Г. Мюрдаль анализировал предпосылки генезиса капитализма в легальном секторе экономики, то на Эрнандо де Сото выпала доля проанализировать их в секторе нелегальном.

### **3.3.2. Эрнандо де Сото: роль внезаконного бизнеса**

В 1989 г. выходит в свет книга перуанского экономиста Эрнандо де Сото «Иной путь. Невидимая революция в третьем мире», которая стала бестселлером 1990-х годов. Де Сото рассматривает эволюцию нелегальных форм деятельности, показывая их значение в становлении рыночной экономики «снизу», в создании подлинно конкурентной среды.

Книга его состоит из двух частей: эмпирической и теоретической. В эмпирической части он рассматривает три сферы нелегальной деятельности (жилищное строительство, торговлю и транспорт), которые в значительной мере способствовали решению проблемы урбанизации в Перу. Дело в том, что с 1940 по 1981 г. городское население в этой стране выросло с 35 до 65%.

Для развивающихся стран еще по-прежнему актуальной является традиционная урбанизация, толчок которой на Западе дала

промышленная революция. Однако на Западе параллельно с ростом городов росли и мануфактуры, которые создавали рабочие места для вновь урбанизированного населения. Поэтому не было разрыва между ростом городского населения и ростом занятости в промышленности. Иная ситуация в «третьем мире». Здесь темпы роста городского населения значительно опережают темпы роста занятых. Поэтому явная безработица существует большей частью среди недавно урбанизированного населения, а скрытая — в городском неформальном секторе (табл. II.1.10). Важно подчеркнуть, что если бы не было нелегального сектора, то важнейшие городские проблемы так и не были бы решены. Почти наполовину жилищная проблема была решена за счет нелегалов (табл. II.1.11).

Таблица II.1.10

**ТИПЫ НЕПОЛНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДА  
В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ**

<b>Тип</b>	<b>Безработица</b>	<b>Неполная занятость</b>
Явная	Большей частью среди недавно урбанизированного населения	Сельскохозяйственные и сезонные рабочие
Скрытая	В основном женщины (переставшие искать работу)	Аграрный + городской неформальный секторы (скрытая безработица)

*Источник:* Gillis M., Perkins D.H., Roemer M., Snodgrass D.R, *Economics of Development*. 4<sup>th</sup> Ed. N.Y. 1996. С. 229.

Дело в том, что в условиях массовой урбанизации страны официальные власти оказались не в состоянии обеспечить жильем мигрантов, и мигранты отнюдь не по собственной воле стали теневиками. Де Сото шаг за шагом показывает, как люди осуществляют незаконный захват земли и, создавая нелегальные организации, добиваются легализации незаконного жилищного строительства. Такой подход оказывается не только на пользу людям с низким уровнем доходов и убергает город от превращения в сплошные трущобы, но и способствует становлению и укреплению частной собственности.

## ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В ЛИМЕ, 1982 Г., %

	Нелегальное	Легальные	
		застройка	трущобы
Доля застройки	42,6	49,2	8,2
Доля населения	47	45,7	7,3
Стоимость застройки	90,6	9,4	

Источник: Де Сото, 1995, с. 54.

Анализ нелегальной торговли де Сото показывает, как люди пытаются преодолеть сопротивление официальных властей, чтобы организовать снабжение населения продуктами питания и предметами первой необходимости. Э. де Сото выделяет два вида нелегальной торговли: уличную и рыночную.

Простейшим видом уличной торговли является торговля вразнос («коробейники»), с которой потребители сталкиваются каждый день на улице и в общественном транспорте. Она возникает на первых стадиях, когда торговец обладает незначительным капиталом и ему недоступен официальный кредит. Главные инвестиции на этой стадии — инвестиции в человеческий капитал. В это время осуществляется сбор необходимой информации о выгодных местах, а также о возможности закрепиться на них. Как только такие точки обнаружены (привокзальные площади, конец автобусных маршрутов и т.д.) начинается захват улицы. Торговец преодолевает сопротивление местных лавочников, жителей и властей. Начинаются поиски союзников и организация мини-рынков. Внутри них появляются элементы разделения труда и специализации, что способствует расширению ассортимента предоставляемой продукции.

У торговцев возникают специфические права собственности на территорию, особая взаимосвязь между продавцом и местом, на котором он закрепился. Несомненными достоинствами являются узнаваемость продавца как признак его надежности, рост репутации у покупателей и поставщиков, возможность получения кредитов (прежде всего нелегальных). К недостаткам следует отнести следующие: право собственности преходяще и нелегально, по-

стоянно витает угроза изгнания с «насиженного места». В этих условиях невозможно делать длительные капитальные вложения. Отсюда — трудности перепродажи захваченного пространства (такая «продажа» возможна только «земляку»). Путями разрешения возникшего противоречия является использование тележек (машин), которые позволяют резко расширить ассортимент и организовать посменную торговлю. Любопытно, что такие торговцы стремятся уплатить налог муниципальным властям, так как уплата налога создает видимость легализации захваченного места. В свою очередь, это создает неплохой источник дохода для местных властей. Для муниципальных властей в Лиме, например, такой налог в 1,7 раза больше налога с официальных торговцев.

У уличных торговцев возникают организации для защиты своих мини-рынков, выполняющие к тому же функции поддержания чистоты и порядка и нередко привлекающие национальную гвардию или муниципальную полицию для защиты своих интересов. Таким образом, уличная торговля органично перерастает в рыночную. Подавляющая часть рынков (в Лиме — 82,8%) возникла именно таким нелегальным путем. Расположение таких рынков гораздо более удобно для населения и особенно для его наименее обеспеченных слоев.

Что же толкает людей на организацию столь обширной нелегальной деятельности? Прежде всего высокие транзакционные издержки первичной легализации и поддержания легального бизнеса, а также бюрократическая заорганизованность, препятствующая свободному развитию рыночных отношений. Работа Э. де Сото переворачивает с головы на ноги традиционные оценки теневого и легального бизнеса в «третьем мире»<sup>35</sup>. До недавнего времени считалось, что только легальный сектор является носителем современной экономической культуры, в то время как теневой сектор — уродливый пережиток традиционной экономики. На самом же деле, доказывает перуанский экономист, легальная экономика развивающихся стран опутана меркантилистскими узами, и именно теневики устанавливают подлинно демократический экономический порядок, организуя свое частное хозяйство на принципах свободной конкуренции. Поскольку бюрократическое регулирование наиболее велико в развивающихся и переходных экономиках, именно в этих странах масштабы теневой экономической деятельности оказываются наиболее громадными.

Руководимый Э. де Сото Институт свободы и демократии провел целый ряд экономических экспериментов для выяснения

«цены подчинения закону» в Перу, с тем чтобы определить издержки, которые вынуждены нести лица, желающие заняться обычным легальным бизнесом. Для регистрации фабрики по пошиву одежды экспериментаторам пришлось затратить 289 дней и сумму, равную 32 минимальным месячным зарплатам (расходы на взятки, пошлины, упущенные доходы). Даже получение лицензии на торговлю в уличном киоске требует 43 дней хождений по бюрократическому лабиринту и денежных расходов в 15 минимальных зарплат<sup>36</sup>. Что касается «выбивания» земельного участка для строительства жилья, то этот бюрократический марафон требует почти 7 лет и 56 минимальных зарплат. Такая система полностью отсекает от участия в легальном бизнесе людей с невысокими доходами, но зато дает обширный простор для адресной раздачи привилегий («блата») и коррупции.

«Наше исследование показывает, — пишет Э. де Сото, — что готовность перуанцев действовать вне рамок закона в значительной степени есть результат рациональной... оценки издержек законопослушания». Таким образом, основной причиной теневой экономической активности следует считать нерациональный правовой режим, когда «процветание компании в меньшей степени зависит от того, насколько хорошо она работает, и в большей — от издержек, налагаемых на нее законом. Предприниматель, который лучше манипулирует этими издержками или связями с чиновниками, оказывается более успешным, чем тот, кто озабочен лишь производством» (Де Сото, 1995, с. 178, 189). Результатом «плохих законов» становится экономическая ситуация, когда на нелегальную деятельность в Перу приходится 48% экономически активного населения и 61,2% рабочего времени, 38,9% официального ВВП. В некоторых сферах экономики, как, например, на транспорте, теневики вообще стали основными производителями, поскольку нелегальный транспорт составляет подавляющую часть (93%) транспортного парка столицы Перу. Следует подчеркнуть при этом, что товары и услуги, производимые теневиками, по существу ничем не отличаются от продукции легального производства.

Другое важное теоретическое достижение перуанского экономиста — исследование механизма самоорганизации экономического «подполья». В теневом бизнесе господствует не грубое насилие, как его нередко представляют, а своеобразное нелегальное право. Проведенный Э. де Сото анализ нелегального жилищного строительства, торговли, транспорта показывает, что здесь суще-

ствуют устойчивые организации, координирующие контакты теневиков друг с другом и с внешним миром. Складывается впечатление, что в «тени» живет своеобразный параллельный мир со своими «профсоюзами», судами и сложившимися правовыми нормами, гораздо более эффективными, чем те, которые существуют в официальном мире. Даже неизбежный для теневой экономики процесс подкупа государственных чиновников превращается в устойчивый порядок, с которым согласны все его участники. Высокие транзакционные издержки бизнеса делают сугубо индивидуалистическую деятельность заведомо неэффективной, заставляя теневиков спланировать в нелегальные организации.

Автор «Иного пути» предлагает в связи с этим оригинальную классификацию транзакционных издержек на основе критерия «легальность — нелегальность» (табл. II.1.12).

Таблица II.1.12

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК В ЛЕГАЛЬНОМ  
И ВНЕЛЕГАЛЬНОМ СЕКТОРАХ ЭКОНОМИКИ**

Цена подчинения закону	Цена внелегальности
Издержки первичной легализации	Издержки, связанные с уклонением от наказаний (легальных санкций)
Издержки легального бизнеса	Издержки, связанные с трансфертом чистых доходов
	Издержки, связанные с уклонением от налогов и нарушением законов о труде
	Издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности
	Издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы
	Издержки, связанные с исключительно двусторонним характером нелегальной сделки
	Издержки доступа к нелегальным процедурам разрешения конфликтов

*Источник:* Де Сото, 1995, с. 176—215; Олейник А. Институциональная экономика. Тема 6. Внелегальная экономика // Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 143.

Отсутствие легально зафиксированных прав собственности приводит к неэффективному хранению и использованию внеле-



галами своих ресурсов. К тому же они не могут свободно отчуждать свою собственность или использовать ее в качестве залога. Их коллективные организации, к сожалению, не способны полностью компенсировать отсутствие легальных прав собственности.

Возникает своего рода порочный круг: рост теневого сектора приводит к сокращению легального. Однако при сохранении уровня общественных расходов это означает необходимость увеличения налогов на легальный бизнес, что приводит к растущей привлекательности теневого сектора и т.д. *Налоги на легальную деятельность* распространяются на крупный и крупнейший легальный бизнес. Для них скрыть деятельность от налоговой инспекции государства невозможно. Однако поскольку этот сектор является основным источником доходов государства, он, используя политическое лобби, стремится уменьшить налоговое бремя, добиться для себя различных экономических привилегий и налоговых льгот. Если эта тактика приводит к успеху, то происходит ограничение конкуренции и создается искусственная среда для функционирования легального сектора. Таким образом, увеличение налогов приводит к снижению эффективности легального сектора и еще больше увеличивает разрыв между ним и конкурентной теневой экономикой.

Поэтому раскол общества на легальный и нелегальный бизнес «оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и многочисленных трудностях в формулировании макроэкономической политики» (Де Сото, 1995, с. 216), и отнюдь не освобождает общество от необходимости совершенствования институциональной структуры.

Эрнандо де Сото проводит различие между хорошими и плохими законами. «Хороший закон, — пишет он, — гарантирует и повышает эффективность экономики и общественной деятельности, им регулируемой, а плохой разрушает или полностью ликвидирует и то и другое» (Де Сото, 1995, с. 227). То, что значительное большинство населения выбрало теневой сектор, а меньшинство использует свой капитал за пределами страны, наглядно свидетельствует о том, что законы, господствующие в ней, — плохие.

Почему же в Перу господствуют плохие законы? Дело в том, что правительство занято главным образом перераспределением имеющихся доходов, а не созданием нового богатства. Поэтому

лучшие умы страны и энергия предпринимателей расходуются не на достижение реального прогресса, а на ведение перераспределительных войн. В результате оказывается, что нет равенства людей перед законом, потому что для одних законы сулят привилегии, а другим они не доступны. Между тем «развитие возможно лишь в том случае, если действенные правовые институты досягаемы для каждого гражданина» (Де Сото, 1995, с. 233).

Что же нужно сделать? С точки зрения де Сото, необходимо приблизить правовую систему к действительности. Для этого необходимо решить институциональные проблемы как в настоящем, так и в будущем.

Для **настоящего** наиболее актуальными являются ликвидация препятствий, мешающих интеграции легального и теневого секторов, создание единой правовой и экономической системы, исключаящей дискриминацию. Это предполагает три меры:

- 1) **упрощение**, т.е. оптимизация функционирования правовых институтов путем устранения дублирующих и ненужных законов;
- 2) **децентрализация**, т.е. передача законодательной и административной ответственности от центрального к региональным правительствам, с тем чтобы приблизить власти к реальной жизни и насущным проблемам;
- 3) **дерегулирование**, т.е. рост ответственности и возможностей для частных лиц и сужение их для государства.

Для **будущего** необходимо изменить сами процедуры принятия новых законов, с тем, чтобы не повторять ошибки прошлого. Это предполагает:

- **публикацию законопроектов** для их свободного обсуждения;
- **анализ законопроектов в терминах издержки-выгоды**, с тем чтобы оказать дисциплинирующее воздействие на правительство и отвергнуть несовершенные законопроекты еще до их публикации.

Только при таких условиях «люди почувствуют вкус к независимости и поверят в плодотворность своих усилий», т.е. «смогут поверить в себя и в экономическую свободу» (Де Сото, 1995, с. 317).

Работа Э. де Сото положила начало новому направлению неинституциональных исследований — экономико-правовым концепциям развития (*Law and Economics of Development*)<sup>37</sup>.

В 2000 г. выходит вторая книга Эрнандо де Сото «Загадка капитала», где автор пытается решить пять загадок:

- загадку недостающей информации;
- загадку капитала;

- загадку политической неосведомленности;
- забытые уроки истории США;
- загадку правового бессилия.

Де Сото ставит важный вопрос о том, почему законы о собственности не работают за пределами Запада. Вслед за Р. Коузом он считает, что «экономисты, по большей части, перестали изучать работу конкретных экономических систем. Они ограничиваются теоретизированием». Поэтому де Сото подчеркивает, что простое копирование западных законов ничего не дает, так как «большинство граждан так и не получили возможность, опираясь на закон, обратить свои накопления в капитал» (Де Сото, 2001, с. 24).

Эрнандо де Сото полагает, что значительная часть накопленного в развивающихся странах капитала недокапитализирована. По его расчетам, «совокупная стоимость недвижимости, используемой бедняками стран «третьего мира» и бывшего соцлагеря и не являющейся их легальной собственностью, составляет не менее 9,3 млн долларов», что примерно вдвое больше, чем вся сумма находящихся в мировом хозяйственном обороте долларов США (Де Сото, 2001, с. 44).

Если на Западе активы ведут двойную жизнь: не только непосредственно используются на хозяйственные нужды, но и являются источником капитала (т.е. гарантией получения кредитов), то в «третьем мире» и бывших соцстранах они этой второй функции не выполняют, тем самым фактически не являются капиталом. Поэтому де Сото выделяет шесть эффектов частной собственности:

- фиксация экономического потенциала активов;
- интеграция разрозненной информации;
- ответственность собственников;
- повышение ликвидности активов;
- развитие общественных связей;
- паспортизация сделок.

«Капитал, — пишет де Сото, — возникает благодаря его отражению в записях о праве собственности, о залоге, в тексте контрактов и в прочих подобного рода бумагах, фиксирующих социально и экономически наиболее полезные характеристики отношения активов в противоположность зримым качествам самих вещей. ... В развитых странах система документального отображения активов служит для обеспечения интересов другой стороны сделок и гарантирует ответственность, поскольку именно этим целям служат содержащаяся в ней информация, правила, нормы

и механизмы, предотвращающие нарушение этих норм и правил» (Де Сото, 2001, с. 56—57).

Ни в одной из обследованных им стран Э. де Сото не нашел единой правовой системы регистрации недвижимости. Это означает, что большая часть принадлежащей людям собственности законодательно не защищена. Поскольку граждане развивающихся стран не могут легализовать свою частную собственность, то им приходится владеть ею нелегально. Отсюда широкое развитие вне-легальной экономики. За этой, на первый взгляд, пустой формальностью, по мнению де Сото, скрываются причины неразвитости рынка капитала. «Но собственность, — считает он, — это не просто бумажный документ, а передаточное устройство, которое отражает и хранит большую часть информации, обеспечивающей движение рыночной экономики. Частная собственность оплодотворяет всю систему, поскольку делает людей ответственными, активы ликвидными, фиксирует сделки и обеспечивает действенность всех необходимых для работы механизмов, начиная с денежной и банковской систем до производственной и инвестиционной сфер» (Де Сото, 2001, с. 70).

Следствием отрезанности большинства населения от шести положительных эффектов частной собственности является маргинализация общества. Уровень жизни, по его мнению, начнет расти только там и тогда, где и когда правительство изменит законы и систему собственности таким образом, чтобы стимулировать углубление разделения труда. Если же этого не происходит, то стремительно растут масштабы вне-легальной экономики. Особенно быстро это происходит в процессе урбанизации населения, что было хорошо проиллюстрировано еще в первой книге Эрнандо де Сото «Иной путь».

Изучая историю США, де Сото наглядно показывает, как американцы десятилетиями заселяли и улучшали новые земли во вне-легальном порядке. «Самочинный захват земель — это давняя американская традиция», — считает он. Однако американцам удалось осуществить прорыв в области законодательства, введя правовое новшество, известное как «преимущественное право». Именно этот принцип в XVII—XVIII вв. сыграл ключевую роль в процессе узаконивания нелегальной собственности в США. Изучая историю отдельных штатов, де Сото показывает, что чем больше было правовых препятствий, тем больше появлялось на свет вне-легалов. И наоборот, в тех штатах, где рано возобладало «преиму-

щественное право» на землю, появились источники доходов и были созданы предпосылки для быстрого экономического роста. Он показывает, что попытка борьбы с бесправием была обречена на провал везде, где руководство штатов или федеральное правительство пыталось игнорировать права внезаконников.

Уроки американского опыта имеют большое значение для стран «третьего мира» и стран бывшего соцлагеря. «В превращении Соединенных Штатов в самую мощную и самую обильную капиталом рыночную экономику мира, — пишет Эрнандо де Сото, — сыграло признание законности внезаконных прав собственности, их интеграция в общенациональную систему прав собственности. ... Принимая законы, дающие право полноценной жизни внезаконным группам населения, американские политики выразили революционную идею, что правовые институты имеют будущее и право на выживание, только если они отвечают общественным нуждам» (Де Сото, 2001, с. 151, 153).

Концепция де Сото обладает рядом очевидных недостатков. Собственность — не только передаточное устройство, которое отражает и хранит определенную информацию, но прежде всего общественное отношение между людьми. К тому же возникает заметный парадокс: попытка анализировать собственность вне всей системы экономических отношений создает известную оторванность экономического анализа от социального, которая, как мы видели, присуща экономическому либерализму. Дело в том, что собственность — не только готовая предпосылка развития рыночной экономики, но и ее результат. Поэтому неразвитость отношений собственности отражает неразвитость экономических общественных отношений на периферии современного мира.

Конечно же, мы далеки и от того правового фетишизма, который в полной мере присущ концепции де Сото. Но нельзя не согласиться с автором, что без трансформации системы традиционных институтов, норм и правил, создания необходимых институциональных предпосылок невозможно построить настоящую рыночную экономику. Важно при этом не забывать, что дело не сводится только к изданию хороших законов. Нужно претворить их в жизнь. А для этого необходима разработка механизма принуждения (*enforcement*), в котором должны быть не только отрицательные, но и положительные стимулы для того, чтобы новые институты обрели плоть и кровь.

## Выводы

Изучение институциональных моделей показало органическую взаимосвязь факторов, влияющих на генезис капитализма и экономическое развитие вообще. Исследования институционалистов показали, что развитие включает в себя не только экономическую подсистему, но и широкий спектр неэкономических переменных, включая формальные и неформальные институты, культуру и всю систему ценностей, без которой полноценное развитие невозможно (рис. II.1.10).

Система, необходимая для экономического развития

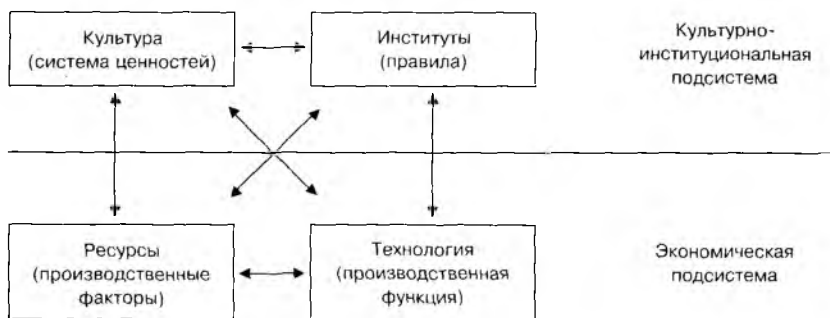


Рис. II.1.10. Взаимосвязанное развитие в социальной системе

Источник: Naayami, 1997, p. 11.

В центре их внимания оказались не только проблемы роста душевого дохода, но и устранение абсолютного и относительного обнищания, сокращение неравенства, увеличение занятости и рост качества трудовых ресурсов и человеческого капитала в целом. Формирование человеческого капитала предполагает не только обеспечение основных потребностей (детское питание, начальное и среднее образование, медицинское обеспечение и т.д.), но и возможности дальнейшего повышения квалификации, включая высшее образование и различные формы переподготовки кадров. Таким образом, они осуществили выход за рамки современной экономической теории — экономикс. Фактически благодаря их усилиям стало очевидно, что экономическое развитие невозможно без глубоких изменений всей системы экономических институтов, социальных и политических отношений.

## Summary

In chapter II. 1, «The main institutional models of becoming and development of capitalism», R. Nureev emphasises that these models arose as opposition to mainstream economic thought.

He analyses different approaches to this problem. He considers arguments of representatives of economic determinism, Marx's approach, the supporters of historical sociology. The author appraises the theoretical contribution of K. Polanyi. He also underlines that regulation theory tried to reduce a gap between abstract theory of general equilibrium and other models. The author shows significance of Myrdal's concept and De Soto's views. In this chapter it points out the main features of supporters of world-system analysis. The author notes a positive and negative sides of different institutional models.

## Литература

Aglietta M., 1976, 1982. Régulation et crises du capitalisme. Calmann-Lévy, Paris, 1e éd.; 2e éd.

Bell D., 1973. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. New York. Basic Books. (Русский перевод: Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М., 1999.)

Benassy J.-P., Boyer R., Gelpi R.-M., 1979. Régulation des économies capitalistes et inflation. // Revue économique. Vol. 30, no 3, mai.

Boyer R., 1979. La crise actuelle: une mise en perspective historique. Quelques réflexions à partir d'une analyse du capitalisme français en longue période // Critiques de l'économie politique. No 7/8, avril-septembre.

Boyer R., 1986. La théorie de la régulation. Une analyse critique. Éditions La Découverte, Paris. (Русский перевод: Буайе Р. Теория регуляции. Критический анализ. М.: РГГУ, 1997.)

Boyer R., Durand J.P., 1993. L'Après-Fordisme. Syros, Paris.

Boyer R., Mistral J., 1978, 1983. Accumulation, inflation, crises. PUF, Paris, 1e éd.; 2e éd.

Buscaglia E. Law and Economics of Development (<http://allserv.rug.ac.be/~gdegeest/0580art.htm>).

Fried M., 1967. The Evolution of Political Society. An Essay in Political Anthropology. New York.

Hayami Y., 1997. Development Economics From the poverty to wealth of nations. Oxford.

Herschenkron A., 1962. The approach to European industrialization: a postscript // Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays. Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

Hicks J., 1969. A Theory of Economic History. L. (Русский перевод: Хикс Дж. Теория экономической истории. М., 2003.)

Lipiets A., 1979. Crise et inflation, pourquoi? Maspero, Paris.

- Myrdal G., 1968. Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations. Vol. I — III. N.Y.
- North D., 1991. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press.
- Polanyi K., 1944. Great Transformation. New York: Farrar & Pinehart, Inc.
- Sapir J., 1989. Les fluctuations économiques en URSS, 1941—1985. Ed. de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris.
- Service E., 1975. Origin of the State and Civilization. New York.
- Sahlins M., 1968. Tribesmen. Englewood Cliffs.
- Wallerstein I., 1979. The Capitalist World-Economy. Cambridge etc.
- Wittfogel K.A., 1957. Oriental Despotism. A Comparative Study of Total Power. New Haven.
- Бородай Ю.М., Келле В.Ж., Плимак Е.Г., 1974. Наследие К. Маркса и проблемы теории общественно-экономической формации. М.
- Белл Д., 1996. Социальные рамки информационного общества // Новая технократическая волна на Западе. М.: Прогресс.
- Бессонова О.Э., 1999. Раздаток: институциональная теория хозяйственно-го развития России. Новосибирск.
- Буайе Р. 1997. Теория регуляции: критический анализ. М., РГГУ.
- Валлерстайн И., 2001. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб.: Университетская книга.
- Валлерстайн И., 2003. После либерализма. М.: УРСС.
- Васильев Л.С., 1982. Феномен власти-собственности. К проблеме типологии докапиталистических структур // В кн.: Типы общественных отношений на Востоке в средние века. М.
- Всемирная история экономической мысли, 1988. В 6 т. Т. 1. М.: Мысль.
- Глобальные и региональные проблемы в работах Иммануила Валлерстайна, 1998. М.: ИНИОН.
- Гэлбрейт Дж., 1969. Новое индустриальное общество. М.
- Иноземцев В.Л., 1999. Расколота цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. М.: «Academia» — «Наука».
- Кастельс М., 2000. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.
- Кирдина С.Г., 2000. Институциональные матрицы и развитие России. М.
- Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М., 2000. Институциональная экономика. М.
- Латов Ю.В. Иммануил Валлерстайн (<http://www.krugosvet.ru/articles/103/1010388/1010388a1.htm>).
- Латов Ю.В. Карл Поланьи (<http://www.krugosvet.ru/articles/104/1010430/1010430a1.htm>).
- Латов Ю.В., 1992. Карл Август Виттфогель о «восточном деспотизме». Арзамас-16.
- Латов Ю.В., 1999. Неформальная экономика как глобально-историческое явление. Эволюция исследований неформального сектора экономики за рубежом // Теневая экономика: экономический и социальный аспекты. Проблемно-тематический сб. М.: ИНИОН.
- Ленин В.И. Полн. собр. соч.
- Маркс К., Энгельс Ф. Полн. собр. соч. 2-е изд.
- Мюрдаль Г., 1972. Современные проблемы «третьего мира». М.
- Неру Дж., 1955. Открытие Индии. М.: Иностранная литература.



- Новая постиндустриальная волна на Западе, 1999. М. (<http://finlab.narod.ru>).
- Нуреев Р.М., 1988. Система образования Индии: проблемы развития // Индия. 1987. Ежегодник. М.: Наука.
- Нуреев Р.М., 1989. Экономический строй доэкономических формаций. Душанбе.
- Нуреев Р.М., 1993. Азиатский способ производства как экономическая система // В кн.: Феномен восточного деспотизма: структура управления и власти. М.: Наука.
- Нуреев Р.М., 1999. «Развитие капитализма в России»: первый ленинский шаг от схематизма к реальности (возвращаясь к напечатанному) / Развитие капитализма в России — 100 лет спустя. Москва—Волгоград.
- Нуреев Р.М., 2003. Вступительная статья. В книге: Хикс Дж. Теория экономической истории. М.
- Пайпс Р., 2001. Собственность и свобода. М.: «Московская Школа Политических Исследований».
- Пантин И.К., Плимак Е.Г., Хорос В. Г., 1986. Революционная традиция в России: 1783 — 1883 гг. М.
- Плеханов Г.В., 1926. Сочинения. М.-Л.
- Плеханов Г.В., 1956. Избранные философские произведения. В 5-ти томах. М.
- Поланьи К., 2002. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя.
- Примаков Е.М., 1982. Восток после краха империалистической системы. М.: Наука.
- Розенберг Н., Бирдцелл Л.Е., мл., 1995. Как Запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира. Новосибирск.
- Сапир Ж., 2001. К экономической теории неоднородных систем: опыт исследования децентрализованной экономики. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ.
- Де Сото Э., 1995. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy.
- Де Сото Э., 2001. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес».
- Тамбовцев В.Л., 1997. Государство и экономика. М.
- Тоффлер Э., 2001. Метаморфозы власти. М.: АСТ.
- Тоффлер Э., 2002. Третья волна. М.: АСТ.
- Тоффлер Э., 2003. Шок будущего. М.: АСТ.
- Франк А.Г., 1993. Смещение мировых центров с Востока на Запад // Латинская Америка. № 2.
- Фукуяма Ф., 2003. Великий разрыв. М.: АСТ.
- Фурсов А.И., 1991. Европейская цивилизация и капитализм: культура и экономика в развитии общества. Обзор. М.: ИНИОН.
- Шкредов В.П., 1967. Экономика и право. М.: Экономика.
- Шкредов В.П., 1973. Метод исследования собственности в «Капитале» К. Маркса. М.: Изд-во МГУ.
- Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ), 2003. М.: МОНФ.
- Элиас Н., 2001. О процессе цивилизации. Социогенетические и психогенетические исследования. СПб.: Университетская книга.
- Энгельс Ф., 1953. Происхождение семьи, частной собственности и государства. М.: Госполитиздат.
- Юрганов А.Л., 1998. Категории русской средневековой культуры. М.

## Дополнительная литература

Frank Andre G. World System History and the World after September 11. 2002. — [http://rrojasdatabank.info/agfrank/after\\_9\\_11.html](http://rrojasdatabank.info/agfrank/after_9_11.html).

Валлерстайн И. Мирово-системный анализ. 1987. — <http://www.nsu.ru/filf/rpha/papers/geoecon/waller.htm>

Де Сото Э. Иной путь. М., 1995. Гл. 7. — <http://www.libertarium.ru/libertarium/way/>

## Примечания

- <sup>1</sup> Автор считает своим долгом выразить благодарность А.Н. Олейнику и Ю.В. Латову, которые просмотрели первоначальный вариант текста и сделали ряд ценных замечаний, которые были учтены при доработке.
- <sup>2</sup> «Понятие товара — вот что позволяет подключить рыночный механизм к разнообразным факторам экономической жизни. Товары определяются здесь эмпирически как предметы, производимые для продажи на рынке; сами рынки, опять же эмпирически, определяются как фактические контракты между продавцами и покупателями» (Поланьи К., 2002, с. 86).
- <sup>3</sup> Историю развития представлений о производительных силах подробнее см.: *Нуреев Р.М.* Экономический строй доэкономических формаций. Душанбе, 1989. Гл. 2, 3, 6, 7.
- <sup>4</sup> Подробнее см.: *Шкредов В.П.* Экономика и право. М.: Экономика, 1967; *Метод исследования собственности в «Капитале» К. Маркса.* М.: Изд-во МГУ, 1973.
- <sup>5</sup> *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., 2-е изд. Т. 4. С. 168.
- <sup>6</sup> Там же. Т. 13. С. 7.
- <sup>7</sup> *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 26. С. 57. Характерно, что к переводу этой фразы в такой лаконичной и отточенной форме В.И. Ленин пришел не сразу. Первоначально он давал другой перевод (см.: Там же. Т. 1. С. 136), который был подвергнут довольно резкой критике со стороны Н.К. Михайловского и от которого автор перевода в своей поздней работе отказался.
- <sup>8</sup> В Предисловии к работе «К критике политической экономии», в котором Маркс дал развернутую характеристику материалистического понимания истории, понятие «формация» употребляется в двояком смысле слова. «В общих чертах, — писал К. Маркс, — азиатский, античный, феодальный и современный, буржуазный, способы производства можно обозначить как прогрессивные эпохи экономической общественной формации. Буржуазные производственные отношения являются последней антагонистической формой общественного процесса производства... развивающиеся

в недрах буржуазного общества производительные силы создают вместе с тем материальные условия для разрешения этого антагонизма. Поэтому буржуазной общественной формацией завершается предыстория человеческого общества» (*Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 13. С. 7—8). Из контекста видно, что в первом случае в понятие формации вошли все антагонистические способы производства поэтому Маркс ничего не пишет ни о племенной, ни о коммунистической формах собственности, которые появились еще в «Немецкой идеологии», во втором — лишь один буржуазный. Этим не отрицается связь, которая существует между понятиями «способ производства» и «формация», но лишь подчеркивается, что антагонистические формации имели ряд общих черт.

<sup>9</sup> Там же. Т. 19. С. 419.

<sup>10</sup> Там же. С. 412—413.

<sup>11</sup> Подробнее об этом см.: *Бородай Ю.М., Келле В.Ж., Плимак Е.Г.* Наследие К. Маркса и проблемы теории общественно-экономической формации. М., 1974. С. 61—75.

<sup>12</sup> *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., 2-е изд. Т. 21. С. 25—26. Характерно, что это место вплоть до 1950-х годов выходило с примечанием Института марксизма-ленинизма, в котором утверждалось, что Ф. Энгельс в этом вопросе «допускает ... неточность, ставя рядом продолжение рода и производства средств к жизни в качестве причин, определяющих развитие общества и общественный порядок», потому что «способ материального производства является главным фактором, обуславливающим развитие общества и общественных порядков» (*Энгельс Ф.* Происхождение семьи, частной собственности и государства. М.: Госполитиздат, 1953. С. 4, примечание).

<sup>13</sup> Подробнее см.: *Нуреев Р.М.* Экономический строй докапиталистических формаций. Душанбе, 1989.

<sup>14</sup> «Развитие производительных сил, — писал Г.В. Плеханов, — само определяется свойствами окружающей людей географической среды» (*Плеханов Г.В.* Избранные философские произведения: В 5 т. Т. 1. М., 1956. С. 689).

<sup>15</sup> *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 36 (Детская болезнь левизны в коммунизме).

<sup>16</sup> *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 3. С. 160. Критику экономического детерминизма в работах Ленина 1890-х годов подробнее см.: *Нуреев Р.М.* Экономический строй докапиталистических формаций. С. 216—220; он же «Развитие капитализма в России»: первый ленинский шаг от схематизма к реальности (возвращаясь к напечатанному) // Развитие капитализма в России — сто лет спустя. М. — Волгоград, 1999. С. 87—112.

- 17 Одной из первых публикаций в нашей стране с изложением концепции эшелонов развития была книга (Пантин, Плимак, Хорос, 1986, с. 31—53).
- 18 В отечественной литературе они получили название «мини-центров силы», или «субимпериалистических очагов». Подробнее см.: Примаков, 1982, с. 46—53.
- 19 Следует оговориться, что вплоть до наших дней единого мнения о том, какие же факторы сыграли наиболее важную роль в возникновении «западноевропейского чуда», так и не сложилось. Обзор концепций по этой проблеме см.: *Фурсов А.И.* Европейская цивилизация и капитализм: культура и экономика в развитии общества. Обзор. М.: ИНИОН, 1991.
- 20 Подробнее см.: *Розенберг Н., Бирдцелл Л.Е., мл.* Как Запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира. Новосибирск, 1995. С. 120—149.
- 21 Подробнее см.: Всемирная история экономической мысли. В 6 т. Т. 1. М.: Мысль, 1988. С. 362—369.
- 22 *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 19. С. 415. См. также: *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 23. С. 361.
- 23 Подробное изложение см.: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Ч. 1. М., МОНФ, 2003. С. 11—92.
- 24 *Плеханов Г.В.* Сочинения. Т. XV. М.—Л., 1926. С. 31.
- 25 Назовем хотя бы Р. Пайпса — см., например: *Пайпс Р.* Собственность и свобода. М.: «Московская Школа Политических Исследований», 2001.
- 26 Большой резонанс, в частности, получили исследования А.Л. Юрганова — см.: *Юрганов А.Л.* Категории русской средневековой культуры. М., 1998.
- 27 *Service E.* Origin of the State and Civilization. New York, 1975; *Sahlins M.* Tribesmen. Englewood Cliffs, 1968; *Fried M.* The Evolution of Political Society. An Essay in Political Anthropology. New York, 1967; *Васильев Л.С.* Феномен власти-собственности. К проблеме типологии докапиталистических структур // Типы общественных отношений на Востоке в средние века. М., 1982.
- 28 Wittfogel K.A. Oriental Despotism. A Comparative Study of Total Power. New Haven, 1957. Краткое изложение концепции см.: *Латов Ю.В.* Карл Август Виттфогель о «восточном деспотизме». Арзамас-16, 1992.
- 29 «Самый ранний из известных указов, ставивших обладание вотчиной в зависимость от службы московскому князю, относится к 1556 году, но само правило наверняка действовало и веком раньше» (Пайпс Р. Указ. соч. С. 232—233).

- 30 *North D.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, 1991; О понятии системы прав собственности подробнее см.: *Тамбовцев В.Л.* Государство и экономика. М., 1997; *Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М.* Институциональная экономика. М., 2000.
- 31 *Бессонова О.Э.* Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск, 1999. См. также: *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. М., 2000.
- 32 *Myrdal G.* Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations. Vol. I—III. N.Y., 1968. Сокращенный русский перевод см.: *Мюрдаль Г.* Современные проблемы «третьего мира». М., 1972.
- 33 «И все же прошлое всегда с нами, и все что мы собой представляем, все, что мы имеем, исходит из прошлого. Мы его творение, и мы живем, погруженные в него. Не понимать этого и не ощущать прошлое, как нечто живущее внутри нас, — значит не понимать настоящего. Сочетать его с настоящим и распространять его на будущее, порывать с ним, когда оно не поддается такому соединению, превращать все это в пульсирующий вибрирующий материал для размышления и действия — вот что такое жизнь» (*Дж. Перу.* Открытие Индии. М.: Иностранная литература, 1955. С. 15).
- 34 Подробнее см.: *Нуреев Р.М.* Система образования Индии: проблемы развития // Индия. 1987. Ежегодник. М.: Наука, 1988. С. 294—312.
- 35 Подробнее о вкладе Э. де Сото в развитие концепций неформальной экономики см.: *Латов Ю.В.* Неформальная экономика как глобально-историческое явление. Эволюция исследований неформального сектора экономики за рубежом // Теневая экономика: экономический и социальный аспекты. Проблемно-тематический сб. М.: ИНИОН, 1999. С. 13—66.
- 36 См.: *Де Сото Э.* Иной путь. С. 12—13. Минимальная месячная заработная плата в Перу была равна 38,47 долл.
- 37 Обзор работ 1990-х годов см.: *Buscaglia E.* Law and Economics of Development — <http://allserv.rug.ac.be/~gdegeest/0580art.htm>.

## II.2.

ГЛАВА

## МОДЕЛЬ СЕТЕВОГО КАПИТАЛИЗМА

*А. Олейник*

### § 1. Локальные отношения как предмет исследования

Тезис о существовании множества моделей капитализма получает свое развитие в современных дискуссиях о сетевом капитализме. Основная идея сетевого капитализма заключается в локализации трансакций: экономические агенты действуют главным образом не на обезличенном, состоящем из бесконечно большого числа участников, рынке, а *локально*. Интерес к экономическим взаимодействиям, основанным на близости их участников, никогда не был характерен для господствующего направления в экономической теории (*main-stream economics*). «Экономическая теория использования пространства, и особенно теория размещения хозяйственных объектов, расцвели и оформились в XIX в., но эти процессы протекали почти в полной изоляции от основных течений экономической науки — как «классики», так и “неоклассики”» (Блауг, 1994, с. 568). Это и не удивительно, так как и ограниченность числа участников локальных сделок, и их незначительная способность влиять на результаты взаимодействия противоречат принципам совершенной конкуренции и затрудняют достижение всеобщего равновесия на основе ценового механизма. Впрочем, даже те экономисты, которые интересовались сделками в условиях локальности, чаще всего подразумевали их *пространственную* составляющую и делали акцент на вопросах дифференциальной ренты, транспортных издержек и т.д. Однако

феномен локальности существует не только в географическом, но и в институциональном, социальном пространстве. Например, географически близкий поставщик может в то же самое время являться далеким в социальном смысле, если велики сомнения относительно его благонадежности. Концепция сетевого капитализма, в отличие от предыдущих подходов<sup>1</sup>, не предполагает исключительно пространственной трактовки отношений, основанных на близости контрагентов.

**Сетевой капитализм (*network capitalism, capitalisme de réseaux*) — экономические отношения по поводу редких ресурсов, ограниченные в географическом, социальном и нормативном пространстве. Круг участников трансакций конечен и оказывает существенное влияние на их результат.**

Еще одним достоинством модели сетевого капитализма следует признать возможность ее применения к анализу социально-экономических систем, находящихся на разных этапах своей эволюции. С одной стороны, этим термином описывается процесс становления институтов рынка, когда они еще не до конца отделились от социальных институтов: семьи, общины, религиозных сект, дружеских отношений, отношений типа патрон—клиент. С другой стороны, как убедительно показывают экономические социологи (см., например: Granovetter, 1985), даже современный рынок встроен, «вписан» (*embedded*) в различные структуры, предполагающие близость их участников в социальном плане. Например, по мнению Марка Грановеттера, специфика организации производства электричества в США в первой половине XX в. (высокая доля индивидуальных генераторов в общем производстве энергии для домохозяйств и промышленности) объяснима той ролью, которую сыграл круг знакомых Томаса Эдисона, изобретателя промышленного электричества (Granovetter, 1994, p. 89—91). Впрочем, такая универсальность модели сетевого капитализма может свидетельствовать и о ее недостаточной строгости, ведь следовало бы четко отделять общие и специфические черты локальных отношений, возникающих в различных социально-экономических контекстах. В связи с этим мы уделим особое внимание различным вариантам установления отношений, основанных на близости (§ 2), а также использованию различных терминов, с помощью которых описывают отношения, основанные на близости (§ 3). Терминологические споры важны не столько с лингвистической точки зрения, сколько в качестве условия уточнения модели и определения степени ее применимости к анализу институтов рынка, сформировав-

шихся в постсоветских странах. С эпистемологической точки зрения «мы должны уточнить основные концепты для того, чтобы правильно сформулировать исследовательские задачи и определить принципы сбора релевантной информации» (Ménard, 1995, p. 161). Завершится глава обсуждением последствий существования сетевого капитализма в его различных формах (§ 4).

## **§ 2. Варианты установления локальных отношений**

Локализация экономических отношений происходит либо спонтанным, эволюционным образом, либо в результате сознательных действий агентов. Под первым вариантом подразумевается ситуация, когда собственно экономическая деятельность<sup>2</sup> еще не отделена от других сфер повседневной жизни, в первую очередь от семейно-родственных отношений. На начальных этапах своей эволюции рынок опирается на предшествующие ему социальные связи и, следовательно, имеет локальный характер. Что же касается второго варианта, то он означает сознательное ограничение пространства экономической деятельности, когда последняя уже приобрела достаточную автономность. Например, стремясь защитить себя от неблагоприятных воздействий и неопределенности внешней среды, индивид окружает себя «защитной оболочкой», т.е. сетью (см., например: Roché, 1993, p. 172). Оценивая потенциально большие, но связанные с риском выгоды, которые ему сулят сделки с новыми партнерами, экономический агент может предпочесть меньший, но зато гарантированный выигрыш от взаимодействия со старыми. Рассмотрим подробнее несколько примеров обоих случаев установления локальных отношений.

*Локальные отношения, возникшие эволюционным образом.* Даже краткий экскурс в экономическую историю предоставляет нам возможность убедиться в широкой распространенности практик экономических обменов, «вписанных» в различные социальные структуры, имеющие традиционный характер. Изучая организацию экономической деятельности в африканском племени Орма, Джейн Энсмингер отмечает привлечение родственников к выпасу скота на летних пастбищах (или установление родственных отношений с пастухами) для получения гарантий должного ухода за животными. Размеры семьи (семейно-родственной «сети») становятся одним из основных факторов, влияющих на размеры принадлежащего ей стада (Ensminger, 1992, p. 116). Аналогичным об-



разом средневековый торговец не решался посылать караван в новый для себя регион без сопровождения родственника (North, 1990, p. 120). Расширение экономической «сети» исключительно на базе семейно-родственных связей имеет естественные пределы. Интересный способ обойти в экономических целях естественные границы воспроизводства семьи описывает на примере Японии XIX в. Фрэнсис Фукуяма. В отличие от Китая, где семейный бизнес может наследоваться лишь родными сыновьями, между которыми его делят в равной пропорции, в Японии он может целиком перейти в руки и мужа одной из дочерей, если тот окажется более способным, чем родные дети. Семейная собственность на конгломераты, известные под именем «дзайбату», сохранялась вплоть до 30-х годов XX в. (Fukuyama, 1996, p. 162, 172). Заметим, что перевод этого термина на русский язык достаточно красноречив: «денежная клика». Организацию бизнеса на основе семьи вряд ли можно считать характерной только для отдельных стран. Вплоть до конца XIX в. в большинстве стран первого и второго «эшелонов» развития капитализма господствовал именно «семейный» капитализм (Boltanski, Chiapello, 1999, p. 54).

Приобретение экономической деятельностью все большей автономности означало постепенное разделение домашнего хозяйства и фирмы. Важным шагом в этом процессе стало развитие бухгалтерского учета, сделавшего возможным раздельное ведение финансов каждого члена семьи. «Партнерами становились не обязательно родственники, это перестало быть обычной практикой» (Weber, 1968, p. 378). Однако «семейные сети» сохраняют свою значимость для осуществления экономической деятельности в тех случаях, когда процесс становления автономного рынка был по тем или иным причинам замедлен. Так, вплоть до сегодняшнего дня родственники в бизнес стремятся привлечь примерно половина российских предпринимателей. Еще значительное число тех, кто занимается в постсоветских странах бизнесом с использованием дружеских связей (Олейник, 2001а, с. 15—17).

На описании традиционных институтов, в разные периоды истории лежавших в основе экономической деятельности в России, стоит остановиться особо. Хотя их конкретные формы многократно изменялись на протяжении истории, все они отражают незавершенный характер процесса разделения социума и экономики. Одним из наиболее ярких примеров переплетения традиционных институтов и экономической практики следует признать общину. *Круг*, или поочередное выполнение соседями ряда зем-

ледельческих мероприятий, был одним из первых этапов в эволюции общины. Парадокс заключается в том, что система патриархальных и максимально закрытых по отношению к внешнему миру отношений, пройдя через ряд мутаций, сохранила свое ядро (нерасчлененность социальных и экономических функций) вплоть до наших дней. По мнению историка Александра Ахиезера, «социокультурной основой колхоза была старая община с ее обезличенным землепользованием» (Ахиезер, 1997, с. 506). Элементы общинного уклада можно найти и в жизни трудовых коллективов советской эпохи, ведь у их истоков стоят те же крестьяне, ушедшие в город и не имевшие возможности полностью порвать с деревней. Даже на предприятиях, созданных уже после начала рыночных реформ, присутствуют элементы патриархальных отношений: совместное отмечание праздников, в том числе и личных, круговая порука работников во взаимоотношениях с руководством и т.д. (Олейник, 2001б, с. 251—252). Что же касается отношений между самими предпринимателями, то еще в середине 1990-х годов многие исследователи отмечали тот факт, что основная масса сделок совершалась не на открытом рынке, а в рамках «круга» традиционного («красного») директората (Долгопятова, Евсеева, 1994, с. 44; Kharkhordine, 1994, p. 30). Круг директоров, равно как и круг крестьян-общинников, предполагает «вписывание» экономической деятельности в систему неформальных связей, основанных на взаимовыручке. Именно устойчивость неформальных связей в постсоветских экономиках позволяет Дэвиду Старку говорить о «рекомбинированной» собственности. С помощью этого термина он описывает отношения между формально независимыми фирмами, чье руководство связано отношениями солидарности и взаимной выручки (Stark, 1995; Старк, 1996). Например, угроза банкротства, нависшая над одним из предприятий и исходящая от не входящих в «круг» экономических субъектов («чужаков»), отводится с помощью временного перераспределения партнерами ресурсов в его пользу.

**Локализация отношений для защиты от неопределенности внешней среды.** Если в предыдущем случае локальные отношения выглядят своего рода пережитком прошлого, то сознательное ограничение круга контрагентов вполне может оказаться чертой и современного рынка. Так, общество риска (*risk society*), складывающееся сегодня в странах Западной Европы и Северной Америки, требует особой избирательности в выборе партнеров для транзакций. Впрочем, высокие риск и неопределенность внешней

среды иногда оказываются, используя выражение Фридриха Хайека, «неожиданным результатом осознанной деятельности» (*an unintentional result of intentional action*) представителей государства. Парадоксально, но даже законы, вводимые государством, могут стать источником неопределенности в деятельности экономических субъектов (анализ институциональных предпосылок этого явления будет дан в главе II.5). Эрнандо де Сото замечает, что «перуанское право нестабильно и непредсказуемо, изменения в нем происходят главным образом в результате войн между различными коалициями, нацеленными на перераспределение» (De Soto, 1994, p. 166). Российские предприниматели хорошо знакомы с подобным «принуждением» со стороны государства к замещению непредсказуемых законов неформальными нормами, на основе которых функционируют локальные сообщества в бизнесе. Вадим Радаев говорит в этой связи о «деформализации» правил, исходным пунктом которой следует признать «введение формальных правил законодательными и контролирующими органами в таком виде и при таких условиях, которые не предполагают их полного и безусловного выполнения» (Радаев, 2001, с. 22)<sup>3</sup>. Делая сознательный выбор между открытым рынком и сетью локальных транзакций, экономические субъекты стремятся тем самым защитить себя от негативного воздействия государства и его законов (см. также: Найшуль, 1992, с. 75).

Еще одним стимулом к установлению экономических отношений, основанных на близости, в постсоветской России становится налоговая политика, проводимая государством. Желание предпринимателей защититься от притязаний государства на участие в доходах от коммерческой деятельности обуславливает тенденции к приданию бизнесу непрозрачного характера (например, организационные границы фирм, входящих в локальные сообщества, чрезвычайно размыты) и активному трансферту активов между фирмами, как если бы они представляли собой одно целое. Активы «сети» группируются таким образом, чтобы минимизировать налоговые выплаты, а пассивы при возможности перекладываются на государство (Старк, 1996, с. 15—17; Паппэ, 2000, с. 50; Радаев, 2001, с. 30). В частности, предприниматели, объединяющие локальным образом свои усилия, получают сравнительные преимущества в торге с представителями государства относительно налоговых льгот и других привилегий: ресурсы, направляемые ими на лоббистскую деятельность, значительно больше, чем в случае отдельной фирмы. Так, синдикаты и объединения предприятий в

Перу нацелены в первую очередь на получение исключительных привилегий от государства. Складывающаяся в этой стране «система способствует формированию [у предпринимателей] навыков по получению привилегий и их использованию в собственных интересах... Производитель может достичь своих целей, наращивая свои социальные связи» (De Soto, 1994, p. 178). Распространены и объединения, нацеленные на получение исключительных привилегий, в первую очередь налоговых, и среди постсоветских предпринимателей. Например, ситуация, складывающаяся вокруг так называемых «белых списков» таможни (Радаев, 2002), попадание в которые облегчает для импортера прохождение таможенных формальностей, не исключает ее аналогичной интерпретации. Ведь эти списки составляются и контролируются по инициативе различных ассоциаций импортеров, решающих проблемы взаимодействия с таможней в *локальном* порядке.

### **§ 3. Концепции отношений, основанных на близости**

Существование в постсоветских странах обоих типов стимулов к формированию локальных экономических сообществ, как «традиционных», так и близких по своим характеристикам к «современным», становится источником множества неточностей и ошибок в трактовке их природы. Концепции, уместные для описания традиционных отношений, зачастую смешиваются с теми, которые возникли в результате исследования самых современных тенденций в западных экономиках. В практическом анализе следует в каждом конкретном случае решать, какая из концепций в наибольшей мере соответствует специфике изучаемого случая. Рассмотрим наиболее известные из концепций экономических отношений, основанных на близости, причем начнем с тех, которые исходят из традиционной природы таких отношений. В каждом случае будет выделен ключевой фактор, который, по мнению сторонников данной концепции, приводит к усилению локальной составляющей транзакций. Если все концепции сходятся в главном, делая акцент на локализации экономической деятельности, то они отличаются в диагностике и предсказании вариантов развития локальных экономических систем.

**Община.** Допустимо ли увязывать локализацию взаимодействия на постсоветском рынке с пережитками общинной организации социума? Постановка такого вопроса выглядит вполне пра-

вомерной, учитывая многообразие организационных структур, несущих в себе элементы общинности (колхоз, трудовой коллектив и др.). Историки определяют общину как «замкнутую локальную организацию, для которой мир оканчивается за околицей. Обычно это была деревня в 40—50 дворов, иногда их число достигало сотни. Община выступала как хранительница древних догосударственных ценностей, древних форм социальных связей. Все дела решались сельским сходом, в котором принимали участие главы крестьянских семейств (дворов)» (Ахиезер, 1997, с. 361). Для общинного уклада характерна враждебность ко всему тому, что находится за пределами локального самодостаточного мира, за его «околицей». Географическое и социальное пространство здесь оказываются одинаково ограниченными. Полная экономическая и социальная автаркия общины, равно как и децентрализованный («вечевой») порядок принятия всех важных решений, ограничивают применимость данной модели для описания российских экономических реалий. Так, по мнению Якова Паппэ, основным критерием неформальных объединений российских фирм следует считать существование «некоторого центра принятия ключевых решений, обязательных для всех агентов данного целого» (Паппэ, 2000, с. 25). А сохранение старых связей в бизнесе отнюдь не означает отказа от поиска новых: даже в тот период, когда «круги» директоров играли основную роль в определении системы хозяйственных связей (середина 1990-х годов), больше половины предприятий одновременно осуществляли самостоятельный поиск новых поставщиков и потребителей своей продукции (Долгопятова, 1995, с. 171—173).

**Отношения, основанные на взаимности.** Менее закрытыми по отношению к внешнему миру (по крайней мере с точки зрения их возможной эволюции) выглядят локальные отношения, построенные на взаимности (*reciprocity*). Экономические субъекты могут принимать на себя широкие обязательства по взаимной поддержке на основе личного знакомства и возникающего чувства симпатии. На роль, которую играет симпатия в поведении человека, обращал внимание еще Адам Смит. «Мы не можем, — писал он, — составить себе понятия об их [других людей] ощущениях иначе, как представив себя в их положении» (Смит, 1997, с. 31). Ведь совершению любой сделки предшествует знание ее потенциальных участников о том, в чем будет состоять их выгода и что она им принесет. Возникновению симпатии способствует личное знакомство участников взаимодействия. Гораздо легче поставить себя

на место лично известного человека, чем совершенно незнакомого. «Взаимость во многом обязана своим существованием «социальной близости», под которой понимаются не только семейно-родственные узы, но и соседские отношения, личное знакомство, предрасположенность к конкретному человеку» (Kolm, 1984, p. 204). Локальные рынки характеризуются устойчивыми отношениями, основанными на взаимности. Их участники связаны между собой целым комплексом обязательств по взаимопомощи и поддержке (Polanyi, 1995, p. 94). Проявление подобного рода взаимности некоторые исследователи видят и в солидарности директорского корпуса, сформировавшегося в советский период. Высокая степень концентрации производства и невозможность самостоятельно выбирать контрагентов создали предпосылки для персонификации отношений в директорском корпусе. «Наипростейший вариант: потребитель и поставщик время от времени меняются ролями — сегодня я выручу тебя со сталью, завтра ты поможешь мне болтами» (Корнаи, 1990, с. 102; см. также: Айкс, Ритерман, 1994, с. 38; Олейник, 2001а, с. 17—18). Тем не менее солидарность является лишь одним из возможных исходов персонификации взаимоотношений. Локализованные через персонификацию действия могут привести и к взаимной зависимости, рождающей чувство ненависти, а не симпатии (Smelser, 1998, p. 5). Упомянем в связи с этим феномен вынужденного сожительства, объяснить который с помощью рассматриваемого подхода вряд ли возможно.

**Клика.** Обращаясь к концепции клик, исследователь как раз и помещает в центр своего анализа негативные стороны солидарности с социально близкими людьми. Согласно определению, под кликами понимают «сообщества, интегрирующие «своих» людей на основе взаимного доверия и готовности ради «общего дела» пренебречь моральными и правовыми нормами в отношении других граждан» (Хлопин, 1997а, с. 74). Ценой солидарности, гарантируемой участникам клики, становится их взаимная зависимость и подчинение личных интересов интересам локального сообщества в целом (Хлопин, 1997б, с. 16). В частности, экономический субъект способен проявлять инициативу лишь в той мере, в какой это не противоречит интересам клики. В итоге картина локального мира становится чрезвычайно пессимистической: «рынок клик» представляется не только архаичным, но и жестоким даже по отношению к своим участникам (не говоря уже о «чужаках») институтом. Пессимизм концепции клик выглядит особенно контрастно на фоне оптимистических выводов, предполагае-

мых акцентом на взаимности. Напомним, что современные японские корпорации выступают наследниками «денежных клик» — дзайбату. Существует ли более нейтральный термин, позволяющий отразить глубоко двойственную природу отношений, основанных на близости, и учесть вариантный характер их эволюции?

**Клан.** Одним из вариантов ответа на данный вопрос следует признать описание локальных сделок в терминах клановых структур. В этой перспективе основой рынка становятся семейно-родственные связи, а также их продолжение — дружеские отношения. С одной стороны, солидарность внутри клана достигается за счет его закрытости и даже враждебности по отношению к внешнему миру. Поэтому не случайно, что экономическая деятельность сицилийской мафии и ее неаполитанского аналога (каморы) производна от семейных кланов (Arlacchi, 1986, p. 170; Cesoni, 1995, p. 25, 301; Arlacchi, 1996, p. 119). Личные контакты между членами мафии и связанных с ней предпринимателями не имеют локального в географическом смысле характера, так как они существуют и на региональном, и на национальном, и даже на международном уровне (последнее особенно характерно для контрабанды, торговли наркотиками и оружием). Именно структура и размеры мафиозных кланов (их еще называют «котериями») становятся главными детерминантами экономического благосостояния членов современной мафии. С другой стороны, кланы позволяют использовать предпринимательский потенциал в тех случаях, когда этому препятствует проводимая государством экономическая политика (De Soto, 1994, p. 13—19). А структура кланов может принимать достаточно гибкие формы. Например, китайские землячества (*lineage*), возникшие на основе наличия общих предков, сегодня объединяют десятки тысяч людей и служат каналами трансферта капитала в межрегиональном и международном масштабе. Активная роль, которую играют китайские общины в Малайзии, Индонезии, Гонконге, Сингапуре, а также их интенсивные коммерческие связи с Китаем не в последнюю очередь объясняются тем, что экономическая деятельность «встроена» в расширенные клановые структуры (Fukuyama, 1996, p. 91—92). Следовательно, изучение структуры существующих кланов позволяет понять, какую роль они играют в функционировании рынка и какая оценка (оптимистическая или пессимистическая) наиболее адекватна.

**Клиентела.** В рассмотренных ранее моделях локальных отношений не делалось специального акцента на степени равномерности распределения ресурсов между их участниками. Клиентелой, или отношениями типа патрон — клиент, называют неформальные персональные связи в «ситуации, когда ресурсы власти и влияния распределены неравномерно среди действующих лиц (актеров), а родственные или дружеские отношения отсутствуют» (Афанасьев, 2000, с. 11). Патрон, обладающий значительными ресурсами, способен предложить защиту и покровительство клиенту в обмен на его лояльность и подчинение. Исторические корни клиентелы следует искать в средневековье, в практике заключения контрактов о предоставлении частной защиты между синьорами и вассалами. Выражаясь языком современной институциональной теории, патрон стал прообразом принципала, а клиент — агента, чьи отношения изучаются в рамках теории оптимального контракта (см. главу 1.4, а также: Олейник, 2002б, с. 264—271). Действительно, от агента ожидается следование интересам принципала в обмен на фиксированное вознаграждение (т.е. защиту от непредвиденных обстоятельств). Наверное, исторически первым вариантом решения проблемы принципала и агента (тенденции агента к оппортунистическому поведению, или отлыниванию) следует считать установление между ними семейно-родственных отношений (North, 1990, p. 126; Ensminger, 1992, p. 109). Таким образом, модель семьи воспроизводится в локальном мире даже в тех случаях, когда семейно-родственные узы изначально отсутствовали. Использование термина, имеющего конкретное историческое содержание, для описания современной ситуации связано с некоторыми проблемами. Это методологически приемлемо, если элементы отношений клиент — патрон сохранились в современных институтах эволюционным образом. Например, Диего Гамбетта видит в мафии в первую очередь коммерческую структуру, нацеленную на обеспечение защиты в частном порядке (Gambetta, 1988, p. 130; Gambetta, 1993, p. 1)<sup>4</sup>, иными словами, она — ядро рыночной клиентелы. В принципе клиентела не выглядит несовместимой с рынком, она даже способна облегчить решение чисто рыночных проблем, связанных с асимметричностью информации между продавцом и покупателем (Geertz, 1992, p. 228; Афанасьев, 2000, с. 65). Однако использование концепции клиентелы для описания постсоветских реалий<sup>5</sup> вряд ли возможно по причине отсутствия в российской истории контрактных отноше-



ний, сходных с теми, что заключались в эпоху феодализма между синьором и вассалом. А если аналог клиентелы в российской истории отсутствовал, то требуется найти и более адекватный термин для описания феномена локальных отношений в России.

**Блат.** В отличие от клиентелы, термины «блат», «блатные отношения» имеют глубокие корни именно в российской истории. На воровском жаргоне XIX в. словом «блат» называли полезные знакомства, выходы на «нужных» людей (Росси, 1991, т. 1, с. 32). В XX в. это слово стало широко употребляться за пределами воровского и тюремного мира<sup>6</sup>, что позволило некоторым исследователям применить концепцию блатных отношений для описания советского общества в целом. «Блат заключается в использовании неформальных контактов, основанных на взаимной симпатии и доверии, т.е. в обращении к друзьям и знакомым... Блат — это особая форма неденежного обмена, своего рода бартер, осуществляемый на основе личностных отношений» (Ledeneva, 1998, p. 34). С точки зрения описания локальных отношений блат интересен следующим. Во-первых, блатные связи всегда предполагают взаимность сторон. Во-вторых, они не исключают ни ситуацию равенства ресурсного потенциала участников «горизонтального» обмена, ни возникновение отношений типа патрон — клиент («вертикальные» связи, см.: Ledeneva, 1998, p. 53, 150). В-третьих, блат представляет собой результат не только эволюции традиционных отношений, но и сознательной локализации взаимодействий через их персонификацию в условиях экономики дефицита. Недостатком модели блатных отношений, пожалуй, является лишь то, что при ее использовании затрудняются международные сравнения. Ведь локализация взаимодействий в той или иной форме присутствует во всех странах, на какой бы стадии социально-экономического развития они ни находились<sup>7</sup>. Правомерно ли вообще пытаться искать модель отношений, основанных на близости, позволяющую одновременно и отразить специфику постсоветского общества, и универсальные сравнения?

**Дистрикт.** Не поможет ли решить сформулированную выше задачу постановка акцента не на различных формах социальной близости, а главным образом на географической близости в экономической деятельности? Индустриальный дистрикт, или сконцентрированные на ограниченном пространстве промышленные предприятия, специализирующиеся на выпуске однотипной продукции, стал одной из первых экономических моделей локальных взаимодействий. Впрочем, автор идеи индустриального дистрикта

та, один из родоначальников современной экономической теории Альфред Маршалл, для объяснения географической локализации производства использовал не только и не столько экономические аргументы. Так, помимо указания на выгодное экономико-географическое положение и на возможную экономию на масштабах, он упоминает легкость накопления технических знаний и навыков, а также среду, благоприятную для появления, распространения и внедрения новых идей (Marshall, 1928, p. 152—153). Современные последователи Маршалла тоже не видят в активном функционировании индустриальных дистриктов, в частности в Северной и Северо-Восточной Италии<sup>8</sup>, исключительно экономическое явление. Ими постоянно подчеркивается необходимость для возникновения дистриктов особой социальной среды, характеризующейся нормами взаимности и разветвленными семейно-родственными связями. «В дистрикте множество фирм взаимодействует с сообществом людей, и эти два элемента сливаются воедино в пространственно-ограниченной области» (Sforzi, 1990, p. 77). Области в Италии, где распространены индустриальные дистрикты, даже получили ввиду своей социально-экономической специфики название «третьей Италии» (*La Terza Italia*), в отличие от «первой» (Север, где доминируют крупные индустриальные фирмы) и «второй» (отстающий в социально-экономическом развитии Юг) (Bagnasco, 1977; Fukuyama, 1996, p. 100—108).

Концентрация однотипного производства на ограниченном пространстве рассматривается «третьей» моделью экономического развития еще и в другом смысле. Дистрикт занимает промежуточное место на шкале вертикальной интеграции между полностью вертикально интегрированной фирмой и совершенно конкурентной фирмой. Речь идет об интеграции множества мелких фирм в общую сбытовую и снабженческую структуру, которой присущи гибкость и неформальный характер (Pettow, 1993). Гибкость производственного процесса, «распределенного» среди многих формально независимых, но связанных ввиду территориальной близости неформальными связями фирм, объясняет ту рыночную нишу, которую сегодня занимают дистрикты: модная одежда, обувь и аксессуары, приборостроение. Успех *локальных* дистриктов в наиболее динамично развивающихся сегментах *мирового* рынка позволяет некоторым авторам говорить о «гибком конкурентном дистрикте», подчеркивая локальный характер ресурсов на входе и глобальный — на выходе (Dijk, 1995, p. 22)<sup>9</sup>.

**Кластер.** Если в концепции дистрикта акцент, делаемый на географической близости, лишь подтверждает важность социальных и культурных факторов, то в основе модели кластера лежит «чистое», геометрическое понимание пространства. Хронологически абстрактная географическая модель, в основе которой лежали такие характеристики, как удаленность от центра и площадь, была предложена Йоганом фон Тюненом раньше формулировки Маршаллом идеи индустриального дистрикта, в 1826 г. (см.: Блауг, 1994, с. 569—575). Существование транспортных издержек приводит к тому, что производство размещается кольцами вокруг некоего центра. Интерпретация экономического пространства в виде абстрактной модели позволяет активно использовать математический аппарат. Например, Пол Кругман показывает с помощью серий Фурье, что случайные на первый взгляд варианты размещения экономических субъектов в пространстве на самом деле подчинены выражаемым математическим языком закономерностям. Он предлагает учитывать в модели Тюнена фактор интерференции между различными центрами экономического пространства: «Привлекательность какого-то места зависит от концентрации бизнеса в других местах» (Krugman, 1996, p. 81). В качестве примера обычно приводят кластер фирм, занятых производством хирургических инструментов в Пакистане.

Теория игр стала еще одним методом математического описания концентрации взаимодействий в ограниченном пространстве. Так, ожидаемый выигрыш от кооперативного поведения в ситуации повторяющейся «дилеммы осужденных» тем выше, чем выше концентрация в пространстве игроков, основывающих свой выбор на взаимности<sup>10</sup> (Axelrod, 1990, p. 60, 64; Monroe, 1994, p. 871). Поэтому отношения, основанные на взаимности, развиваются в первую очередь внутри кластеров. Возникает следующая методологическая проблема. С одной стороны, социальная близость возникает внутри кластеров в результате близости географической. С другой стороны, концепция кластеров предполагает спонтанный, «автоматический» характер этого процесса, что оставляет за рамками анализа случаи, подобные вынужденному сожительству. Таким образом, и модели географически локальных трансакций оказываются применимыми далеко не всегда.

**Проект.** Подход, помещающий на первый план сознательный выбор людей в пользу локальных взаимодействий (причем в условиях рыночной экономики, а не экономики дефицита, как это было в случае с блатом), был предложен представителями фран-

цузской теории соглашений (*théorie des conventions*). Основным постулатом этой теории является, во-первых, тезис о существовании множества вариантов организации взаимодействий, или соглашений. Во-вторых, каждый человек при желании способен играть в зависимости от ситуации по «правилам игры», соответствующим любому из соглашений (Boltanski, Thévenot, 1991, p. 95—100; Тевено, 1997, с. 75—76). Одним из таких наборов правил, добровольно выбираемых для своих взаимодействий людьми, и является «проектное соглашение». «Проект (*la cité par projets*) временно объединяет совершенно различных людей, которые активно взаимодействуют между собой в течение относительно короткого периода времени. По завершении проекта сложившиеся связи сохраняются «про запас» и могут вновь актуализироваться в будущем» (Boltanski, Chiapello, 1999, p. 157). Работа ученых, имеющих разную институциональную принадлежность, над общим исследовательским проектом хорошо иллюстрирует идею проектного соглашения<sup>11</sup>. В экономической сфере наличие общего для ряда фирм коммерческого проекта приводит к формированию *стратегических альянсов* (*strategic alliances*). Стратегическим альянсом называют «совокупность (*community*) организаций, которых объединяет определенный функциональный интерес, будь то правоохранительная деятельность, или психическое здоровье, или производство и продажа компьютеров» (Barley, Freeman, Hybels, 1992, p. 313). Фирмы в сфере биотехнологии, например, создают стратегические альянсы для реализации конкретных научно-исследовательских разработок. Причем в случае стратегического альянса речь идет не о пространственной и даже не о социальной близости, а о сближении на основе общности интересов. Так, уже упомянутые альянсы в сфере биотехнологии, как правило, включают университеты, частные лаборатории, государственные органы из разных стран.

Если проект по определению краткосрочен, то два других объединения фирм на основе общности интересов — *перекрестное участие в советах директоров* (*overlapping directorates*) и *кейретцу* (*keiretsu*) — предполагают сохранение альянсов в течение длительного времени. Перекрестное участие широко распространено как в западных странах, особенно в США, так и в постсоветских странах. На Западе «заседания совета директоров помогают топ-менеджерам в планировании и координации самых различных направлений корпоративной политики с другими участниками рынка (представленными внешними членами совета директоров)»

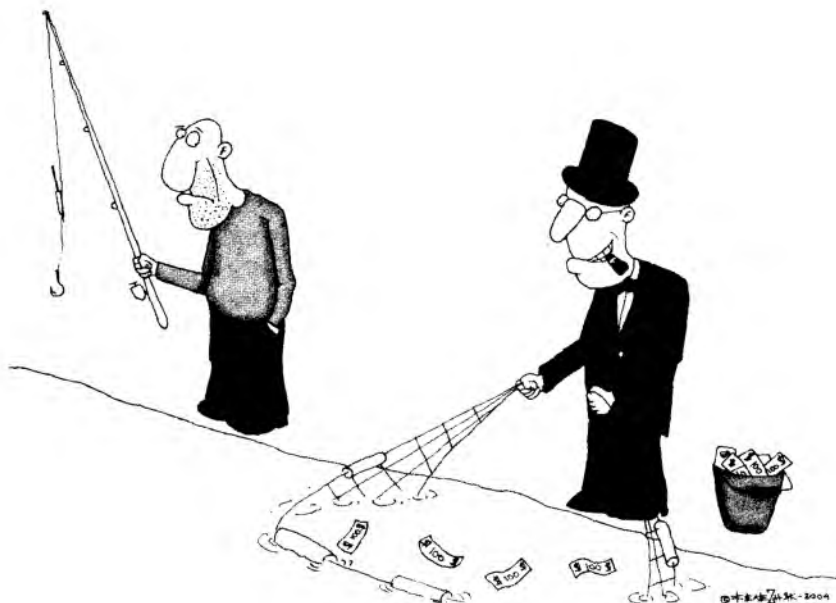
(Stephenson, Hayden, 1995, p. 845)<sup>12</sup>. В постсоветских странах перекрестное участие существует, но чаще всего не принимает явных, подверженных контролю со стороны третьих лиц, форм<sup>13</sup>. Поэтому концепция перекрестного участия оказывается не вполне пригодной для оценки ситуации в постсоветских странах в сравнительной перспективе.

Еще в меньшей мере отвечает требованиям международных сравнений модель кейретцу, описанная на примере японских корпораций. «Кейретцу — это стратифицированная и квазипостоянная группа поставщиков, которые выполняют субподряды для основного производителя» (Aoki, 1991, p. 223)<sup>14</sup>. Хотя стремление к установлению постоянных отношений с поставщиками для снижения неопределенности внешней среды наблюдаются и у постсоветских предприятий (Айкс, Ритерман, 1994, с. 32; Старк, 1996, с. 13), кейретцу слишком сильно «вписаны» в японскую культуру, чтобы на их основе можно было бы осуществлять международные сравнения. Во-первых, появившиеся после Второй мировой войны кейретцу являются прямыми наследниками имевших многовековую историю конгломератов дзайбату<sup>15</sup>. Во-вторых, «складывающиеся в рамках кейретцу отношения требуют принятия сторонами высоких взаимных обязательств преимущественно морального характера. В частности, участники кейретцу не могут свободно продавать свою продукцию тем фирмам, которые предлагают наибольшую цену» (Fukuyama, 1996, p. 164). А моральные истоки лояльности и взаимности в японском обществе цитируемый автор находит в японской версии конфуцианства.

**Сеть.** Поиски модели экономических отношений, основанных на близости, которая была бы одновременно и достаточно универсальной для международных сравнений, и достаточно специфичной для описания постсоветской практики, пока не увенчались успехом. Отвечает ли этим требованиям один из наиболее популярных на сегодняшний день в экономике и социологии терминов «сеть»? Сеть рассматривается в последнюю очередь ввиду существования множества ее трактовок. Зачастую термин «сеть» используется и для описания отношений, рассмотренных выше. Такое расширенное толкование сети отражено, например, в следующем определении: «Под сетью мы понимаем совокупность устойчивых контактов или сходных с ними социальных отношений между индивидами или группами» (Granovetter, Swedberg, 1992, p. 9).

Практически все акценты на том или ином аспекте локальных отношений, сделанные нами ранее, присутствуют и в анализе се-

тей. Например, адепты сетевой теории подчеркивают, что персонализация отношений является неотъемлемым атрибутом эффективно действующей сети. Так, контакты, установленные в сети Интернет, чаще всего ущербны именно по этой причине: «Эффективная сетевая организация требует богатых, многосторонних, устойчивых отношений, которые могут возникнуть лишь в процессе межличностного общения» (Nohria, Eccles, 1992, p. 290). Только такие отношения благоприятны для принятия индивидами на себя обязательств в отношении партнеров по сети. Без таких взаимных обязательств сеть лишается сравнительных преимуществ в аккумулировании ресурсов. Упомянем здесь практику выдачи кредитов под поручительство партнеров по сети (хотя в данном контексте более уместным выглядело бы использование термина «клан»), широко распространенную в странах Юго-Восточной Азии. Гарантией возврата кредита становится не залог, не эффективно работающая судебная система и даже не личная репутация заемщика, а сама сеть. «Сетевые каналы, по которым на неформальной основе перекачиваются серьезные объемы разнообразных ресурсов..., основаны не на вере в индивидуальную честность, а на способности сетевого мира вынудить индивида соблюдать условия взаимодействия» (Барсукова, 2001, с. 53).



Безусловным достоинством рассматриваемой концепции для экономиста следует признать наличие прямых параллелей между сетью и гибридными формами совершения сделок, или, как их еще называют, «отношенческой контрактацией» (*relational contracting*). «Гибридные формы можно рассматривать как особые структуры управления сделками, отличные и от рынка, и от иерархии. Они уместны в случаях двух- или многосторонней зависимости участников сделок, когда эта зависимость уже рождает потребность в тесной координации, но еще недостаточна для полной интеграции» (Ménard, 1998, p. 410)<sup>16</sup>. Отношенческая контрактация обуславливает двустороннее управление сделками: экономические субъекты самостоятельно, без участия третьих лиц, принимают на себя обязательства и следят за их выполнением. Эти обязательства, равно как и взаимоотношения в целом, приобретают личностную окраску, характерную для большинства «социально близких» отношений (Ménard, 1995, p. 173—174).

Наконец, расширенное толкование сети придает этой концепции универсальный характер, так как с ее помощью описывают и традиционные, и современные формы отношений, основанных на близости. В последние годы появилась целая серия работ, в которых постсоветский рынок называется преимущественно сетевым на том основании, что сделки, заключаемые на нем, концентрируются внутри формальных или неформальных сетей либо бизнес-групп. «Основной формой существования крупного российского бизнеса является группа, т.е. совокупность предприятий, которые в силу сложившихся между ними связей регулярно выступают в некоторых важных аспектах как единое целое. При этом связи могут быть формальными или неформальными, прозрачными или непрозрачными для внешнего наблюдателя, основанными на отношениях собственности или нет» (Паппэ, 2000, с. 17; см. также: Радаев, 1998, с. 138; Радаев, 2001, с. 7—10). Аргументы относительно традиционного характера некоторых «кругов» в предпринимательской среде, или тезис о закрытости отношений в сфере постсоветского бизнеса к любым «чужакам» не могут опровергнуть аналитическую ценность концепции сети. Действительно, в отличие от проекта сеть может быть как открытой, так и закрытой, в то время как акцент на общинных или клановых элементах не позволяет рационализировать действия по локализации сделок.

Гибкость понятия сети следует связывать с тем вниманием, которое в его рамках уделяется вопросам *структуры* взаимодействий. «Власть структуры оказывается сильнее структуры власти»

(Кастельс, 1999, с. 494). В узком смысле сетью называют именно особые структуры, состоящие из «узлов» (фирмы, другие экономические субъекты) и совокупности связей между ними. Фактически применение термина «сеть» уместно лишь для структурного анализа, когда локальные взаимодействия рассматриваются через призму их структуры. Только в этом случае сетевой подход оправдывает ожидания относительно своей универсальности. В любом другом случае, например, когда требуется исследовать причины локализации взаимодействий или описать их эволюцию, обращение к более четким определениям (община, проект, и т.д.), даже если они и не универсальны, оказывается предпочтительнее.

Помещение в центр анализа структуры взаимодействия позволяет использовать наработки такого направления в математике, как теория графов (см., например Бурков, Заложнев, Новиков, 2001), исследующего свойства конечных множеств с заданными отношениями между их элементами. Так, структурный анализ взаимодействий, складывавшихся в экономике дефицита, стал во многом возможным именно благодаря теории графов (Корнай, 1990). Простейшая сеть из четырех фирм, между которыми установлены пять связей, изображается следующим графом (рис. II.2.1). Параметры сети:

- Доступность (*reachability*) вершин — наличие связей (дуг или ребер) между двумя заданными вершинами (Stephenson, Hayden, 1995, p. 848). Связи могут оказаться и избыточными (*redundant*), если они связывают те же самые вершины (*multiplex relation*) и дублируют тем самым уже существующие дуги или ребра. К примеру, между вершинами А и В есть одна первичная (АВ) и одна вторичная (АБВ) связь. «Дизайн оптимальной сетевой структуры отвечает двум принципам: результативности (максимизация числа неиз-

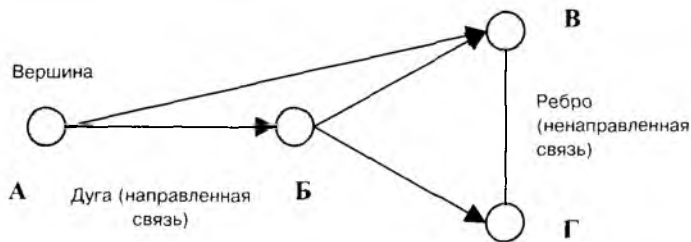


Рис. II.2.1.



лишних контактов) и эффективности (отделение первичных контактов от вторичных и направление ресурсов на поддержание первичных контактов)» (Vurt, 1992, p. 67). На языке теории графов оптимальна такая сетевая структура, в которой взаимодействие осуществляется по кратчайшим путям между вершинами (Бурков, Заложнев, Новиков, 2001, с. 14—19). При этом путь между вершинами называется контуром<sup>17</sup>.

- Интенсивность (*density*) связей — количество связей с другими вершинами. Степень интенсивности измеряется делением числа действительно существующих связей к потенциально возможному, равному  $N(N-1)/2$ , где  $N$  — число вершин (Barley, Freeman, Hybels, 1992, p. 329, Roché, 1993, p. 177)<sup>18</sup>. В рассматриваемом примере интенсивность равна 0,83.
- Централизация (*centrality*) связей — вершина признается центральной, если она связана с вершинами, напрямую между собой не связанными<sup>19</sup>. На рис. II.2.1 вершина Б занимает центральное место, так как А и Г напрямую недоступны. Существует несколько количественных показателей централизации (Brass, Burkhardt, 1992, p. 194—195). Во-первых, степень централизации рассчитывается как отношение количества связей данной вершины к общему количеству вершин в сети:  $n/N - 1$ , где  $n$  — количество связей данной вершины. Во-вторых, степень близости — это сумма кратчайших путей от вершины ко всем остальным вершинам. Затем полученная величина сравнивается с аналогичными величинами, рассчитанными для других вершин, по формуле:  $1 - [(d_i - 1)d_{\max}]$ , где  $d_i$  — сумма кратчайших путей от вершины  $i$ ,  $d_{\max}$  — наибольшая среди всех вершин сумма кратчайших путей. В-третьих, степень «посрединности» (*betweenness*) зависит от частоты, с которой вершина оказывается на кратчайшем пути, соединяющем пары других вершин:  $L/[(N^2 - 3N + 2)/2]$ , где  $L$  — число случаев, когда вершина оказывается на кратчайшем пути.
- Открытость — сеть считается открытой, если число вершин в ней потенциально не ограничено (бесконечный граф). Доступ в открытую сеть гарантирован любому заинтересованному в этом индивиду. «Социальные отношения, вне зависимости от того, традиционную или ассоциативную природу они имеют, будут называться «открытыми» к чужа-

кам, если принятый порядок не исключает участия любого, кто хочет и способен присоединиться к взаимодействиям» (Weber, 1968, p. 43).

К другим параметрам сети относят степень формализации связей<sup>20</sup>, степень латентности связей (частоту их использования в течение определенного периода времени), устойчивость связей (длительность их существования) и др. (Roché, 1993, p. 172—174; Радаев, 2001, с. 10—11). В результате появляется возможность сравнивать различные варианты отношений, основанных на близости, используя одни и те же критерии и одни и те же термины. И община, и перекрестное участие в советах директоров предполагают определенную структуру локальных отношений, а значит, могут стать объектом сравнения в терминах сетевого подхода. Например, отличительную особенность клик можно увидеть в господстве доступных, но избыточных и закрытых неформальных связей (Boltanski, Chiapello, 1999, p. 176).

#### **§ 4. Последствия сетевого капитализма**

В каждой из рассмотренных концепций локальных взаимодействий по-особому выделены те или иные аспекты — пространственные, социальные или нормативные — отношений, основанных на близости. Попробуем систематизировать эти отличия в форме таблицы (табл. II.2.1). То, насколько значима близость в физическом пространстве, отражено в колонке «Географическая близость». Колонка «Социальная близость» содержит информацию о той роли, которую играют персонифицированные отношения. Внимание, уделяемое альтернативными концепциями противопоставлению локальных и универсальных норм, оценивается в третьей колонке. Наконец, отметим и тот аспект, который может присутствовать в отношениях, основанных на близости, но оставался за кадром практически во всех рассмотренных подходах. Речь идет о включении в сети наряду с действующими субъектами и предметов материального мира. Действительно, локализация взаимодействий зачастую связана с особым отношением к тем предметам материального мира, по поводу которых совершаются транзакции<sup>21</sup>. В локальном мире человек привыкает не только к партнерам, но и к наиболее близким для него вещам. Как и люди, они теряют свой обезличенный характер и становятся неотъемлемым элементом сетей. Учитывая, что включение вещей в анализ

сетевых отношений только начинается (Thévenot, 2001a, p. 410—411; Thévenot, 2001b), накопленных знаний явно недостаточно для учета в предложенной классификации.

Таблица II.2.1

**РАЗЛИЧНЫЕ АСПЕКТЫ ОТНОШЕНИЙ, ОСНОВАННЫХ НА БЛИЗОСТИ**

Концепция	Географическая близость	Социальная близость	Локальные <i>versus</i> универсальные нормы
Община	+	+	+
Отношения, основанные на взаимности		+	+ (но возможно сближение двух видов норм)
Клика		+	+
Клан		+	+
Клиентела		+	+
Блат		+	+
Дистрикт	+	+	+
Кластер	+		Может быть значимым
Проект		+	+
Стратегический альянс		+	+
Перекрестное участие в советах директоров		+	
Кейретцу		+	+

\* «+» означает, что данный аспект отношений, основанных на близости, важен.

Очевидно, что географическая близость не играет столь же важной роли, как близость социальная или нормативная. Поэтому в обсуждении экономических последствий существования сетей основное внимание будет уделено именно двум последним формам близости. Сети оказывают влияние практически на все параметры экономической деятельности. Укажем лишь на наиболее значимые характеристики сетевого рынка.

Сетевая природа экономических отношений является важным фактором сегментации и монополизации рынков, хотя домини-

рующее направление в экономической теории не уделяет этому достаточного внимания. Так, к числу барьеров входа в отрасль и выхода из отрасли<sup>22</sup> следует отнести и ограничения на участие в локальных сетях. «Наиболее значимый из нефинансовых барьеров на входе... связан с трудностями доступа к сети» (Lautier, 1994, р. 56). Эти трудности могут быть связаны с кастовой или этнической принадлежностью, с невозможностью установить личное знакомство («выйти на человека») и т.д. Данные социологических опросов, проводимых в постсоветских странах, показывают, что значимость «сетевых барьеров» не только не уменьшилась за годы реформ, а, наоборот, возросла, что дает нам право говорить о становлении именно *сетевой* модели капитализма<sup>23</sup>. В этих условиях выглядит естественным установление локальных (в географическом, или, чаще, отраслевом разрезе) монополий, ведь «ее [монополии] задачей всегда является лишение «чужаков» (*outsiders*) любых шансов в социальной или экономической деятельности» (Weber, 1968, р. 342). А ведь именно «чужаки» чаще всего и становятся носителями новых идей и предпринимательского потенциала в том смысле, который вкладывал в это слово Йозеф Шумпетер (Шумпетер, 1982; Brenner, 1994)<sup>24</sup>.

Состав участвующих в сетевых взаимодействиях экономических субъектов объясняет и складывающуюся структуру производства, в частности соотношение между числом малых, средних и крупных предприятий (табл. II.2.2). Если сеть основывается преимущественно на семейно-родственных связях (клан), то в экономике велик удельный вес семейного бизнеса и, следовательно, велико число малых предприятий. Если в сети включены представители властных структур (клиента, клика, блат, в меньшей мере — кейретцу), то возрастает роль крупных предприятий, прямо или косвенно зависимых от государства. Наконец, открытые сети (проект, стратегический альянс), возникающие на базе добровольных ассоциаций и других институтов гражданского общества, являются обязательным условием развития корпоративного бизнеса, находящегося под управлением профессиональных менеджеров. Например, современная американская корпорация является прямым наследником различных неприбыльных ассоциаций и гражданских инициатив (религиозных, образовательных, самоуправленческих), которые оказались эффективными в аккумуляровании капитала для финансирования крупных инвестиционных проектов, например железных дорог (Davis, North, 1970, р. 142).

## ВЛИЯНИЕ СЕТЕЙ НА СТРУКТУРУ БИЗНЕСА

Пути социализации	Параметры сетей	Основные формы организации бизнеса
Семейно-родственные связи	Доступные, избыточные, интенсивные связи в закрытых и централизованных сетях	Семейный бизнес
Добровольные ассоциации	Доступные, неизбыточные, формальные связи в открытых сетях	Корпорации, управляемые профессиональными менеджерами
Государство	Доступные связи в закрытых централизованных сетях	Крупные предприятия, связанные с государством

Источник: использованы идеи, изложенные в: (Fukuyama, 1996, p. 62).

Помимо барьеров входа и выхода, существование сетей затрудняет достижение идеала конкурентного рынка и в другом смысле. Закрытые сети мало подвержены воздействию извне, в том числе и государственному регулированию (за исключением случая, когда представители государства входят в сеть). Эффективность антимонопольной, денежно-кредитной, налоговой политики ставится под вопрос. Уже отмечалось, что угроза банкротства предприятия-должника легко отводится, если оно включено в сеть: партнеры просто временно перераспределяют ресурсы в его пользу (Старк, 1996, с. 21). Практика использования «внутренних» (или трансфертных) цен в рамках сети затрагивает фискальные интересы государства. Неспособность повлиять со стороны на непрозрачные отношения внутри сети особенно ярко проявляется в периоды кризисов. Например, Рональд Уинтроуб приходит к выводу, что сетевая природа финансовых рынков в странах Юго-Восточной Азии стала одной из причин их глубокой нестабильности и финансового кризиса 1997 г. в этом регионе, принявшего в 1998 г. международные масштабы (Wintrobe, 2001a, p. 34—37)<sup>25</sup>.

Фрагментация единого рыночного пространства, вызванная сетевой природой капитализма, имеет и еще одно важное изменение: отсутствие единого правового пространства и как следствие — дефицит права (Олейник, 2002a). Каждая из сетей живет по своим локальным правилам, по своей собственной «конститу-

ции». Причем для членов локальных сообществ внутригрупповые нормы всегда значимее, чем любые нормы, навязываемые извне. «Какими бы ни были правила, привносимые извне, они менее обязательны для выполнения, чем те, что приняты внутри группы» (Weugauch, 1971, p. 59). Даже закон может быть принесен в жертву нормам, принятым в сети, как это происходит, например, в случае клик. С фрагментацией правового пространства связан целый ряд проблем. Во-первых, только локальные и региональные рынки<sup>26</sup> могут успешно функционировать в условиях отсутствия единого правового пространства. Совершение сделок между членами различных сетей маловероятно до тех пор, пока не существует универсальных, не связанных с фактом принадлежности к той или иной сети, гарантий исполнения принятых на себя обязательств. Не случайно Дуглас Норт видит в создании обезличенных, универсальных гарантий выполнения условий контрактов центральную проблему экономического развития и становления рынка (North, 1989, p. 1321; North, 1990, p. 56).

Во-вторых, к социальным барьерам сетевого мира следовало бы причислить барьеры моральные. Отсутствие единого правового пространства усугубляется невозможностью сформулировать единую мораль для сетевого мира. Участники каждой сети исповедуют свою собственную групповую мораль (см., например: Ledeneva, 1998, p. 163—166). Чтобы участвовать в сетевых взаимодействиях, человек со стороны должен не только «найти выходы» на участников сети, но и разделять их мораль. Для носителя универсальных или просто *иных* моральных принципов это не всегда возможно<sup>27</sup>. В итоге фрагментация и правового, и морального пространства означает укрепление *локальных порядков* (Долгопятова, Евсеева, 1994, с. 50; Радаев, 1998, с. 142; Радаев, 2001, с. 4, 19)<sup>28</sup>. Локальные порядки становятся дополнительным фактором сегментации рынка: линии между сегментами установлены не только ценовым, технологическим или социальным, но и нормативно-ценностным образом. Удовлетворенность локальным порядком снижает стимулы к тому, чтобы индивид прилагал усилия к поддержанию универсального порядка, например в масштабах национального рынка (см., например: Rose, 2000, p. 162). А ведь в сетевом капитализме базовая теорема неоклассической экономики о существовании, единственности и оптимальности по Парето равновесия на рынке (теорема Вальраса—Эрроу—Дебрэ) не выполняется, потому что сегменты рынка слабо связаны между собой. Последнее исключает взаимную компенсацию локальных

неравновесных ситуаций. Иными словами, сетевому капитализму присуща внутренняя нестабильность.

Поиск вариантов ограничения негативных последствий сетевого капитализма при сохранении его преимуществ представляет собой предмет специального исследования. В частности, он будет затронут в главе II.5, посвященной институциональному анализу государства. Здесь же ограничимся собственно более четкой формулировкой сверхзадачи по трансформации сетевого общества: как сделать сеть более универсальной и открытой? Самое простое и очевидное решение — расширить локальную сеть до размеров национального рынка — следует сразу же отбросить, и на это обращал внимание еще Адам Смит, по причине запретительно высоких издержек поддержания такого числа персонифицированных отношений (Gislain, Steiner, 1995, p. 85)<sup>29</sup>. Более тонкий подход заключается, используя термин Кэрол Хеймер, в замещении «плохого» партикуляризма «хорошим». Так, нельзя заставить человека относиться к партнеру по сети точно так же, как к «чужаку», это просто сделает неэффективным любую совместную работу, требующую тесной кооперации. Однако можно дать «чужаку» возможность стать полноправным участником сетевых взаимодействий, если он желает этого и соответствует предъявляемым требованиям. Необходимо, «чтобы партикулярные требования обосновывались универсальным образом, а именно через формулирование общего правила, определяющего уникальную категорию (*one-member category*), к которой принадлежит данный актер, и то, как следует относиться к любому, кто займет его место» (Heimer, 1992, p. 152).

## **Выводы**

Экономические отношения, основанные на близости, играют важную роль как в постсоветских обществах, так и в странах с развитым рынком, однако господствующее направление экономической теории не уделяет им должного внимания. В данной главе рассмотрены экономические и социологические концепции, с помощью которых можно описывать локальный рынок: община, отношения, основанные на взаимности, клика, клан, клиента, блат, индустриальный дистрикт, кластер, проект, стратегический альянс, перекрестное участие в советах директоров, кейретцу. Сделан вывод, что наиболее универсальным следует признать сетевой подход, в рамках которого делается акцент на структуре ло-

кальных взаимодействий. В результате термин «сеть» может быть применен для исследования как традиционно, так и осознанно ограничиваемых определенным кругом лиц взаимодействий. В последнем параграфе главы обсуждаются последствия существования сетевого капитализма, делается вывод о его внутренней нестабильности.

### Summary

The object of the proposed analysis consists in economic transactions carried out in conditions of proximity (spatial, social, normative). Localization of social and economic contacts might have a traditional nature (for example, in the case of Russian *obshchina*), or it might result from a conscious, reasonable choice of economic agents. In the last case they protect themselves against unpredictable events of the risk society. A model of network capitalism based on both types of local transactions is proposed. We reviewed a series of concepts allowing to describe localized and personified relations: clan, clique, reciprocity, Patron — Client relationship, *blat*, industrial district, cluster, project, strategic alliance, overlapping governing boards, keiretsu. The only universal concept is those of networks: there an emphasis is put on structural issues, so, one is able to compare different cases of local interactions. A series of network parameters is discussed: degree of centrality, reachability, and so on. Finally, we propose a discussion of shortcomings of a market embedded in networks. A special attention is paid to social and normative factors of market segmentation.

### Литература

- Авдашева Светлана, Розанова Надежда (1998), Анализ структур товарных рынков: экономическая теория и практика, Москва: ТЕИС.
- Айкс Б., Риттерман Р. (1994), «От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода», Вопросы экономики, № 8, с. 31—39.
- Афанасьев Михаил (2000), Клиентелизм и российская государственность, Москва: МОНФ, 2-е издание.
- Ахиезер Александр (1997), Россия: критика исторического опыта, Новосибирск: Сибирский хронограф, 2-е издание.
- Барсукова С. (2001), «Вынужденное доверие сетевого мира», ПОЛИС — Политические исследования, № 2 (61), с. 52—60.
- Блауг Марк (1994), Экономическая мысль в ретроспективе, Москва: Дело.
- Бурков Владимир, Заложнев Алексей, Новиков Дмитрий (2001), Теория графов в управлении организационными системами, Москва: Синтег.



Долгопятова Татьяна, Евсеева Ирина (1994), «Экономическое поведение промышленных предприятий в переходной экономике», Вопросы экономики, № 8, с. 41—51.

Долгопятова Татьяна (1995), Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение, Москва: Дело.

Дубов Юлий (1999), Большая пайка, Москва: Вагриус.

Ильф Илья, Петров Евгений (1961), Собрание сочинений в 5-ти томах, Москва: ГИХЛ.

Корнаи Янош (1990), Дефицит, Москва: Наука.

Мансуров В. (ред.) (1998), Современное российское общество: переходный период, Москва: ИС РАН.

Морозов Юрий (1991), Модернизация неевропейских культур, Москва, 4 выпуска.

Найшуль Виталий (1992), «Либерализм и экономические реформы», Мировая экономика и международные отношения, № 8, с. 69—81.

Олейник Антон (2001а), «Бизнес по понятиям: об институциональной модели российского капитализма», Вопросы экономики, № 5, с. 4—25.

Олейник Антон (2001b), Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти, Москва: ИНФРА-М.

Олейник Антон (2002а), Институциональная экономика, Москва: ИНФРА-М., 2-е издание.

Олейник Антон (2002b), «Дефицит права: к критике политической экономики частной защиты», Вопросы экономики, № 5, с. 24—46.

Олейник Антон (2002с), «В заточении в башне из... (к вопросу об институциональной организации науки)», Вопросы экономики, № 9, с. 117—126.

Паппэ Яков (2000), Олигархи. Экономическая хроника 1992—2000, Москва: Изд-во ГУ-ВШЭ.

Радаев Вадим (1998), Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика, Москва: Центр политических технологий.

Радаев Вадим (2001), «Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике», working paper WP1/2001/01, Москва: ГУ-ВШЭ.

Радаев Вадим (2002), «Российский бизнес: на пути к легализации?» // Вопросы экономики. № 2. С. 68—87.

Росси Жак (1991), Справочник по Гулагу, Москва: Просвет.

Смит Адам (1997), Теория нравственных чувств, Москва: Республика.

Старк Дэвид (1996), «Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма», Вопросы экономики, № 6, с. 4—24.

Тевено Лоран (1997), «Множественность способов координации: равновесие и рациональность в современном мире», Вопросы экономики, № 10, с. 69—84.

Уильямсон Оливер (1996), Экономические институты капитализма: фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация, Санкт Петербург: Лениздат.

Хлопин Александр (1997а), «Становление гражданского общества в России: институциональная перспектива», *Pro et Contra*, том 2, № 4, с. 60—76.

Хлопин Александр (1997b), «Гражданское общество или социум клик: российская дилемма», Политика. Вестник фонда «Российский общественно-политический центр», № 1 (3), с. 7—27.

Шумпетер Йозеф (1982), *Теория экономического развития*, Москва: Прогресс.

Andreff Wladimir (1999), 'Residual State Property and Privatization of Management. An Insight into French Experience', *paper presented at the meeting of ACE project «Management and Privatization of Residual State Property: The Corporate Governance Implications. The Experiences of the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovenia»*, April, Ljubljana.

Aoki Masahiko (1991), *Economie Japonaise. Information, motivations et marchandage*, Paris: Economica.

Arlacchi Pino (1986), *Mafia et compagnies. L'éthique mafiosa et l'esprit du capitalisme*, Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.

Arlacchi Pino (1996), *Buscetta. La Mafia par l'un des siens*, Paris: Editions du Félin.

Axelrod Robert (1990), *The Evolution of Co-operation*, London: Penguin Books.  
Bagnasco Arnaldo (1977), *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologna: Il Mulino.

Barley Stephen, Freeman John & Hybels Ralph (1992), 'Strategic Alliances in Commercial Biotechnology', in Nitin Nohria, Robert Eccles (eds.), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Boston, MA: Harvard Business School Press, pp. 312—344.

Boltanski Luc, Chiapello Eve (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris: Gallimard.

Boltanski Luc, Thévenot Laurent (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris: Gallimard.

Brass Daniel, Burkhardt Marlene (1992), 'Centrality and Power in Organization', in Nitin Nohria, Robert Eccles (eds.), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Boston, MA: Harvard Business School Press, pp. 192—216.

Brenner Reuven (1994), *Labyrinths of Prosperity. Economic Follies, Democratic Remedies*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Burt Ronald (1992), 'The Social Structure of Competition', in Nitin Nohria, Robert Eccles (eds.), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Boston, MA: Harvard Business School Press, pp. 56—90.

Castells M. (1996), *The Rise of the Network Society*, Madlen, MA, Oxford: Blackwell Publishers, pp. 469—478.

Cesoni Maria Luisa (1995), 'Développement du Mezzogiorno et criminalités. La consolidation économique des réseaux camoristes', *thèse de doctorat en sociologie*, Paris: EHESS.

Coleman James S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, London: The Belknap Press of Harvard University Press.

Davis L., North Douglass C. (1970), 'Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation', *The Journal of Economic History*, vol. XXX, n. 1, pp. 132—150.

Dijk Meine Peter van (1995), 'Flexible Specialization, The New Competition and Industrial Districts', *Small Business Economics*, vol. 7, pp. 15—27.

Ensminger Jean (1992), *Making a Market. The Institutional Transformation of an African Society*, Cambridge: Cambridge University Press.

Fukuyama Francis (1996), *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, The Free Press.

Gambetta Diego (1988), 'Fragments of an Economic Theory of the Mafia', *Archives européennes de sociologie*, vol. XXIX, pp. 127—145.

Gambetta Diego (1993), *The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection*, Cambridge, London: Harvard University Press.

Geertz Clifford (1992), 'The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing', in Mark Granovetter, Richard Swedberg (eds.), *The Sociology of Economic Life*, Boulder: Westview Press, pp. 225—232.

Giddens Anthony (1984), *The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration*, Cambridge: Polity Press.

Gislain Jean-Jacques, Steiner Philippe (1995), *La sociologie économique 1890—1920*, Paris: Presses Universitaires de France.

Granovetter Mark (1985), 'Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness', *American Journal of Sociology*, vol. 91, n. 3, pp. 481—510.

Granovetter Mark (1994), 'Les institutions économiques comme structures sociales: un cadre d'analyse', in André Orléan (sous la direction de), *Analyse économique des conventions*, Paris: Presses Universitaires de France, pp. 79—94.

Granovetter Mark, Swedberg Richard (1992), 'Introduction', in Mark Granovetter, Richard Swedberg (eds.), *The Sociology of Economic Life*, Boulder: Westview Press, pp. 1—12.

Heimer Carol (1992), 'Doing Your Job and Helping Your Friends: Universalistic Norms about Obligations to Particular Others in Networks', in Nitin Nohria, Robert Eccles (eds.), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Boston, MA: Harvard Business School Press, pp. 142—164.

James Philip (1989), *Introduction to English Law*, London: Butterworths, 12<sup>th</sup> edition.

Kharkhordine Oleg (1994), 'L'éthique corporatiste, l'éthique de samostojatel'nost' et l'esprit du capitalisme: réflexions sur la création du marché en Russie post-soviétique', *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol. 25, n. 2, pp. 27—57.

Kolm Serge-Christophe (1984), *La bonne économie. La Réciprocité générale*, Paris: Presses Universitaires de France.

Krugman Paul (1996), *The Self-Organizing Economy*, Cambridge: Blackwell Publishers.

Lautier Bruno (1994), *L'économie informelle dans le tiers monde*, Paris: La Découverte.

Ledeneva Alena (1998), *Russia's Economy of Favours. Blat, Networking and Informal Exchange*, Cambridge: Cambridge University Press.

Marshall Alfred (1928), *Elements of Economics of Industry Being the First Volume of Elements of Economics*, London: Macmillan.

Ménard Claude (1995), 'Markets as Institutions versus Organizations as Markets? Disentangling Some Fundamental Concepts', *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 28, n. 2, pp. 161—182.

Ménard Claude (1998), 'Maladaptation of Regulation to Hybrid Organizational Forms', *International Review of Law and Economics*, vol. 18, n. 4, pp. 403—417.

Monroe Kristen (1994), 'A Fat Lady in a Corset: Altruism and Social Theory', *American Journal of Political Science*, vol. 38, n. 4 pp. 862—891.

Nohria Nitin, Eccles Robert (1992), 'Face-to-face: Making Network Organization Work', in Nitin Nohria, Robert Eccles (eds.), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Boston, MA: Harvard Business School Press, pp. 288—311.

North Douglass C. (1989), «Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction», *World Development*, vol. 17, n. 9, pp. 1320—1334.

North Douglass C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.

Perrow Ch., (1993), 'Small Firm Networks', in S.-E. Sjöstrand (ed.), *Institutional Change. Theory and Empirical Findings*, Armonk: M. E. Sharpe.

Polanyi Karl (1995), *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris: Gallimard.

Pyke Frank, Sengenberger Werner (1990), 'Introduction', in Frank Pyke, Giacomo Becattini & Werner Sengenberger, *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*, Geneva: International Institute for Labour Studies, pp. 1—13.

Roché Sebastian (1993), *Le sentiment d'insécurité*, Paris: Presses Universitaires de France.

Rose Richard (1991), 'Between State and Market. Key Indicators of Transition in Eastern Europe', *Studies in Public Policy*, n. 196.

Rose Richard (2000), 'Getting Things Done in an Antimodern Society: Social Capital Networks in Russia', in Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank.

Sapir Jaques (1990), *L'économie mobilisée*, Paris: La Découverte.

Saussier Stéphane (1999), 'Transaction Cost Economics and Contract Duration: A Empirical Analysis of EDF Coal Contracts', *Louvain Economic Research*, vol. 65, n. 1, pp. 3—21.

Saussier Stéphane (2000), 'Transaction Costs and Contractual Incompleteness: The Case of Electricité de France', *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 42, n. 2, pp. 189—206.

Sforzi Fabio (1990), 'The Quantitative Importance of Marshallian Industrial Districts in the Italian Economy', in Frank Pyke, Giacomo Becattini & Werner Sengenberger, *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*, Geneva: International Institute for Labour Studies.

Smelser Neil (1998), 'The Rational and the Ambivalent in the Social Sciences', *American Sociological Review*, vol. 63, n. 1, pp. 1—16.

Soto Hernando de (1994), *L'autre sentier. La révolution informelle dans le tiers monde*, Paris: La Découverte.

Stark David (1995), 'Not By Design: The Myth of Designer Capitalism in Eastern Europe', in J. Hausner, B. Jessop, K. Nielsen (eds.), *Strategic Choice and Path-Dependency in Post-Socialism Institutional Dynamics in the Transformation Process*, Aldershot: Edward Elgar.

Stephenson K., Hayden F. (1995), 'Comparison of the Corporate Decision Networks of Nebraska and the United States', *Journal of Economic Issues*, vol. XXIX, n. 3, pp. 843—870.

Thévenot Laurent (2001a), 'Organized Complexity: Conventions of Coordination and the Composition of Economic Arrangements', *European Journal of Social Theory*, vol. 4, n. 4, pp. 405—425.

Thévenot Laurent (2001b), 'Pragmatic Regimes Governing the Engagement with the World', in K. Knorr-Cetina, T. Schatzki & T. Savigny Eike (eds.), *The Practice Turn in Contemporary Theory*, London: Routledge, pp. 56—73.

Turvani Margherita (1997), 'Illegal Markets and New Institutional Economics', in Ménard Claude (ed.), *Transaction Cost Economics: Recent Developments*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Co.

Weber Max (1968), *Economy and Society. An Outline of Interpretative Sociology*, edited by G. Roth and C. Wittich, New York: Bedminster Press, vol. 1.

Weyrauch Walter O. (1971), 'The «Basic Law» or «Constitution» of a Small Group', *Journal of Social Issues*, vol. 27, n. 2, pp. 49—63.

Williamson Oliver (1991), 'Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives', *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, pp. 269—296.

Wintrobe Ronald (2001a), 'Economics of Group Relations', *working paper*, London, Ont.: Department of Economics, University of Western Ontario.

## Дополнительная литература

Радаев В., 2002, Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике // Экономическая социология. Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: РОССПЭН. С. 157—209 [http://www.hse.ru/science/preprint/WP1\\_2002\\_05.pdf](http://www.hse.ru/science/preprint/WP1_2002_05.pdf)

Бурков В., Заложнев А., Новиков Д., 2001, «Теория графов в управлении организационными системами» М.: Синтег. С. 7—24.

Хлопин А., 1997, «Гражданское общество или социум клик: российская дилемма» // Политика. Вестник фонда РОПЦ. № 1 (3). С. 7—27.

## Примечания

- <sup>1</sup> Акцент на географической, пространственной трактовке близости партнеров по взаимодействию характерен и для некоторых социологов. Например, Энтони Гидденс призывает своих коллег уделять значительно больше внимания географическому пространству как фактору социальной организации (Giddens, 1984, p. 115, 366).
- <sup>2</sup> «Экономическое действие — это использование актором (действующим субъектом. — *Прим. ред.*) мирных средств контроля над ресурсами, причем такое использование рациональным образом спланировано и направлено на достижение экономических целей (т.е. на удовлетворение желания «полезности»)» (Weber, 1968, p. 63).
- <sup>3</sup> Здесь важен не сам факт введения законов, оставляющих существенную свободу в их интерпретации. Например, в Общем, или англосаксонском праве, любая норма права многократно интерпретируется в процессе ее применения: с учетом прецедентов, с учетом субъективного мнения судьи и т.д. (James, 1989, p. 15, 19). Однако это не приводит к «деформализации» правил. Более значимым фактором является институциональная структура государства и характер складывающихся между ним и его гражданами отношений. Этот аспект будет подробно рассмотрен в главе II.5.
- <sup>4</sup> Интересно, что Д. Гамбетта указывает на еще один достаточно экзотический метод решения проблемы принципала и агента: развитие принципалом аналога секретных служб (*an intelligence network*) для сбора информации о действиях агентов, коими в данном случае становятся защищаемые мафией предприниматели

(Gambetta, 1988, p. 136—137). Впрочем, в российском контексте этот метод не выглядит экзотическим.

- 5 Или советских реалий. Например, Жак Сапир называет клиентелой отношения, возникавшие между представителями планового органа, распределяющего фонды, и руководством предприятия (Sapir, 1990, p. 93).
- 6 Например, Илья Ильф и Евгений Петров в фельетоне «Человек с гусем», опубликованном в 1933 г. в газете «Правда», говорят об использовании слова «блат» как о новом, но уже чрезвычайно распространенном явлении (Ильф, Петров, 1961, т. 3, с. 225—242).
- 7 Данная проблема становится очевидной, как только мы начинаем искать аналог блатных отношений в современных западных обществах. В этой ситуации исследователи вынуждены использовать кальку с русского термина, совершенно непонятную человеку, не знакомому со спецификой постсоветских обществ (см., например: Rose, 1991). Не удивительно что в конце концов блатные отношения классифицируются как «антисовременные» (*antimodern*) практики (Rose, 2000, p. 155, 157).
- 8 Наиболее известны следующие итальянские индустриальные дистрикты: Сассуоло (в области Эмилия Романья, специализирующийся на выпуске керамических изделий), Прато (Тоскана, текстиль), Монтегранаро (Марке, обувь), Сенто (Эмилия Романья, машиностроение), Ногара (Венето, шерстяные изделия), Канетто суль Оглио (Ломбардия, игрушки). Всего в Италии насчитывается порядка 60 индустриальных дистриктов (Рукке, Sengenberger, 1990, p. 6). Из индустриальных дистриктов в других странах отметим Силиконовую долину и дорогу № 128 в окрестностях Бостона (США).
- 9 Идея «гибкого конкурентного дистрикта» является своего рода синтезом трех концептов: индустриального дистрикта, гибкой специализации и «новой конкуренции»:

<i>Критерии сравнения</i>	<i>Новая конкуренция (М. Бест)</i>	<i>Гибкая специализация (Ш. Сабель, М. Пьор)</i>	<i>Индустриальный дистрикт</i>
Основной тезис	Фирма выигрывает в конкурентной борьбе не за счет снижения издержек, а предлагая новые продукты	Использование многофункционального оборудования требует новых методов организации производства	Локализация производства позволяет добиться более эффективного разделения труда
Описание межфирменных отношений	Широкий спектр	Отношения подряда и субподряда	Географическая близость

Соотношение конкуренции и кооперации	Смешаны между собой	Смешаны между собой	Смешаны между собой
Источник гибкости	Конкуренция на мировом рынке	Производство	Локальная система разделения труда
Значимость системы ценностей	Признается	Признается	Признается

Источник: Dijk, 1995, p. 20.

- <sup>10</sup> Лучшей иллюстрацией использования принципа взаимности в теории игр является стратегия *Tit for tat* («зуб за зуб»): игрок поступает кооперативно, если партнер поступает так же, в обратном же случае игрок «наказывает» некооперативного партнера.
- <sup>11</sup> С конца 1980-х годов проектное соглашение в научной среде приобрело в СССР институциональную форму: временный творческий коллектив (ВТК).
- <sup>12</sup> Иногда практика перекрестного участия наполняется и политическим содержанием. Например, в ходе приватизации, осуществлявшейся правым правительством во Франции в 1980-е годы, перекрестное участие намеренно стимулировалось представителями государства для того, чтобы существенно затруднить ренационализацию, возможную в случае возвращения к власти левых. Действительно, национализировать компанию, в капитале которой участвуют множество других частных компаний, представители которых заседают в ее совете директоров, значительно сложнее (Andreff, 1999).
- <sup>13</sup> Достаточно сказать, что по состоянию на конец июня 2002 г. лишь две крупные российские компании — ЮКОС и Вимм-Билль-Данн — обнародовали точную структуру своего акционерного капитала и лиц, уполномоченных принимать решения (см., например: Коммерсант, 20 июня 2002 г., № 104, с. 13). В обоих случаях открытие информации было произведено в рамках выпуска американских депозитарных расписок (*ADR*).
- <sup>14</sup> К примеру, «Тойота» имеет 122 поставщика первого уровня (наиболее постоянных), 5437 поставщиков второго и 41 703 поставщика третьего уровня (Aoki, 1991, p. 224).
- <sup>15</sup> После Второй мировой войны все основные решения в области экономики принимались в Японии после согласования с Высшим командованием союзнических войск, представленного главным образом американцами и возглавляемого генералом Д. МакАртуром (D. MacArthur). Одно из требований Высшего командования

касалось расформирования дзайбатсу как представляющих политическую (ввиду поддержки довоенного режима) и экономическую (высокая степень интеграции производства как препятствие конкуренции) угрозу. Тем не менее дзайбатсу вскоре возродились в менее явной форме кейретцу (Aoki, 1991, pp. 135, 199; Fukuyama, 1996, p. 168).

- 16 Понятие гибридных форм введено в экономические дискуссии Оливером Уильямсоном, который увязывает его главным образом с особым правовым режимом — неоклассическим контрактным правом (Williamson, 1991, p. 271; Уильямсон, 1996, с. 132). Эмпирическая ценность концепта гибридных форм подтверждена в ходе многочисленных исследований, в частности эконометрических (Saussier 1999; Saussier, 2000).
- 17 Ср. понятие «делового контура», обсуждаемое в: (Радаев, 2001, с. 7).
- 18 Если под связями между корпорациями принять перекрестное участие в советах директоров, то доступность американских корпораций и интенсивность связей между ними можно оценить следующим образом (%):

<i>Доступность корпораций</i>	<i>США, N=216</i>
Первичные связи	4,2
Вторичные связи	31,1
Третичные связи	76,2

*Источник:* Stephenson, Hayden, 1995, p. 852.

- 19 Лица, находившиеся в центре системы блатных связей в советский период, назывались блатмейстерами (Ledeneva, 1998, p. 115). Это были своего рода предприниматели, получающие выгоду от факта существования сети. К слову, основным преимуществом одного из главных героев романа Юлия Дубова «Большая пайка» о российском предпринимательстве конца 1980-х — начала 1990-х годов, Платона (его прототипом стал Борис Березовский), было именно нахождение в центре разнообразных «полезных контактов» (Дубов, 1999). Впрочем, «сетевые предприниматели» могут появляться в любой сети: «Если вы пользуетесь преимуществами посредничества в установлении контактов, то вас вполне можно сравнить с предпринимателем — человеком, получающим прибыль оттого, что он находится между партнерами по сделке» (Burt, 1992, p. 79).
- 20 Юрий Морозов выделяет на основе этого критерия два типа социокультурных систем. Первая основана на позиционных, формальных отношениях (права и обязанности производны от мес-



та, занимаемого в сети, независимо от того, кто именно его занимает), а вторая — на аффективных, неформальных связях (права и обязанности персонифицированы, они производны от конкретной личности) (Морозов, 1991, вып. 1, с. 116—124).

- 21 В частности, когда вещи становятся своеобразным продолжением человека, частью его «Я» (это становится особенно очевидным, когда человек лишается привычных вещей, например в тюрьме — см.: Олейник, 2001б, с. 84—87). С некоторыми вещами умеет правильно обращаться только сам их хозяин. Когда же во взаимодействие человека со своим локальным предметным миром вмешиваются близкие люди, то умение обращаться с ними передается и им тоже. Лоран Тевено приводит пример организации жилого пространства, ведь только хозяин жилья точно знает, как правильно пользоваться каждой вещью. Если же в комнате или доме собирается жить родственник или просто знакомый человек, то для полноценного участия в повседневной жизни от него будет требоваться изучение вариантов использования вещей (Thévenot, 2001b, p. 57—61).
- 22 К нестратегическим барьерам обычно относят ограничения спроса; объемы первоначальных инвестиций; барьеры, основанные на преимуществе в уровне затрат; барьеры, связанные с эффектом масштаба; вертикальную интеграцию и вертикальные ограничения; административные барьеры; состояние рыночной инфраструктуры. К стратегическим барьерам относятся ценообразование, ограничивающее вход, дополнительные инвестиции в оборудование и расширение товарного ассортимента (Авдашева, Розанова, 1998).
- 23 Говоря о ситуации десятилетней давности, россияне в качестве основных условий успеха называли природный ум (46,8% ответов «очень важно»), полезные связи с нужными людьми (43,6%), хорошее образование (42,9%), упорство в достижении цели (40,6%), трудолюбие (40,2%). Сегодня они отдают предпочтение полезным связям с нужными людьми (75,7%), родственникам, находящимся на руководящих постах (72,7%), богатым родителям (72,4%), умению приспособиться к обстоятельствам (60,8%) и удаче (50,8%) (Мансуров, 1998, с. 29—30; см. также: Афанасьев, 2000, с. 15).
- 24 Рэйвэн Бреннер, например, объясняет экономическое процветание в разные исторические периоды Амстердама и Голландии в целом, Гамбурга и других ганзейских городов, Гонконга, Сингапура, Ванкувера их политикой открытости, проводимой в отношении образованных и экономически состоятельных иммигрантов. Многие экономические новации, такие, как использование акций, стали результатом обращения к предпринимательскому потенциалу иммиграции (Brenner, 1994, p. 52—61). Заметим, что

иммигрант — это «чужой» человек по определению, который лишен доступа к локальным сетям.

- 25 Аргументы Р. Уинтроуба сводятся к следующему. Как уже говорилось, выдача кредитов в таких странах, как Индонезия, происходит преимущественно под «сетевые» гарантии, непрозрачные для стороннего инвестора. Привлеченные высокими ставками процента на финансовых рынках в Юго-Восточной Азии зарубежные инвесторы тем не менее были лишены возможности убедиться в защищенности их инвестиций, что предрешило их склонность к панике при появлении первых тревожных симптомов. Уинтроуб связывает нестабильность именно с «дружеским» (*crony*) характером капитализма в странах этого региона. Напомним в этой связи инициативы (датируемые весной 2002 г.) Министерства по антимонопольной политике (МАП) РФ, касающиеся запрещения заемщикам выступать одновременно крупными акционерами банков, где они обслуживаются. По мнению представителя МАП, это создает непрозрачные кредитные отношения, подобные тем, что были описаны выше.
- 26 И ряд отраслевых, которые характеризуются небольшим числом лично знакомых участников. Примерами являются международное сообщество торговцев алмазами и фондовый рынок, фактически локализованный в крупных, таких, как *New York Stock Exchange*, биржах (Coleman, 1990, p. 109—110).
- 27 Особенно явно роль моральных барьеров проявляется в случае криминальных сетей: предпринимательство на криминальном рынке неизбежно означает согласие с ценностями девиантной культуры (Turvani, 1997). Впрочем, моральные барьеры могут отражать установление и более высоких стандартов. «Чем более высокие требования предъявляет к своим членам групповая мораль, тем выше среди них развиты солидарность и доверие» (Fukuyama, 1996, p. 154; см. также: Калинин, 2001, с. 120—121).
- 28 «Только тогда содержание социальных отношений может быть названо порядком, когда поведение, приблизительно или же в среднем, диктуется набором «максим» (Weber, 1968, p. 31). Заметим, что в данном контексте не важно, имеют ли максимы юридическую (закон) или исключительно моральную природу.
- 29 Впрочем, в научной среде именно этот вариант — расширение локальной сети до размеров национальной и даже международной — как раз и реализован.

## **II.3.** КОНСТИТУЦИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ГЛАВА

*А. Олейник*

Становление сетевого капитализма предполагает, что единое экономическое пространство отсутствует. Означает ли это, что неправомерно говорить о российском рынке как о системе экономических отношений в национальных масштабах? В § 1 будет рассмотрен вопрос о минимальных основаниях для «согласия между людьми, присущего любому виду обмена» (Бьюкенен, 1997, с. 25). Затем мы обоснуем условия, при которых становится возможным воспроизводство институтов российской экономики (§ 2). В качестве двух основных параметров, позволяющих описывать институциональную среду, будут рассмотрены уровень доверия (§ 3) и характер властных отношений (§ 4).

### **§ 1. Мотивы экономической деятельности и минимальные основания для согласия**

Со времен Адама Смита в экономике продолжают поиски монистического объяснения мотивов экономической деятельности. Сам Смит, напомним, был автором двух работ, в которых предложена взаимоисключающая интерпретация мотивов. В более ранней «Теории нравственных чувств» (Смит, 1997) обсуждаются моральные и нравственные основания рынка с акцентом на необходимости симпатии между участниками обмена. В самом же известном своем труде — «Исследовании и природе и причинах богатства народов» — Смит уделяет исключительное внимание эгоизму и природной склонности человека к обмену. «Человек по-

стоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно он будет ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них» (Смит, 1993, с. 91). Подобно тому, как советские политэкономы длительное время обсуждали противоречия в трудах «раннего» и «позднего» Карла Маркса, представители неоклассической экономической теории решают в этой связи «проблему Смита» (*Das Smith Problem*). В современной формулировке эта проблема заключается в противопоставлении этики и доминирующего направления в экономической теории. «Экономическая наука имеет два скорее различных основания: «этику» и «инженерию»... Современная экономическая теория оказалась сильно обедненной из-за продолжающегося расхождения этики и экономики» (Sen, 1987, p. 3, 7).

Вряд ли стоит подвергать сомнению тот факт, что в основе многих экономических транзакций лежит лишь поиск индивидуальной выгоды, например, при совершении сделок на финансовом рынке<sup>1</sup>. Однако тезис об универсальности эгоистической мотивации опровергается не только фактом существования в истории человечества докапиталистических отношений, но и приведенными нами в главах II.1 и II.2 аргументах относительно множественности моделей самого капитализма. Различные по своей природе мотивации не только были значимы в разные периоды истории конкретного общества, но и могут сосуществовать одновременно. Как утверждает Эмитэи Этциони, «индивиды постоянно находятся под воздействием двух основных факторов: полезности и моральных обязательств (причем оба этих фактора являются продуктом социализации). Относительная значимость этих детерминантов поведения определена историческими и социальными условиями, а в заданных условиях она зависит от личностных характеристик индивида» (Etzioni, 1988, p. 63)<sup>2</sup>. Например, на первых этапах становления рынка этические соображения преобладали над исключительно утилитарными. «Экономика была [вплоть до конца XVIII в.] вписанной в более обширную систему социальных отношений» (Polanyi, 1995, p. 75). Некоторые исследователи в связи с этим утверждают, что отмена рабства в Америке произошла в меньшей мере по экономическим причинам, чем по моральным соображениям. Вообще, переход к системе свободного найма рабочей силы в разных странах, несмотря на идентичные экономические стимулы, осуществлялся по-разному, что отражало расхождения в морально-этической трактовке этого процесса (North, 1990, p. 85—86; Engerman, 1997, p. 117).

Другим примером оценки экономических трансакций преимущественно с моральной точки зрения следует признать широко распространенную в традиционных обществах практику установления «справедливой цены» (*just price*) на важнейшие продукты. Во второй половине XVIII в. в Англии известны многочисленные случаи народных волнений, целью которых было заставить торговцев продавать хлеб по «справедливой», а не отражающей соотношение спроса и предложения, цене. Дело доходило до осады рынков в ожидании снижения цен и выставления пикетов в портах, препятствующих вывозу хлеба на экспорт (Thompson, 1988, р. 60—65)<sup>3</sup>. Из исторически более близких примеров подчинения экономики морали выделим данные исследования, проведенного в самом начале 1990-х годов, согласно которым ценностная ориентация и решение проблемы самооправдания оказались для российских предпринимателей более значимыми, чем достижение высокого личного дохода (Радаев, 1994, с. 97). В итоге оказывается, что исторические изменения лучше описывать с помощью не одной, а двух переменных: привычных для экономистов изменений в относительных ценах и изменений морально-этических принципов (North, 1981, р. 65).

Эффект от сосуществования двух принципов экономического действия трудно оценивать однозначно. В частности, остается открытым вопрос о том, является ли интерференция с моралью губительной для функционирования рынка. Во-первых, сама подобная формулировка означает, что взаимное влияние этики и экономики рассматривается исключительно с утилитарной точки зрения. Таким образом, экономическая рациональность играет роль своеобразного метакритерия любого социального действия. Подобный подход распространен среди экономистов, и он фактически сводится к тому, что выбор между этическими соображениями и поиском полезности в конечном счете описывается стандартной моделью рационального выбора (Kolm, 1984, р. 357; Wintrobe, 2001b). Пожалуй, наиболее яркой иллюстрацией служит критика Луисом де Алесси тезиса, согласно которому на исход экономических трансакций могут влиять факторы, не учитываемые неоклассической теорией. По его мнению, не известных экономистам факторов, или *X*-факторов, просто не существует, а за этим термином скрываются значительно более привычные для них трансакционные издержки (De Alessi, 1983). Контраргументы сторонников нового сближения этики и экономики выглядят не менее убедительно. Они говорят, что трансакционные издержки воз-

никают из-за сосуществования нескольких детерминантов поведения индивида. По их утверждению, в обществе, занятом исключительно поиском выгоды, транзакционные издержки были бы нулевыми. Например, оппортунизм возникает в результате *этической* оценки одностороннего поиска полезности партнером, если же оба партнера чужды этических оценок, то поиск полезности каждым из них выглядит совершенно естественным (Тевено, 1997, с. 70—73; см. также: Etzioni, 1988, p. 68).

Во-вторых, следует говорить скорее не об угрозе рынку, исходящей со стороны морали, а об опасности вытеснения поиском выгоды любых этических соображений. Майкл Уолцер называет «рыночным империализмом» «способность богатых мужчин и женщин покупать индульгенции, государственные должности, давать взятки судьям, пользоваться политическим влиянием» (Walzer, 1983, p. 120). В постсоветских странах рыночный империализм принимал в 1990-е годы особенно явные формы. Если этические соображения доминировали в 1991—1992 гг. в дискуссиях, организованных французскими исследователями с несколькими группами российских предпринимателей, то уже через год суждения тех же людей стали отличаться крайним цинизмом (Berelowitch, Wieviorka, 1996, p. 160, 176). Полное отделение морали от поиска выгоды приводит, как будет показано в главе II.6, не к становлению совершенно конкурентного рынка, а к появлению девиантной, криминальной составляющей в экономической деятельности.

Третье соображение относительно сосуществования этики и экономики тесно связано с предыдущим. Несмотря на способность полезности полностью вытеснить второй детерминант экономической деятельности, подобный результат оказался бы губительным для самого рынка. В «чистом» виде поиск выгоды оказывает на рынок дестабилизирующее воздействие. Неспособность совершенного эгоиста производить общественные блага в силу неразрешимости для него «проблемы безбилетника» (являющейся вариацией «дилеммы заключенного») признана экономической наукой (Олсон, 1995). В итоге взаимодействия эгоистов приводят к неоптимальному для них результату, так как в «дилемме заключенного» равновесие Нэша не совпадает с оптимумом Парето. Поэтому «свободный обмен неспособен к самовоспроизводству, он должен опираться на институты, правила, нравы и привычки» (Walzer, 1992, p. 114; см. также: Fukuyama, 1996, p. 11)<sup>4</sup>. Иначе го-

воря, поиски «справедливой цены» не препятствуют функционированию рынка.

Список детерминантов экономической деятельности был ограничен двумя лишь из соображений простоты изложения. В частности, предлагается его расширить за счет аффекта и принуждения. Если отвлечься от принуждения, то полученный список вполне сопоставим с типологией действия Макса Вебера, в рамках которой он выделял целерациональное (поиск полезности), традиционное (детерминированное моралью), аффективное (результат аффектов) и ценностно-рациональное (синтез первых двух типов) действия (Weber, 1968, р. 24—25). Что касается принуждения, то его также не стоит обходить вниманием, особенно в постсоветском контексте (Walzer, 1983, р. 283; Радаев, 2001, с. 13). О том, насколько исчерпывающим оказался расширенный список факторов экономического поведения, можно судить на основе следующего критерия. Учет нового фактора оправдан тогда и только тогда, когда «он существенно увеличивает предсказательные и объясняющие возможности теории без излишней детерминации... [и] когда новые явления невозможно интерпретировать при помощи уже имеющихся категорий» (Etzioni, 1988, р. 49). Если все же ограничить список четырьмя факторами, то появляется возможность интерпретировать графически их влияние на экономическое действие в каждом частном случае (рис. II.3.1). Утверждая, что на поведение экономического субъекта оказывают влияние все четыре фактора, мы переводим анализ в количественную плоскость: какова относительная значимость каждого из них (каково расстояние точки  $X$  до каждой из вершин четырехугольника)? Изложенная исследовательская программа оказывается подобной той, которая была предложена для экономической науки Альфре-

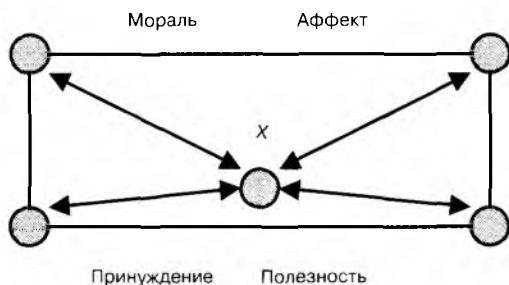


Рис. II.3.1

дом Шюцем: «изучать главным образом поведение людей в рыночной среде, а не “поведение цен”» (Schutz, 1987, p. 42—43).

Возвращаясь к вопросу о минимальном согласии среди участников рынка, скажем следующее. Предпосылки для возникновения согласия существуют, если указанные выше факторы влияют на поведение большинства экономических субъектов в одинаковой пропорции. Например, геометрическое место участников обмена находится в окрестностях точки *X*. Даже если эта точка лежит вблизи вершины «Полезность», проблем с взаимной интерпретацией действий и с согласием относительно того, какими эти действия должны быть, не возникает. Тем самым неоклассическая модель рынка становится частным случаем более общей модели экономического действия. Когда же субъекты рынка имеют принципиально разные мотивы (например, часть из них близка к вершине «Мораль», а другая — к вершине «Полезность»), то достижение согласия становится проблематичным.

## § 2. Институциональная среда постсоветского рынка

Хотя пропорция между различными детерминантами поведения окончательно фиксируется каждым человеком самостоятельно, в результате подчас трудных исканий «внутреннего равновесия»<sup>5</sup>, на это решение влияют характеристики внешней среды, в которой он действует. Характеристики внешней среды, значимые для экономической деятельности, получили название институциональной среды, или экономической конституции. Параметры согласия среди участников обмена всецело определены ею. «Институты относятся к более высокому уровню обобщения по сравнению с рынком и организациями. Институты определяют «правила игры», по которым функционируют эти управленческие структуры (*governance structures*). В качестве иллюстрации возьмем такой пример института, как юридическую систему. Она устанавливает рамки социально приемлемых действий, как то варианты реализации и защиты прав собственности» (Ménard, 1995, p. 163). Отметим частое смешение понятий институциональной среды и управленческой структуры, допускаемое при определении рынка. Некоторые экономисты называют сам рынок институтом (см. критику этой позиции в: Ménard, 1995; Ménard, 2001), тем самым методологически неверно используя экономическую рациональность в качестве единственного детерминанта поведения и, следовательно-



но, критерия наивысшего уровня<sup>6</sup>. Выбор в пользу рынка, причем не рынка вообще, а особой его модели (например, сетевой), произведен от институциональной среды, отраженной в особом соотношении детерминантов поведения. Выражаясь математическим языком, независимой переменной следует считать характеристики институциональной среды (ее место на «карте», аналогичной изображенной на рис. II.3.1), а зависимой — параметры управленческих структур, в том числе и рынка.

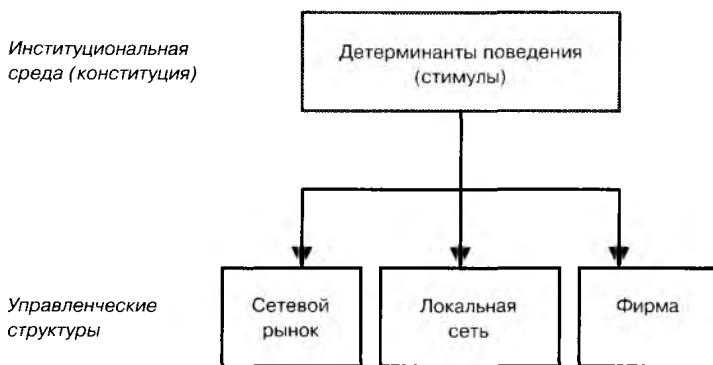
Институциональная среда, или конституция, — это совокупность ценностей, формальных и неформальных норм, которые влияют на соотношение стимулов в деятельности и обуславливают достижение минимального согласия между людьми.

Процесс взаимодействия между институциональной средой и управленческими структурами, такими, как фирма, сеть, рынок, схематически изображается следующим образом (рис. II.3.2). Институциональная среда придает относительный «вес» каждому из факторов деятельности (пусть  $p_i$  — удельный вес фактора  $i$ , напри-

мер полезности, тогда  $0 < p_i < 1$  и  $\sum_{i=1}^4 p_i = 1$  для четырех факторов). За-

данная таким образом система стимулов предопределяет, какие управленческие структуры окажутся наиболее адекватными. При описании модели сетевого капитализма отметим сложность, связанную с необходимостью четкого разграничения двух базовых управленческих структур, во-первых, сетевого рынка как совокупности сделок *между* локальными сетями и, во-вторых, локальной сети как таковой, т.е. системы взаимоотношений *внутри* отдельно взятой сети. Если подход к исследованию транзакций между фирмами внутри сети был предложен в главе II.2, то в настоящей главе обсуждаются минимальные основания для согласия в сделках, совершаемых в национальном масштабе.

Основания для согласия в экономической деятельности не имеют универсальной, раз и навсегда заданной, природы. Факт стабильности во времени экономической системы, какой бы удаленной она ни была от неклассической модели рынка, подтверждает наличие согласия между экономическими субъектами. Согласие в командной экономике достигалось за счет комбинации принуждения («команды») и морально-этических стимулов. В книге «Дефицит» Янош Корнай говорит об особых нормах, обеспечивавших стабильность принципиально неравновесной экономике дефицита. Например, он утверждает, что *нормальная* напряженность



**Рис. II.3.2**

плана «является исторически сложившейся величиной, закрепленной негласными общественными соглашениями и привычными нормами» (Корнаи, 1990, с. 79; о конституции командной экономики см. также: Олейник, 2002б, с. 96—98). В более поздних своих работах он несколько смещает акцент на команды и принуждение, подчеркивая преобладание бюрократической координации над другими основаниями для согласия (Корнаи, 1992, р. 98). Еще один интересный случай представляет собой ситуация, сложившаяся в России в 1992—1993 гг., после резкой либерализации экономики. Несмотря на крайние дисбалансы, ставшие явными в результате либерализации, сложившаяся на тот момент институциональная среда была тоже по-своему стабильна, причем стабильность основывалась на глубоком пессимизме и неверии экономических субъектов в возможность повлиять на развитие событий (Shlapentokh, 1995). Иными словами, аффективные мотивы и «негативная» мораль (отрицание норм и ценностей, на основе которых строилась командная экономика) вышли в тот период на первый план.

Приведенные примеры убеждают, что секрет согласия кроется в соответствии действительного развития событий тем ожиданиям, которые имели экономические субъекты. Если оправдываются пессимистические ожидания, то это тоже становится гарантией стабильности, какой бы неоптимальной и труднопереносимой она ни была<sup>7</sup>. «Фундаментальная проблема координации в обществе заключается отнюдь не в достижении «правильных» цен. Она скорее в том, чтобы гармонично согласовывать ожидания людей,

а затем стимулировать на этой основе коллективно рациональные действия и в итоге осуществлять неравновесную и равновесную координацию» (Clower, 1995, p. 6). В самом простом случае соответствие между ожиданиями и действительностью достигается благодаря следованию всех участников взаимодействия одним и тем же нормам<sup>8</sup>. Однако верно предугадывать действия окружающих можно и благодаря правильному моделированию их поведения, а в модель могут быть заложены и эгоистические мотивы контрагентов. Любой человек создает «типологии» окружающих, позволяющие ему достичь взаимопонимания и согласия с ними. А «чем более стандартизована и институционализована модель поведения, тем больше шансов на достижение соответствия между ожиданиями и действительностью» (Schutz, 1987, p. 33). Поэтому чем однороднее структура мотивации взаимодействующих субъектов, тем легче им понимать на основе «моделирования» поведение контрагентов и тем легче они достигают согласия.

Что касается сетевого рынка, то два элемента институциональной среды постсоветских стран обуславливают, на наш взгляд, минимальное согласие между его субъектами и относительную стабильность данной экономической системы в целом. Во-первых, это критически низкий уровень доверия во взаимоотношениях с лично незнакомыми людьми и с государственными структурами. Во-вторых, это по-прежнему активное использование принуждения в экономической деятельности, хотя оно уже и не принимает тех явных форм, что были характерны для командной экономики. На рис. П.3.1 субъекты сетевого рынка в его постсоветской версии располагались бы в окрестностях точки X, т.е. на равном удалении от «принуждения» и «полезности» и на максимальном удалении от «морали». Иными словами, сетевой рынок в постсоветских странах опирается на преимущественно «пессимистическое» согласие между его субъектами.

### **§ 3. Доверие как базовый параметр институциональной среды**

Доверие используется в качестве параметра в анализе институциональной среды, потому что оно играет роль связующего звена между ожиданиями и действительностью, тем самым делая возможной координацию в обществе. В этой связи следующее определение представляется наиболее уместным: доверие — «ожидание

тех или иных поступков других людей, которые влияют на принимаемые человеком решения в ситуации, когда он должен начинать действовать, не зная, совершены ли эти поступки» (Ostrom, 1998, p. 12). Именно доверие делает возможным рациональное преследование поставленных целей, *планирование* экономической деятельности. Любая не одномоментная, а длящаяся во времени транзакция требует от ее участников взаимного доверия, т.е. веры в различного рода обещания (Brenner, 1994, p. 83). Поэтому утверждение Фрэнсиса Фукуямы о том, что «национальное благосостояние... обусловлено одной-единственной стороной культуры: уровнем доверия в обществе» (Fukuama, 1996, p. 7), не кажется слишком большим преувеличением.

Переведем анализ роли доверия в экономических сделках в количественную плоскость, а именно: кому и насколько следует доверять участнику сделки?<sup>9</sup> Начнем с ответа на вопрос, *кому* доверять при совершении сделки. Гарантом выполнения данных обещаний может выступать либо само дающее их лицо (*self-imposed*), либо то лицо, которому их дают — с помощью возмездия (*retaliation*), либо посредник, выступающий третьей стороной в сделке (North, 1993, p. 36). В первом случае угроза потери личной репутации заставляет экономического субъекта выполнять взятые на себя обязательства. Как заметил в интервью один американский предприниматель, «не стоит обращаться к юристу (т.е. потенциально к третьей стороне: к суду. — *Прим. ред.*), ведь если есть намерения оставаться в бизнесе, то нужно быть порядочным» (Macaulay, 1992, p. 273). Следовательно, доверять можно тому партнеру, который уже обладает достаточной репутацией в деловых кругах. Во втором случае право возмездия служит основой для доверия. Такой источник доверия особенно характерен для примитивных и традиционных обществ, в которых обманутой стороне позволялось отомстить обидчику (Girard, 1972, p. 33; Petit et al., 1991, p. 20)<sup>10</sup>. С этой точки зрения экономический субъект, способный к эффективному возмездию и убеждающий в этом своих партнеров, волен доверять любому из них.

В случае когда выполнение обязательств гарантировано третьей стороной в сделке, доверять требуется именно ей. Известны различные варианты привлечения третьей стороны. Ожидания участников сделки относительно действий третьей стороны и, следовательно, их доверие к ней могут варьировать в достаточно широких пределах. Так, медиатор, в отличие от арбитра, не вправе навязывать свое решение конфликтующим экономическим

субъектам (Le Roy, 1993, p. 89). Доверие к третьей стороне исследуется в рамках сразу нескольких направлений в институциональной экономике. Представители теории неполных контрактов исходят из того, что недостаточное доверие к арбитру снижает стимулы к заключению полностью специфицированных контрактов (см.: Fares, Saussier, 2001). Со своей стороны, Дуглас Норт и его коллеги делают более оптимистичный вывод в отношении доверия к третьей стороне, ведь порядочность арбитров обеспечивается угрозой потери ими личной репутации, а значит, и будущих доходов от посреднической деятельности (Milgrom et al., 1990). Альтернативой механизму личной репутации было бы появление в сделке четвертой стороны, т.е. субъекта, контролирующего действия третьей стороны. Впрочем, избежать проблемы «дурной бесконечности» в этом случае можно лишь предположив, что поведение четвертой стороны («верховного гаранта») не направлено на поиск пользы, а всецело детерминировано нормами (Crawford, Ostrom, 1995, p. 594).



Теперь перейдем к вопросу о том, **в каком объеме** нужно доверять при совершении сделок. Естественно предположить, что между двумя крайними точками, совершенным недоверием и полным доверием, лежит целый ряд случаев, когда между партнерами устанавливается частичное доверие. Продавцу килограмма слив, уверяющего в качестве своих фруктов, совсем не обязательно доверять так же, как банку, обещающему через 6 месяцев выплатить депозитный вклад в 10 000 евро и проценты по нему. Оптимальный уровень доверия оказывается зависимым от конкретных условий сделки. Минимальное доверие может понадобиться при совершении простейших сделок на рынке. Его уровень достаточно легко можно рассчитать математически, зная величины возможного выигрыша и проигрыша от сделки (Coleman, 1990, p. 99—104; Кгерыс, 1990, p. 100; Олейник, 2002б, с. 101—102). В частности, пусть  $L$  — потери экономического субъекта в случае, если партнер не выполняет обязательств,  $G$  — выигрыш, обусловленный выполнением партнером своих обещаний. Тогда минимальное доверие ( $P$ , % случаев, когда партнеру можно доверять) рассчитывается по формуле:  $P > \frac{L}{G + L}$ . Отсутствие доверия не все-

гда означает отказ от совершения сделки. Вполне вероятно, что высокая вероятность обмана со стороны партнера будет стимулировать попытки обмана и со стороны самого экономического

субъекта. Мы возвращаемся к идее о возможности «пессимистического» согласия, сформулированной выше. При  $P$  ниже минимально допустимого сделки могут совершаться, но главной ставкой в них становится обмен партнера раньше, чем он сам вас сможет обмануть<sup>11</sup>. Рассмотрим модель, с помощью которой нетрудно убедиться в реальности достижения «пессимистического» согласия, когда уровень доверия опускается ниже минимально допустимого (Dasgupta, 2000, p. 363). Пусть у каждого из участников взаимодействия есть две стратегии: «поступать порядочно» и «пытаться обмануть». Тогда выигрыши сторон распределены следующим образом (табл. II.3.1). Если взаимодействие происходит однократно, то в игре есть два равновесия Нэша (Nash): (30, 20) и (10, 10). Если же транзакции повторяются, то у первого игрока появляется возможность оценить вероятность, с которой партнер будет поступать порядочно, и на этой основе доверять ему в  $P\%$  случаев. В повторяющейся игре есть два равновесных исхода<sup>12</sup>: (30, 20), если  $P > \frac{1}{6}$ , и (10, 10), если  $P < \frac{1}{6}$ . Исход (10, 10) соответствует «пессимистическому» согласию.

Таблица II.3.1

### ИГРА ДОВЕРИЯ (TRUST GAME)

		2-й игрок	
		Поступать порядочно, $P$	Пытаться обмануть, $(1-P)$
1-й игрок	Поступать порядочно	30, 20 $N_1$  ←	←  5, 5
	Пытаться обмануть	5, 5	→ 10, 10 $N_2$

Расширенное (*extended*) доверие требуется для более тесного и долгосрочного взаимодействия с партнером. В частности, в рамках сети требуется именно расширенное доверие, без которого интенсивная и долгосрочная кооперация просто невозможна (Humphrey, Schmitz, 1998, p. 33). Описанный в главе II.2 пример японских кейретцу хорошо иллюстрирует идею расширенного доверия. Согласие, достигаемое на основе расширенного доверия, назовем «оптимистическим».

Резюмируем вышесказанное. Появление третьей и четвертой сторон в сделке позволяет четче классифицировать различные формы доверия в зависимости от того, на кого оно направлено (см., например: Wintrobe, 2001b). Под межличностным, или «горизонтальным» доверием (*Th — horizontal trust*) понимается доверие, направленное на социально близкого и, следовательно, лично знакомого партнера. Институциональное, или «вертикальное» (*Tv — vertical trust*), доверие возникает в отношении третьей стороны в контракте, будь то конкретный институт правосудия или государство в целом. Обобщенное (*Tg — general trust*) доверие, в отличие от межличностного, возникает в отношении не лично знакомого партнера, а партнера вообще, каким бы социально далеким он ни оказался<sup>13</sup>.

Различным формам доверия присущи как отношения взаимозамещения, так и взаимодополнения. Так, одним из аспектов процесса модернизации является замещение межличностного доверия институциональным. Ричард Роуз называет «допотопным» (*premodern*) решение повседневных проблем в отсутствие формальных институтов исключительно с помощью личных связей, а обращение к тем же практикам по причине недоверия к уже существующим бюрократическим структурам — «антисовременным» (*antimodern*) (Rose, 2000, p. 157—159). Однако следует отметить, что в случае, когда *Th* имеет преимущественно традиционную природу, его замещение на *Tv* делает согласие менее устойчивым. Ведь когда доверие оказывают на рациональных основаниях, как это чаще всего происходит с *Tv*, отказать в нем значительно «естественнее» и проще, чем в ситуации традиционного доверия (Giddens, 1996, p. 44; см. также: Lallement, 1994, p. 129).

Рассмотрим различные варианты соотношения доверия в его различных формах (Krishna, 2000, p. 79; Oleinik, 2001, p. 380; Олейник, 2001б, с. 161—167). Особый интерес представляет соотношение *Tv* и обобщенного доверия, *Tg*. Помимо чисто технической трудности построения трехмерной матрицы в случае учета всех трех форм доверия, подчеркнем, что горизонтальное доверие *Th* значительно чаще встречается как в традиционных, так и в современных обществах (в семье, в сети и т.д.), и поэтому менее приемлемо в качестве дифференцирующего фактора. А вот уровень *Tg* может как зависеть от традиционных норм и ценностей, так и отражать эффективное функционирование формальных институтов, гарантирующих выполнение участниками взаимодействий взятых на себя обязательств (Moore, 1999, p. 78). Итак, ситуация

оптимальна, когда высок уровень и  $Tg$ , и  $Tv$  (табл. II.3.2). Высокий уровень  $Tg$  при критически низком значении  $Tv$  создает предпосылки для развития сетевого капитализма, причем на основе «оптимистического» согласия (Fukuyama, 1996, p. 25). Еще один возможный случай такого соотношения  $Tg$  и  $Tv$  — это «антисовременный» отказ экономических субъектов от обращения к репрессивному государству (Stiglitz, 2000, p. 65). Напротив, низкий уровень  $Tg$  при высоком  $Tv$  свидетельствует об активной роли государства в экономических процессах: оно замещает «невидимую руку» административным воздействием. Случай «догоняющего развития» России конца XIX в. представляется особенно показательным (Gershenkorn, 1992, p. 122). Наконец, критически низкое доверие  $Tg$  и  $Tv$  исключает любой другой вариант, кроме «пессимистического» согласия. Причем даже «пессимистический» вариант сетевого рынка представляется отнюдь не гарантированным: для его возникновения требуется как минимум высокий уровень  $Th$ . В противном случае национальный рынок отсутствует, и экономические процессы носят атомарный характер.

Таблица II.3.2

**ВАРИАНТЫ СООТНОШЕНИЯ ДОВЕРИЯ В РАЗЛИЧНЫХ ФОРМАХ**

Обобщенное доверие,  $Tg$

		Высокое	Низкое
		Высокое	Оптимум, национальный рынок как результат «оптимистического» согласия
Институциональное доверие, $Tv$	Низкое	Сетевой капитализм или «антисовременные» практики	Аномия, национальный рынок как результат «пессимистического» согласия

Если на аналитическом уровне ответ на вопрос о том, кому и насколько доверять при совершении сделок, уже найден, то следующим шагом в анализе будет эмпирическая оценка доверия, существующего в реальных транзакциях. Это поможет нам проверить гипотезу о преимущественно «пессимистическом» характере согласия между субъектами постсоветского рынка. Уровень доверия оценивается с помощью стандартным образом формули-



руемого вопроса<sup>14</sup>. В рамках регулярно проводимых международных опросов (*World Values Surveys*) были получены данные по уровню доверия в большинстве стран. Сопоставление этих данных позволяет оценивать уровень доверия, скажем, в постсоветской России, не только в абсолютных цифрах — «кардинальным» образом, но и относительно аналогичных показателей в других странах, т.е. «ординальным» способом<sup>15</sup>. Параллель с переходом в экономической науке от кардинальных показателей полезности к порядковым (Блауг, 1994, с. 307—310) представляется вполне уместной.

Находящиеся в нашем распоряжении данные подтверждают, что постсоветская Россия относится к числу стран с низким уровнем как  $Tg$ , так и  $Tv$ . Причем динамика уровня доверия, наблюдаемая в последние годы, свидетельствует о стабильности «пессимистического» согласия (табл. II.3.3)<sup>16</sup>. Что касается известных оценок уровня  $Th$ , то они слишком малочисленны, чтобы построить порядковую шкалу. Согласно некоторым экспертным оценкам, в постсоветской России по сравнению с другими странами с низким уровнем  $Tg$  и  $Tv$  (например, Китаем) слабы даже инсти-

Таблица II.3.3

**УРОВЕНЬ  $TG$  И  $TV$  В СРАВНИТЕЛЬНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ, %**

Страна	Обобщенное доверие, $Tg$					Индивидуальное доверие, $Tv$	
	1976	1986	1991	1996	1999	1998	1999
Дания	86	94					
Германия	93	90					
Франция	92	89					
Великобритания	84	83					
Греция	79	74					
Италия (Север)	70	72					
Италия (Сицилия)	50	53					
Россия		54	36	31,5	32,1	9	3,4

*Источник:* данные за 1976 и 1986 гг., кроме России (СССР): (Inglehart, 1990, p. 35); данные по России за 1989—1991 гг.: (Levada, 1993, p. 112); данные за 1996 г.: (Российская повседневность, 1996, с. 140); данные за 1998 и 1999 гг.: опрос, проведенный на выборке, состоявшей из 850 человек (1998) и 1310 человек (1999), группой исследователей в составе Е. Гвоздевой, А. Олейника, С. Патрушева и А. Хлопина.

туты семьи, один из основных генераторов *Th* (Shlapentokh, 1989, p. 168—169; Fukuyama, 1996, p. 28—29). Но, с другой стороны, оценка отношения к институту семьи в сравнении с другими институтами постсоветского общества убеждает, что семья остается едва ли не единственным институтом, которому доверяет большинство россиян (Олейник, 2001б, с. 230—245). Поэтому более детальное исследование той роли, которую играют семейно-родственные и дружеские связи в постсоветском бизнесе, остается актуальным (см., например: Олейник, 2001а, с. 14—20; Олейник, 2001б, с. 305—310).

Завершим обсуждение доверия в качестве параметра институциональной среды его сопоставлением с более привычными для неоклассической экономической теории показателями. В частности, появление концепции социального капитала отражает стремление говорить о доверии более понятным для экономистов языком. Утверждается, что наряду с физическим, финансовым и человеческим капиталом экономические субъекты обладают еще и социальным, который помогает им более выгодно использовать запасы первых двух. Поэтому преобладает функциональное определение социального капитала, его сведение к структуре связей, облегчающей совершение сделок на рынке (Coleman, 1990, p. 302, 304; Burt, 1992, p. 58). Действительно, без доступа в сеть, в которой циркулирует информация о вариантах наиболее выгодного использования «обычного» капитала и низки связанные с ними трансакционные издержки<sup>17</sup>, его владелец не сможет получить максимальную прибыль. «Социальный капитал имеет отношение к таким элементам общественной организации, как социальные сети, социальные нормы и доверие, создающим условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды» (Патнэм, 1995, с. 78).

Простота и удобство аналогии с капиталом тем не менее имеют своей обратной стороной ряд методологических и практических проблем. Критика понятия социального капитала раздается как со стороны экономистов, так и со стороны социологов. Во-первых, социальный капитал лишен таких важных атрибутов физического или финансового капитала, как принесение выгод в настоящем в пользу будущего (позитивное дисконтирование будущих выгод) и отчуждаемость. Не наблюдается и обесценения социального капитала в результате его интенсивного использования (Argow, 2000, p. 4; Solow, 2000, p. 7). Во-вторых, эконометрический анализ социального капитала затруднен отсутствием при-

вычных для экономиста «объективных» источников информации, подобных цене. Хотя ряд эконометрических тестов подтверждает существование позитивной корреляции между уровнем доверия и базовыми экономическими индикаторами (Helliwell, Putnam, 2000; La Porta et al., 2000)<sup>18</sup>, многие экономисты по-прежнему скептически настроены в отношении возможности статистической проверки гипотезы о социальном капитале. В-третьих, правомерность анализа доверия исключительно под углом экономической эффективности ставится под сомнение социологами. «Совокупность норм является капиталом в той и лишь той мере, в какой использующая эти нормы группа людей превращает их в дополнительное преимущество на рынке» (Reynaud, 1989, p. 91). Иначе говоря, социальный капитал — это лишь один из многих аспектов доверия. Поэтому вряд ли оправдано использовать исключительно «экономическую производную» доверия в качестве параметра институциональной среды.

Обратим внимание на еще одну важную взаимосвязь — между уровнем доверия и структурой производства, тем самым продолжая дискуссию, начатую в § 4 главы II.2. По некоторым экспертным оценкам, уровень доверия оказывает на организацию производства даже большее влияние, чем на динамику ВВП (Fukuyama, 1996, p. 339). В частности, высокий уровень  $Tg$  представляется необходимым условием появления крупных организаций. «Доверие особенно необходимо для поддержания кооперации в крупных организациях», таких, как правительства, университеты и корпорации (La Porta et al., 2000, p. 311). Напротив, высокий уровень межличностного доверия  $Th$  благоприятен для развития малого и семейного бизнеса, но препятствует появлению крупных, в первую очередь по количеству занятых, фирм (статистические корреляции рассчитаны в: La Porta et al., 2000, 315). В корпорациях неизбежно делегирование прав по принятию решений, которое невозможно без доверительных отношений<sup>19</sup>. Особенно ярко это проявляется при привлечении наемных менеджеров в компании, основанные как семейный бизнес. Как убеждают многочисленные примеры китайских компаний (напомним, в Китае тоже низок уровень  $Tg$ ), их развитие тормозится неразрешимостью проблем, связанных с делегированием прав по управлению наемным менеджером (Fukuyama, 1996, p. 74). Вышесказанное позволяет следующим образом увязать уровень доверия со структурой производства (табл. II.3.4).

## ВЛИЯНИЕ ДОВЕРИЯ НА СТРУКТУРУ ПРОИЗВОДСТВА

Обобщенное доверие,  $Tg$ 

		Высокое	Низкое
Институциональное доверие, $Tv$	Высокое	Весь спектр организаций, от малого бизнеса до крупных корпораций	Преобладание крупных, <i>зависимых</i> от государства, корпораций
	Низкое	Преобладание крупных и средних, <i>независимых</i> от государства, корпораций	Преобладание мелкого бизнеса, крупный и средний бизнес ослаблен

Уровень доверия влияет не только на средний размер организаций, от него зависит динамика целых отраслевых рынков. Так, процесс замещения обобщенного доверия  $Tg$  на доверие к институтам государства  $Tv$ , принимающий особенно рельефные формы в современных США, вызывает рост транзакционного сектора<sup>20</sup> — увеличение числа и размеров юридических фирм, адвокатских контор, нотариата и т.д. Пропорция лиц юридических специальностей в общем населении страны служит количественным отражением замещения  $Tg$  на  $Tv$ . Например, в 1984 г. в США 1 адвокат приходился на 375 человек, тогда как в Японии эта пропорция была в 5,3 раза меньше: 1 к 1968 (Vrenner, 1994, p. 150).

Случай одновременно низких  $Tg$  и  $Tv$  представляет особый интерес (напомним, постсоветская Россия близка к такой ситуации). Низкий уровень  $Tg$  обуславливает необходимость обращения к третьей стороне как гаранту выполнения условий сделки. «В любой сделке, в которой по крайней мере одна ее сторона не доверяет другой в ее стремлении подчиняться правилам, обращение к защите становится желательным, даже если это оказывается несовершенно и дорогим субститутутом доверия» (Gambetta, 1993, p. 2). Однако третьей стороной ввиду недоверия к институтам государства становится отнюдь не обезличенный его представитель, бюрократ, а *частный* защитник<sup>21</sup>. В результате возникает особый рынок частной защиты (*market of private protection*). Следовательно, размеры рынка частной защиты производны от соотношения  $Tg$  и  $Tv$ , а на размеры и характер его субъектов —

фирм, осуществляющих частную защиту (например, охранных агентств), — оказывает влияние еще и уровень  $T_h^{22}$ . Одним из субъектов рынка частной защиты являются обычные фирмы, занимающие устойчивое положение в других секторах и создающие сеть формально или неформально зависимых предприятий (Радаев, 1998, с. 283). Такие фирмы имеют достаточно ресурсов для создания своих собственных служб безопасности, услугами которых пользуются все остальные члены сети<sup>23</sup>. Таким образом, существование рынка частной защиты может создавать стимулы к вертикальной интеграции в форме сети. Заметим, что рынок частной защиты по определению является субститутутом официального правосудия, что обуславливает тенденции к его криминализации (данный аспект будет более подробно рассмотрен в главе II.6).

#### **§ 4. Характер властных отношений как параметр институциональной среды**

В институциональной среде, для которой характерен низкий уровень  $T_g$  и  $T_v$ , царит неопределенность: экономические субъекты не имеют возможности точно просчитывать результаты своих действий ввиду отсутствия гарантий выполнения партнерами взятых ими на себя обязательств. Потребность в установлении хотя бы минимальных гарантий выполнения обязательств крайне высока в такой ситуации. Причем отчужденные друг от друга люди готовы пожертвовать ради таких гарантий частью своей свободы, в пользу любого, кто такие гарантии предоставит (Афанасьев, 2000, с. 24, 82)<sup>24</sup>. Отсюда феномен двойственного отношения к государству. С одной стороны, недоверие к нему принимает крайние формы. С другой стороны, «люди верят в необходимость сильного государства, способного контролировать их сограждан» (Фукуяма, 1996, р. 99). Таким образом, властные отношения становятся неотъемлемым элементом общества недоверия, что и объясняет наше обращение к ним при обсуждении параметров институциональной среды постсоветских стран.

Как и доверие, властные отношения в той или иной форме присутствуют в любом обществе. Поэтому они вполне соответствуют требованиям, предъявляемым к дифференцирующим критериям. Рассмотрим в качестве примера либеральное общество, в котором дилемма между свободой и подчинением однозначно решается в пользу первого. Согласно либеральной доктрине, индивид

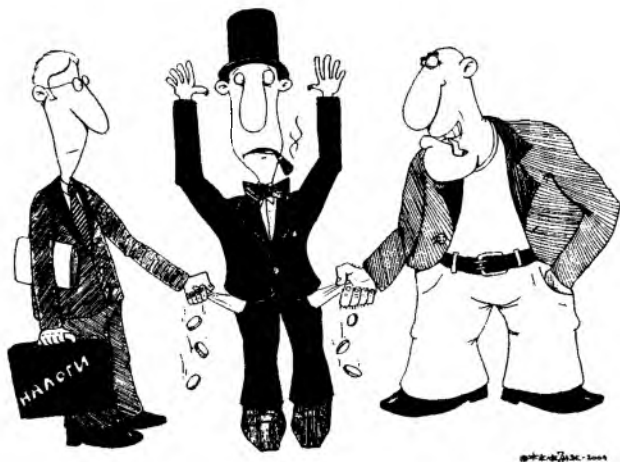
свободен в своем выборе до тех пор, пока его действия не сопровождаются экстерналиями, влияющими на других людей. В случае «интерференции» между действиями разных людей, распределение прав по их контролю зависит от интенсивности интереса, который преследует каждый человек, «умноженного на его власть» (Coleman, 1990, p. 68; см. также: Giddens, 1984, p. 257). Так, в общем, или англосаксонском, праве, отсутствует *абсолютное* определение права собственности. Любое право имеет *относительный* характер. «Собственность — это относительное, а не абсолютное понятие. Собственник имеет больше прав на свою собственность, чем кто-либо другой» (James, 1989, p. 430). Поэтому итоговое распределение прав может быть названо «консенсусом интересов, взвешенных властью» (*a power-weighted consensus*) (Coleman, 1990, p. 53; Hear, 1995, p. 58). Пожалуй, единственное ограничение власти, признаваемое сторонниками либеральной доктрины, касается запрета на конвертацию собственности как власти над вещами (Agnaud, 1993, p. 484) во власть над людьми, имеющую политический характер. Согласно либеральному идеалу, неограниченная власть над вещами не должна превращаться даже в ограниченную власть над людьми.

Для сравнения различных институциональных сред по критерию властных отношений требуется разработка их типологии. Если говорить об определении властных отношений, то в русском языке отсутствует четкое разделение двух случаев ограничения свободы одного субъекта в пользу другого, принципиально важное для понимания природы власти. В английском языке, как и в большинстве других европейских языков, различают *power* (фр. *pouvoir*) и *authority* (фр. *autorité*). «*Power* — это вероятность того, что один из участников социального взаимодействия окажется способным навязывать остальным участникам свою волю вопреки их сопротивлению, на чем бы такая вероятность ни основывалась. *Authority* — это вероятность того, что указание относительно совершения специфических действий будет выполнено группой людей, к которой оно адресуется» (Weber, 1968, p. 53). Речь идет либо о прямом *навязывании* своей воли другому человеку, либо об его *убеждении* в необходимости подчиниться<sup>25</sup>. В своей крайней форме власть как навязывание воли практически совпадает с одним из мотивов совершения преступлений. Так, криминологи как об одной из возможных причин совершения преступлений говорят о стремлении доминировать над жертвой, навязывать ей свою волю (Cusson, 1981, p. 151)<sup>26</sup>. Различие между навязыванием воли

(власть-как-навязывание) и убеждением в необходимости подчиниться (власть-как-убеждение) имеет и чисто экономическое содержание. По мнению Клода Менера, управленческие структуры отличаются между собой по степени интенсивности принуждения по отношению к своим участникам. Так, в гибридных формах (отношенческой контрактации) преобладает власть-как-убеждение, тогда как в иерархически организованных формах — принуждение, *fiat* (Ménard, 1996, p. 4—5; Ménard, 1998, p. 8).

Выделение лишь двух форм властных отношений недостаточно для классификации всех известных фактов подчинения одних экономических субъектов воле других. Например, экономисты обычно не видят разницы между, с одной стороны, подчинением командам внутри фирмы и, с другой стороны, экономической деятельностью в рамках командной экономики. Рональд Коуз видит в транзакциях внутри фирмы особый случай «экономического планирования» (Коуз, 1993, с. 35), а Янош Корнаи определяет социализм через бюрократическую координацию, т.е. власть (Kornai, 1992, p. 33, 98). Насколько корректно понимание фирмы как административно-командной системы в миниатюре (см. Putterman, 1988, p. 246)?

Для ответа на данный вопрос требуется сделать типологию властных отношений более детальной (табл. П.3.5). Джон Коулмен, в частности, выделяет согласованную, рассогласованную и навязанную власть, а также простые и сложные властные отношения (Coleman, 1990, p. 69—82). Не менее важным представляется



отличие персонифицированной и деперсонифицированной власти, экономической и политической власти. О *согласованной* (*conjoint*) власти говорят в том случае, если субъект сознательно делегирует право контроля над своими действиями другому субъекту в надежде на улучшение своего положения под руководством последнего. Причем решающий подчиняться чужой воле субъект сохраняет за собой возможность «отозвать» право контроля, если оптимистические ожидания не сбываются. Подчеркнем, что согласованная власть означает необходимость подчинения лишь в четко оговоренных сферах, а любые попытки со стороны «контролера» распространить свои полномочия за эти пределы пресекаются. Вероятно, контракт между патроном и клиентом (см. § 3 главы II.2) может служить иллюстрацией согласованных властных отношений. В *рассогласованном* (*disjoint*) своем варианте власть возникает в результате отказа экономического субъекта от части своей свободы в надежде на получение определенного материального вознаграждения. Совпадения интересов экономического субъекта и «контролера» здесь не требуется. Подобного рода отношения возникают в подавляющем большинстве фирм, где наемные работники соглашаются подчиняться решениям собственника, получая заранее оговоренное вознаграждение. И согласованный, и рассогласованный варианты власти носят добровольный характер, они производны от власти-как-убеждения. Напротив, *навязанная* (*involuntary*) власть сопоставима с властью-как-навязывание. Власть устанавливается за счет шантажа «контролера», который «отказывается от некоторых своих действий, ухудшивших бы положение экономического субъекта, в обмен на его подчинение» (Coleman, 1990, p. 71).

Таблица II.3.5

#### ТИПОЛОГИЯ ВЛАСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

По степени соответствия интересов субъектов		По субъекту		По объекту
Authority	Согласованные	Простые	Персонифицированные	Экономические
	Рассогласованные	Сложные	Деперсонифицированные	Политические
Power	Навязанные			



Для *простых* властных отношений характерна передача права контроля непосредственно тому субъекту, который его будет осуществлять. В случае же *сложных* властных отношений «контролер» может делегировать право контроля своему представителю, что наблюдается, к примеру, в крупных бюрократических организациях, где собственник поручает руководство наемными работниками менеджерам. *Персонифицированная* власть сводится к передаче права контроля конкретному субъекту. Напротив, *деперсонифицированная* власть означает, что право контроля принадлежит не конкретному лицу, господину К., а любому, кто занимает определенную позицию в организационной иерархии. «Члены организации подчиняются наделенному властью лицу не как конкретной персоне, а как представителю обезличенного порядка» (Weber, 1968, p. 218). *Экономическая* власть распространяется только на материальные ресурсы и гарантируется правом собственности на них. *Политическая* власть описывает отношения господства и подчинения между людьми. Граница между экономической и политической властью достаточно условна. Так, «экономические субъекты могут с помощью политических средств достигать результатов, которые обычно связывают с концентрацией экономической власти» (Etzioni, 1988, p. 223). По мнению цитируемого автора, образование монополий и олигополий обусловлено не только динамикой производственных и трансакционных издержек, но и использованием экономическими субъектами в конкуренции «политического ресурса».

Используя предложенную выше типологию, мы можем классифицировать властные отношения, возникающие в процессе совершения сделок в постсоветской институциональной среде. Из всей совокупности властных отношений (внутри фирмы, между фирмами, между фирмой и государством) специально выделим те, что возникают между экономическим субъектом и государством, ибо от них зависят властные отношения на других уровнях институциональной структуры и они лежат в основе сетевого капитализма. В предыдущем параграфе было показано, что низкий уровень  $T_g$  и  $T_v$  не отменяет установления властных отношений, но оказывает влияние на их характер. Власть в постсоветских странах следует определить как преимущественно навязанную, простую и персонифицированную. Что касается последнего критерия, то политическая и экономическая власть оказываются тесно связанными между собой.

Тезис о навязанном характере власти обосновывается следующими аргументами. Во-первых, отсутствуют гарантии соответствия между интересами правящей группы и интересами граждан. В качестве таких гарантий обычно рассматриваются свободные выборы и институты гражданского общества. Как следует из «теоремы о невозможности демократического решения» Кеннета Эрроу, сами по себе свободные выборы не исключают возникновения навязанной власти, а результаты голосования подвержены манипуляциям (см.: Ménard, 1993, р. 39—42; Олейник, 2002б, с. 46—47). Объединения граждан, т.е. институты гражданского общества, важны потому, что только объединившись они могут взаимодействовать с властью на равных. «Индивиды могут лучше мыслить и быть менее подверженными манипуляциям и государственной интервенции, когда они являются членами объединения (*community*)» (Etzioni, 1988, р. 138; см. также: Touraine, 1992). Однако, как показывают исследования, независимые от государства социальные движения так не превратились в значимую силу в постсоветских странах (см., например: Олейник, 1996). В результате действия находящихся у власти лиц никак не ограничены теми, кто им подчинен. В экономическом анализе важны стимулы, а не субъективные намерения индивидов, обладающих властными полномочиями, поэтому препятствий к превращению *любой* власти в навязанную в этих условиях нет<sup>27</sup>. Изучение истории российского государства подтверждает этот тезис. Кому бы ни принадлежала государственная власть, предубеждения в ее отношении остаются неизменными. В сознании российских граждан власть ассоциируется с произволом, что позволяет Александру Хлопину говорить об односторонней зависимости подданных от властвующих лиц (Хлопин, 1997а, с. 67—68). Данная характеристика властных отношений лишь подтверждает сделанный ранее анализ причин формирования сетей в постсоветской экономике (см. § 2 главы II.2). Сети здесь возникают не только как отражение традиционных отношений, но и для защиты экономических субъектов от неопределенности, вызванной действиями представителей государства<sup>28</sup>. Если же власть отказывается от некоторых наиболее нежелательных с точки зрения ее подданных действий, то одно это увеличивает их готовность подчиняться.

Второй аргумент, подтверждающий гипотезу о существовании в постсоветской России навязанных властных отношений, касается степени дифференциации, разграничения различных сфер повседневной деятельности. Современное общество предполага-

ет наличие четких границ между сферами повседневности. «Главным условием модернизации является функциональная дифференциация подсистем, в частности, разделение политики и религии, экономики и политики, формирование автономных сфер науки, искусства, частной жизни» (Touraine, 1992, p. 237). К примеру, ни в советский, ни в постсоветский период четкое разграничение сфер деятельности так и не было достигнуто (Олейник, 2001б, с. 245—252). Так, ни на рабочем месте, ни в кругу семьи пространство частной, личной жизни (*privacy*) не защищено достаточным образом от нежелательного вмешательства извне, из публичной (*public*) сферы<sup>29</sup>. На рабочем месте, в отношениях внутри трудового коллектива сохранились элементы общинного уклада, и события личной жизни зачастую становятся достоянием гласности или даже используются руководством фирмы в своих интересах. Юрий Левада и его коллеги выделяют в этой связи два идеальных типах трудового коллектива. В случае «колхоза» вмешательство в частную жизнь происходит по инициативе самих работников, а в случае «шарашки» руководство в своих интересах вмешивается в частную жизнь подчиненных (Levada, 1993, p. 94). В кругу семьи уважение права ее членов на сохранение некоторых аспектов своей жизни в тайне тоже далеко не всегда может быть реализовано, в том числе и по причине стесненных по западным меркам жилищных условий (Shlapentokh, 1989, p. 181). В конечном счете «прозрачность» границ между сферами повседневной деятельности облегчает трансляцию властных отношений из одной области в другую. Политическая власть становится значимой в тех сферах, где она не должна играть никакой роли. В этих сферах властные отношения по определению носят навязанный характер. «Термином “доминирование” описываются отношения по поводу использования социальных благ, которые не ограничены внутренне присущими благам способами их использования или которые изменяют эти способы по своему подобию» (Walzer, 1993, p. 10; см. также: Goffman, 1968, p. 47).

Особый интерес представляет превращение политической власти в экономическую и обратно, что становится возможным именно благодаря неполной дифференциации сфер повседневности. Третий аргумент в пользу тезиса о навязанном характере властных отношений заключается во взаимообусловленности политической и экономической власти. Он конкретизирует предыдущий аргумент, но не сводится к нему. Методы, помогающие ограничить действия властвующих лиц в политической сфере, оказыва-

ются недостаточными и неэффективными в экономической, и наоборот. Развитие конкуренции само по себе не гарантирует демократизации политических процессов, а демократические политические институты вполне могут сосуществовать с монополиями. Поэтому достигнутый симбиоз — политико-экономическая власть — защищен от тех или иных притязаний подчиненных субъектов. Эмитей Этциони предлагает следующую схему, иллюстрирующую тенденции к слиянию политической и экономической власти (табл. П.3.6, тенденции обозначены стрелками). Концентрация экономической власти приводит к образованию монополий, которые затруднительно контролировать с помощью распыленной политической власти. Поэтому исход «политический плюрализм — экономическая монополия» нестабилен, от него неизбежен переход к исходу «политическая гегемония — экономическая монополия». Аналогичным образом объясняется направленность политических процессов к тому же исходу.

В постсоветской институциональной среде этот симбиоз существует в двух формах. С одной стороны, наблюдается превращение собственности (власти над вещами) во власть над людьми, что позволяет переосмыслить актуальность марксистского наследия<sup>30</sup>. С другой стороны, политическая власть конвертируется в собственность. Поэтому Рустем Нуреев считает возможным приме-

Таблица П.3.6

**ВАРИАНТЫ СООТНОШЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ**

Концентрация политической власти

		Плюрализм	Олигархия	Гегемония
Концентрация экономической власти	Конкуренция	Ситуация, предполагаемая неоклассической	-----	→
	Олигополия	↓	-----	↓
	Монополия			Политико-экономическая власть

нить концепцию власти-собственности, изначально сформулированной для описания экономических взаимоотношений в эпоху «восточного деспотизма», к описанию постсоветских реалий. «Речь идет о нерасчлененном единстве властных и собственнических функций: политическое лидерство дает неотъемлемое право распоряжаться собственностью» (Нуреев, 2001, с. 8—9; см. также: Афанасьев, 2000, с. 45).

Как уже отмечалось, навязанный характер власти означает одностороннюю зависимость от нее экономических субъектов. Эта зависимость имеет как негативную, так и позитивную природу. Негативная зависимость отражает те ограничения, которые устанавливают в экономике своими действиями представители власти. Ограничения имманентны навязанной власти, ибо подчинение ей, помимо насилия, достигается за счет отказа от некоторых наиболее губительных для подданных действий. Еще Джон Стюарт Милль сетовал на негативную зависимость предпринимателей от английского государства образца середины XIX в.: «Единственный парализующий энергию производителей фактор связан с незащищенностью от правительства или от лиц, наделенных властью. Против всех остальных грабителей есть надежда защититься самостоятельно» (Mill, 1909, p. 70). Выражаясь языком современной экономической теории, негативная зависимость от власти приводит к росту административных барьеров и сегментации рынков по характеру взаимоотношений с представителями государства, чиновниками. Таким образом, к социальным и моральным барьерам сетевого капитализма добавляются административные. «Действия представителей государства пронизывают, структурируют рыночные взаимодействия и при этом связаны с воспроизводством асимметричных отношений неэкономического контроля... Несмотря на множественные изменения условий хозяйствования, наблюдаемые в течение последнего десятилетия в России, принцип всеобщей бюрократической зависимости успешно сохранен» (Радаев, 1998, с. 95).

Если относительно признания негативной зависимости от государства в научной среде существует относительный консенсус, то позитивная зависимость остается предметом дискуссий (см., например: Олейник, 2002а, с. 41—43)<sup>31</sup>. Под позитивной зависимостью понимается несамостоятельность экономических субъектов, их добровольное стремление подчиняться тем представителям власти, с которыми у них установлены привилегированные отношения. Иначе говоря, позитивная зависимость отражает

попытки экономических субъектов превратить *в индивидуальном порядке* навязанные властные отношения в рассогласованные или даже согласованные. Менее радикальная трансформация навязанных властных отношений в рассогласованные означает поиск экономическим субъектом конкурентных преимуществ за счет своей близости к представителям власти. Причем соотношение выгод и издержек использования политической власти для упрочения позиции на рынке может быть очень привлекательным для экономического субъекта. Отдача от одного доллара, потраченного на взятки, зачастую несоизмеримо выше вложений в развитие производства или совершенствование каналов сбыта (Etzioni, 1988, p. 231)<sup>32</sup>. Неудивительно, что около половины российских предпринимателей признают активную роль самого бизнеса в установлении неформальных отношений с чиновниками и во включении последних в сеть на привилегированном положении (Радаев, 1998, с. 59). Укажем, что включение чиновников в сеть подчеркивает индивидуальный порядок решения проблемы навязанной власти, которая изменяет свой характер лишь в границах локальной сети. В результате усиливается неавтономность рынка, его зависимость от внешней поддержки (*économie assistée*). Именно такая экономика характерна для южных регионов Италии, где наиболее прибыльные направления коммерческой деятельности так или иначе производны от политики государственных и муниципальных органов (Cesoni, 1995, p. 19, 168).

Более радикальная трансформация навязанных властных отношений в согласованные предполагает унификацию приоритетов и целевых функций представителей власти и экономических субъектов. Учитывая, что простое включение чиновника в сеть не гарантирует такой унификации, возникает потребность не просто в установлении персонифицированных отношений, а в личной унии. В качестве примера личной унии представителей власти и бизнеса Яков Паппэ приводит крупнейшие российские интегрированные бизнес-группы (этим термином он называет сети, обладающие наибольшим удельным весом в российской экономике), в первую очередь — «Газпром» и ЛУКОЙЛ (Паппэ, 2000, с. 98, 138). В обоих вариантах трансформации навязанных властных отношений они становятся простыми и персонифицированными ввиду того, что чиновники изменяют свое отношение к экономическим субъектам в индивидуальном порядке, включая их в сферу отношений, основанных на близости.

В завершение обсуждения навязанных властных отношений обсудим установление тотальной власти в качестве одного из вариантов их возможной эволюции. Тотальная власть стремится к «эксплицитному и детальному регулированию всех аспектов повседневной жизни» ее субъектов (Goffman, 1968, p. 41). От просто навязанной власти ее отличает лишь значительно более широкая сфера деятельности, подвергаемая контролю. В отношении степени зависимости власти можно сформулировать три эвристические зависимости. Во-первых, она тем больше, чем сильнее навязана. В своих крайних формах навязанная власть опирается не на «делку» с подданными (представители власти отказываются от наиболее нежелательных для их подчиненных действий в обмен на лояльность последних), а на насилие. Отношения между заключенными и надзирателями хорошо иллюстрируют данный тезис, причем чем строже режим содержания тюрьмы, тем чаще надзиратели прибегают к насилию для утверждения своей власти (Marquart, 1986). Во-вторых, чем «прозрачнее» границы между сферами повседневной деятельности, тем легче одновременно контролировать ее многие аспекты. Тоталитаризм — это «системная координация социальных благ и сфер деятельности, которые должны бы быть разделенными» (Walzer, 1983, p. 316). В-третьих, чем более неравномерно распределена собственность (власть над вещами), тем сильнее стимулы к использованию политической власти для компенсации экономического неравенства. «Именно идеалы уравнительности<sup>33</sup> неизбежно требуют авторитаризма, внешней силы, способной «всех равнять» (Ахиезер, 1997, с. 425).

Впрочем, тенденция к установлению тотальной власти имеет свои пределы. Контроль никогда не бывает полным, как убеждает пример наиболее близкого к идеальному типу тотальной власти института, тюрьмы (Sykes, 1958; Goffman, 1968; Олейник, 20016). Объяснение заключается в отличных от нуля транзакционных издержках, связанных с осуществлением контроля (*monitoring costs*). Чем более тотален контроль, тем выше эти издержки. Тотальная власть делает особенно рельефной проблему, возникающую в рамках любых навязанных властных отношений, — проблему принципала и агента (*Principal-Agent Problem*). Несовпадение интересов принципала (представителей власти) и агента (экономического субъекта) обуславливает стремление агента к отлыниванию (*shirking*) от выполнения предписаний принципала (Coleman, 1990, p. 152). В случае тотальной власти стремление агента вести себя оппортунистически становится абсолютным

(ведь чем больше сфер деятельности подвержено контролю, тем больше вероятность рассогласования интересов принципала и агента), что требует от принципала усиления контроля. Как правило, навязанная власть не достигает идеала тотальной, находясь в ситуации равновесия между интенсивностью стремления принципала навязывать свою волю агенту и величиной издержек контроля над действиями последнего. Пожалуй, в этом утверждении заключается один из немногих оптимистических выводов, которые можно сделать по итогам анализа институциональной среды, в основе которой лежит «пессимистическое» согласие между людьми.

### **Выводы**

Поведение экономических субъектов не сводится исключительно к поиску полезности. Помимо этого фактора, на него влияют мораль, аффекты и принуждение. В разные периоды времени и в разных странах комбинация этих факторов будет существенно отличаться. В основе конституции рынка лежит определенное согласие между экономическими субъектами относительно значимости каждого из названных факторов. Достижение согласия, а также его параметры обусловлены институциональной средой. Основными критериями, по которым можно сравнивать институциональные среды, является уровень доверия и характер властных отношений. Доверие бывает межличностное, институциональное и обобщенное. Властные отношения подразделяются на согласованные, рассогласованные и навязанные; простые и сложные; персонифицированные и деперсонифицированные; экономические и политические. Согласно этим критериям, конституция постсоветского рынка определена через низкий уровень обобщенного и институционального доверия, а также навязанные политико-экономические властные отношения.

### **Summary**

Economic behavior is never determined exclusively by profit-seeking. Among other determinants, there are affects, moral considerations and coercion (in its direct, most visible, forms, as well as in hidden forms). Historical periods and countries differ by a particular combination of these factors. By constitution of a market we understand an agreement



between economic agents on relative weights of these factors in determining everyday economic transactions. A shape of the agreement depends upon the institutional environment, in its turn, the institutional environment determines a series of government structures (i.e., market, network, firm, and so on). Basic criteria allowing us to compare different institutional environments include: 1) the level of trust (personal, institutional and generalized); 2) the type of authority (conjoint, disjoint, imposed, — the last type corresponds to power in Max Weber's terms; simple and complex; personalized and impersonal; economic and political). According to these criteria, the constitution of post-soviet market could be defined through a «pessimistic» agreement (an extremely low level of both institutional and generalized trust and a political-economic type of power). Some impacts on industrial structure are considered, for example, on distribution of small and big firms, on parameters of the market for private protection.

## Литература

- Афансьев Михаил (2000), *Клиентелизм и российская государственность*, Москва: МОНФ, 2-е издание.
- Ахиезер Александр (1997), *Россия: критика исторического опыта*, Новосибирск: Сибирский хронограф, 2-е издание.
- Барсукова С. (2001), «Вынужденное доверие сетевого мира», *ПОЛИС — Политические исследования*, № 2 (61), с. 52—60.
- Блауг Марк (1994), *Экономическая мысль в ретроспективе*, Москва: Дело.
- Бьюкенен Джеймс (1997), «Конституция экономической политики» // Бьюкенен Джеймс, *Избранные труды*, Москва: Таурус Альфа.
- Гэлбрейт Джон К. (1969), *Новое индустриальное государство*, Москва: Прогресс.
- Кейнс Джон М. (1993), «Общая теория занятости, денег и процента» // Кейнс Джон М., *Избранные произведения*, Москва: Экономика.
- Корнаи Янош (1990), *Дефицит*, Москва: Наука.
- Коуз Рональд (1993), *Фирма, рынок и право*, Москва: Дело.
- Маркс Карл (1988), *Капитал*, Москва: ИПЛ.
- Нуреев Рустем (2001), «Социальные субъекты постсоветской России: история и современность», *Мир России*, № 3, с. 3—66.
- Олейник Антон (1996), «Есть ли перспектива у социальных движений в России: анализ шахтерского движения, 1989—1995», *ПОЛИС — Политические исследования*, № 3, с. 70—78.
- Олейник Антон (2001а), «Бизнес по понятиям: об институциональной модели российского капитализма», *Вопросы экономики*, № 5, с. 4—25.
- Олейник Антон (2001б), *Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти*, Москва: ИНФРА-М.
- Олейник Антон (2002а), «Дефицит права: к критике политической экономики частной защиты», *Вопросы экономики*, № 5, с. 24—46.

Олейник Антон (20026), *Институциональная экономика*, Москва: ИНФРА-М, 2-е издание.

Олсон Мансур (1995), *Логика коллективных действий*, Москва: Фонд экономической инициативы.

Паппэ Яков (2000), *Олигархи. Экономическая хроника 1992—2000*, Москва: Изд-во ГУ-ВШЭ.

Радаев Вадим (1994), «Внеэкономические мотивы в экономической деятельности», *Вопросы экономики*, № 7, с. 85—97.

Радаев Вадим (1998), *Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика*, Москва: Центр политических технологий.

Радаев Вадим (2001), «Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике», *working paper WP1/2001/01*, Москва: ГУ-ВШЭ.

*Российская повседневность и культура: возможности, проблемы и пределы трансформации* (1996), Москва: ИСП РАН.

Смит Адам (1993), «Исследования о природе и причинах богатства народов» // Петти В., Смит А., Риккардо Д., *Антология экономической классики*, Москва: Эконов.

Смит Адам (1997), *Теория нравственных чувств*, Москва: Республика.

Тамбовцев Виталий (1997), *Государство и переходная экономика: пределы управляемости*, Москва: ТЕИС.

Тевено Лоран (1997), «Множественность способов координации: равновесие и рациональность в современном мире», *Вопросы экономики*, № 10, с. 69—84.

Хлопин Александр (1994), «Феномен двоемыслия: Запад и Восток», *Общественные науки и современность*, № 3, с. 49—60.

Хлопин Александр (1997), «Становление гражданского общества в России: институциональная перспектива», *Pro et Contra*, том 2, № 4, с. 60—76.

Яковлев Александр (1988), *Социология экономической преступности*, Москва: Наука.

Arnaud A.-J., sous la direction de, (1993), *Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit*, Paris: LGDJ, 2<sup>nd</sup> edition.

Arrow Kenneth (2000), 'Observations on Social Capital', in Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank, pp. 1—6.

Becattini Giacomo (1990), 'The Marshallian Industrial District as Socio-economic Notion', in Frank Pyke, Giacomo Becattini & Werner Sengenberger, *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*, Geneva: International Institute for Labour Studies, pp. 38—51.

Berelowitch Alexis, Wieviorka Michel (1996), *Les Russes d'en bas. Enquête sur la Russie post-communiste*, Paris: Seuil.

Bourdieu Pierre, Passeron Jean-Claude (1970), *La reproduction. Eléments pour une théorie du système d'enseignement*, Paris: Editions de Minuit.

Bourdieu Pierre (1984), *Homo Academicus*, Paris: Editions de Minuit.

Brenner Reuven (1994), *Labyrinths of Prosperity. Economic Follies, Democratic Remedies*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Burt Ronald (1992), 'The Social Structure of Competition', in Nitin Nohria, Robert Eccles (eds.), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Boston, MA: Harvard Business School Press, pp. 56—90.

- Cesoni Maria Luisa (1995), 'Développement du Mezzogiorno et criminalités. La consolidation économique des réseaux camoristes', *thèse de doctorat en sociologie*, Paris: EHESS.
- Coleman James S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, London: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Crawford S., Ostrom Elinor (1995), 'A Grammar of Institutions', *American Political Science Review*, vol. 89, n. 3, pp. 582—598.
- Cusson Maurice (1998), *Criminologie actuelle*, Paris: Presses Universitaires de France.
- Dasgupta Partha (2000), 'Economic Progress and the Idea of Social Capital', in Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank, pp. 326—400.
- De Alessi Louis (1983), 'Property Rights, Transaction Costs, and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory', *The American Economic Review*, vol. 73, n. 1, pp. 64—81.
- Engerman Stanley L. (1997), 'Cultural Values, Ideological Beliefs, and Changing Labor Institutions: Notes on Their Interactions', in John Drobak, John Nye (eds.), *The Frontiers of the New Institutional Economics*, San Diego: Academic Press.
- Etzioni Amitai (1988), *The Moral Dimension. Toward a New Economics*, New York, London: The Free Press.
- Fares M'hand, Saussier Stéphane (2001), 'Théorie des coûts de transaction versus théorie des contrats incomplets: quelles divergences?', *Revue Française d'Economie*, 2/31<sup>ème</sup> trimestre.
- Fukuyama Francis (1996), *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, The Free Press.
- James Philip (1989), *Introduction to English Law*, London: Butterworths, 12<sup>th</sup> edition.
- Gambetta Diego (1993), *The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection*, Cambridge, London: Harvard University Press.
- Gerschenkorn Alexander (1992), 'Economic Backwardness in Historical Perspective', in Mark Granovetter, Richard Swedberg (eds.), *The Sociology of Economic Life*, Boulder: Westview Press, pp. 117—130.
- Giddens Anthony (1984), *The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration*, Cambridge: Polity Press.
- Giddens Anthony (1996), *In Defense of Sociology. Essays, Interpretations and Rejoinders*, Cambridge: Polity Press.
- Girard René (1972), *La violence et le sacré*, Paris: Bernard Grasset.
- Goffman Erving (1968), *Asiles. Etudes sur la condition sociale des maladies mentales et autres reclus*, Paris: Editions de Minuit.
- Heap Sh. H. (1995), 'Rational Action and Institutional Change', in J. Groenewegen, Ch. Pitelis & S.-E. Sjöstrand (eds.), *On Economic Institutions. Theory and Applications*, Aldershot: Edward Elgar.
- Helliwell John, Putnam Robert (2000), 'Economic Growth and Social Capital in Italy', in Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank, pp. 253—266.
- Humphrey John, Schmitz Hubert (1998), 'Trust and Inter-Firm Relations in Developing and Transition Economies', *The Journal of Development Studies*, vol. 34, n. 4, pp. 32—61.
- Inglehart R. (1990), *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton: Princeton University Press.

Kolm Serge-Christophe (1984), *La bonne économie. La Réciprocité générale*, Paris: Presses Universitaires de France.

Kornai János (1992), *The Socialist System. The Political Economy of Communism*, Princeton: Princeton University Press.

Kreps David (1990), 'Corporate Culture and Economic Theory', in J. Alt, K. Shepsle (eds.), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.

Krishna Anirudh (2000), 'Creating and Harnessing Social Capital', in Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank.

Kuran Timur (1989), 'The Craft Guilds of Tunis and Their Amins: A Study of Institutional Atrophy', in M. Nabli, J. Nugent, *The New Institutional Economics and Development. Theory and Applications to Tunisia*, Amsterdam: North-Holland, pp. 236—265.

Lallement M. (1994), 'Théorie des jeux et équilibres sociaux', *Revue du MAUSS*, n. 4, second semestre.

La Porta Rafael, Lopez-de-Silanes Florencio, Shleifer Andrei, Vishny Robert (2000), 'Trust in Large Organizations', in Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank, pp. 310—318.

Le Roy E. (1993), 'Conciliation', in A.-J. Arnaud (sous la direction de), *Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit*, Paris: LGDJ, 2<sup>nd</sup> edition.

Levada Youri (1993), *Entre passé et l'avenir. L'homme soviétique ordinaire. Enquête*, Paris: Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.

Macaulay Stewart (1992), 'Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study', in Mark Granovetter, Richard Swedberg (eds.), *The Sociology of Economic Life*, Boulder: Westview Press, pp. 266—280.

Marquart James W. (1986), 'Prison Guards and the Use of Physical Coercion as a Mechanism of Prisoner Control', *Criminology*, vol. 24, n. 2, pp. 347—366.

Ménard Claude (1993), *L'économie des organisations*, Paris: La Découverte.

Ménard Claude (1995), 'Markets as Institutions versus Organizations as Markets? Disentangling Some Fundamental Concepts', *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 28, n.2, pp. 161—182.

Ménard Claude (1996), 'Why Organizations Matter. A Journey Away From The Fairy Tale', *Atlantic Economic Journal*, vol. 24, pp. 281—300.

Ménard Claude (1998), 'Maladaptation of Regulation to Hybrid Organizational Forms', *International Review of Law and Economics*, vol. 18, n. 4, pp. 403—417.

Ménard Claude (2001), 'Methodological Issues in New Institutional Economics', *Journal of Economic Methodology*, Vol. 8, n.1.

Milgrom Paul, North Douglass C., Weingast Barry (1990), 'The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs', *Economics and Politics*, vol. 2, n. 1, pp. 1—24.

Mill John Stuart (1909), *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, London: Longmans, Green, and Co.

Moore Mick (1999), 'Truth, Trust and Market Transactions: What Do We Know?', *The Journal of Development Studies*, vol. 36, n. 1, pp. 74—88.

North Douglass C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York: Norton.

North Douglass C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.

North Douglass C. (1993), 'Institutional Change: A Framework of Analysis', in S.-E. Sjöstrand (ed.), *Institutional Change. Theory and Empirical Findings*, Armonk: M. E. Sharpe, pp. 35—48.

North Douglass C., Wallis John J. (1986), 'Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970', in Stanley Engerman, Robert Gallman (eds.), *Long-Term Factors in American Economic Growth*, vol. 51 of «The Income and Wealth Series», Chicago: University of Chicago Press.

Oleinik Anton (2001), 'Changes in the Organization of Everyday Life in the Wake of Financial Crisis', in Segbers Klaus (ed.), *Explaining Post-Soviet Patchworks*, vol. 2 'Pathways from the Past to the Global', Aldershot: Ashgate, pp. 362—384.

Oleinik Anton (2002), 'A Plurality of Total Institutions: Towards A Comparative Penology', *working paper*, Montreal: CICC, University of Montreal.

Ostrom Elinor (1998), 'A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action', *American Political Science Review*, vol. 92, n.1, pp. 1—22.

Pejovich S. (1995), 'Privatizing the Process of Institutional Change in Eastern Europe', *Transforming Economies and Societies: Towards an Institutional Theory. Conference Papers*, Krakow: European Association for Evolutionary Political Economy.

Petit Jacques-Guy, Castan Nicole, Faugeron Claude, Pierre Michel, Zysberg André (1991), *Histoire des galères, bagnes et prisons. Introduction a l'histoire pénale de la France*, Toulouse: Bibliothèque historique Privat.

Polanyi Karl (1995), *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris: Gallimard.

Putnam Robert (1995a), 'The Prosperous Community, Social Capital and Public Life', *Mirovaja ekonomika i mejdunarodne otnoshenija*, n.4, pp. 78—87 (Russian translation).

Putnam Robert (1995b), 'Bowling Alone: America's Declining Social Capital', *Journal of Democracy*, vol. 6, pp. 65—78.

Putterman Louis (1988), 'The Firm as Association versus the Firm as Commodity. Efficiency, Rights and Ownership', *Economics and Philosophy*, vol. 4, n. 2, pp. 244—267.

Radaev Vadim (2001), 'Enterprise, protection et violence en Russie a la fin des années 1990', *Cultures et Conflits*, n. 42, pp. 47—68.

Reynaud Jean-Daniel (1989), *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, Paris: Armand Colin.

Rose Richard (1995), 'La Liberté, valeur fondamentale', *Revue Internationale des Sciences Sociales*, vol. 145, pp. 519—536.

Rose Richard (2000), 'Getting Things Done in an Antimodern Society: Social Capital Networks in Russia', in Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank.

Rose Richard, Mishler William (1995), 'What Are the Alternatives to Democracy in Post-Communist Societies?', *Studies in Public Policy*, n. 248.

Saylor William G. (1984), 'Surveying Prison Environments', *working paper*, Washington D.C.: Office of Research and Evaluation, Federal Bureau of Prisons.

Sykes Gresham M. (1958), *The Society of Captives. A Study of a Maximum Security Prison*, Princeton: Princeton University Press.

Sen Amartya (1987), *On Ethics and Economics*, Oxford: Blackwell.

Schmid, A. Allan (2002), 'Using Motive to Distinguish Social Capital from Its Outputs', *Journal of Economic Issues*, September, Vol. 36, Issue 3, pp. 747—759.

Schutz Alfred (1987), *Le chercheur et le quotidien. Phénoménologie des sciences sociales*, Paris: Méridiens Klincksieck.

Shlapentokh Vladimir (1989), *Public and Private Life of the Soviet People. Changing Values in Post-Stalin Russia*, New York, Oxford: Oxford University Press.

Shlapentokh Vladimir (1995), 'Russian Patience: A Reasonable Behavior and a Social Strategy', *Archives européennes de sociologie*, vol. XXXVI, n. 2, pp. 247—280.

Solow Robert (2000), 'Notes on Social Capital and Economic Performance', in Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank, pp. 7—12.

Stiglitz Joseph (2000), 'Formal and Informal Institutions', in Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank.

Thompson Edward P. (1988), *La formation de la classe ouvrière anglaise*, Paris: Seuil.

Touraine Alain (1992), *Critique de la modernité*, Paris: Fayard.

Touraine Alain (1994), *Qu'est-ce que la démocratie*, Paris: Fayard.

Walzer Michael (1983), *Spheres of Justice. A Defense of Pluralism and Equality*, New York: Basic Books.

Walzer Michael (1992), 'La justice dans les institutions', *Esprit*, vol. 180, n. 3—4, pp. 106—124.

Weber Max (1968), *Economy and Society. An Outline of Interpretative Sociology*, edited by G. Roth and C. Wittich, New York: Bedminster Press, vol. 1.

Wintrobe Ronald (2001), 'The Optimum Level of Solidarity', *working paper*, London, Ont.: Department of Economics, University of Western Ontario.

## Дополнительная литература

Олейник А., 2001, «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики, № 5, с. 4-25 <http://www.narcom.ru/law/system/32.html>

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997, Главы 5 и 6: <http://ie.boom.ru/library/North.zip>

Ménard Claude (1995), 'Markets as Institutions versus Organizations as Markets? Disentangling Some Fundamental Concepts', *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 28, n.2, pp. 161—182.

## Примечания

<sup>1</sup> Приведем для иллюстрации отрывок из интервью с предпринимателем, имевшим опыт игры на американском фондовом рынке: «Это такое удовольствие, что ой-ой-ой. Особенно когда акции подсакивают на 100 процентов. То есть я вложил в эту акцию, допустим, 20 тысяч баксов, а она на 100 процентов подскочила. А бывает такое, что она подсакивает на 100 процентов за час, да что там за час — за 10 минут. Представляете? Вот за 10 минут я заработал 20 тысяч баксов. Вот это здорово!» (интер-

вью проведено в рамках проекта, осуществленного в 2000—2001 гг. по заказу *IHESI* (Париж) группой исследователей в составе: А. Олейник — руководитель, К. Клеман, Е. Гвоздева, Н. Апарина, М. Минин, В. Прокопьев).

- 2 По субъективной оценке Фрэнсиса Фукуямы, это соотношение в современном американском обществе можно оценить как 4 к 1: 80% повседневных решений продиктовано соображениями, связанными с полезностью (Fukuyama, 1996, p. 13).
- 3 В исламских странах «справедливая цена» устанавливалась согласно особой религиозной доктрине — *hisba*. Одной из функций гильдий ремесленников, контролировавших локальные рынки, было именно поддержание на них «справедливых цен» (Kuran, 1989, p. 241). Установление локально «справедливых цен» до сих пор практикуется в рамках кейретцу, промышленных дистриктов (см., например: Vecattini, 1990, p. 45), т.е. тех форм капитализма, где рынок не отделен от социальных отношений. А вот самый простой случай установления «справедливой цены» в одной из российских локальных сетей: «Есть, например, главный врач санатория К.. Мой школьный, так сказать, но он не приятель, но просто в одной школе учились в свое время... Он иногда мне звонит, говорит: «Слушай, у меня развалился котел, мне надо его сварить, я готов заплатить все, но мне надо так, чтобы сделали без халтуры». Хорошо, значит, я выискиваю здесь, кого туда надо отправить, они там делают... Иногда бывает как? Вот не знаем, сколько это будет стоить. Трудно же ведь иногда определить, вот сварить котел, сколько это будет стоить. Начинают там считать, калькуляции какие-то, коэффициенты. Мы с ним просто договариваемся. «Ну, хорошо, мы им даем задание, они нормальные ребята, они халтурить не будут, сачковать тоже. Посмотрим, сколько дней они отработают, тогда и решим этот вопрос. По рукам? По рукам». Все» (Интервью с директором машиностроительного завода, проект *IHESI*).
- 4 В этой связи Вадим Радаев предлагает разделять эгоизм, понимаемый как поиск ближайшей выгоды, и утилитаризм, предполагающий способность индивида максимизировать выгоду в долгосрочном периоде (Radaev, 2001, p. 47—48). В такой интерпретации утилитарное поведение означает своеобразный компромисс между этикой и экономикой.
- 5 «Люди ищут баланс между своими моральными убеждениями и поиском выгоды», — отмечает в этой связи Э. Этциони (Etzioni, 1988, p. 67). Когда баланс еще не найден или человек оказывается в принципе неспособным его найти, то он переживает глубокий психологический стресс. Чувство вины сопровождает любые поступки, совершенные в условиях отсутствия баланса (Ibid., p. 71—73).
- 6 Идея «рынка институтов» показательна в этой связи. Применительно к постсоветской ситуации ее впервые сформулировал Све-

тозар Пейович: институты должны конкурировать между собой на своеобразном рынке (Pejovich, 1995). Виталий Тамбовцев доводит идею до ее логического завершения: «рынок институтов» в его изложении мало чем отличается от других отраслевых рынков (Тамбовцев, 1997, с. 95—102).

- 7 Серия международных сравнений социального климата в пени-тенциарных учреждениях четырех стран — России, Казахстана, Франции и Канады, — проведенных автором в период с 1996 по 2001 г., выявила следующий парадокс. Относительно благополучная в социальном плане обстановка (по совокупности субъективных оценок самих заключенных) оказалась напрямую не связанной с уровнем затрат на содержание заключенных. Так, обстановка в канадских тюрьмах значительно ближе к постсоветским, чем к французским. Согласно выдвинутой гипотезе, объяснение заключается в том, что критерии, по которым канадские заключенные оценивают социальный климат, существенно выше, чем в постсоветских странах, и их ожидания не всегда оказываются оправданными (ввиду незавершенности реформ по дальнейшей демократизации исполнения наказаний), особенно в отношении тюремной администрации.

*Оценки действительного положения*

Ожидания относительно социального климата	Высокие	Высокие	Низкие
	Высокие	1-е равновесие (французские тюрьмы)	Неравновесная ситуация (канадские тюрьмы)
Низкие	Неравновесная ситуация	2-е равновесие (российские и казахстанские тюрьмы)	

*Источник:* Oleinik, 2002; см. также: Олейник, 2002б.

- 8 Случай конвенционального порядка в терминах М. Вебера: Weber, 1968, р. 34. Функциональная роль морали сводится к следующему: «Социальные нормы позволяют индивидам предвидеть действия иных участников общественных отношений и соответствующим образом строить собственное поведение» (Яковлев, 1988, с. 54).
- 9 Для сравнения: юридический подход значительно в меньшей мере допускает количественную трактовку вопроса о доверии. Например, согласно подходу общего права, «когда между сторонами



[контракта] установлены доверительные отношения, соображения справедливости требуют, чтобы лицо, которому доверяют, сделало доступной другой стороне полную информацию о любой сделке с третьими лицами» (James, 1989, p. 323).

- <sup>10</sup> Здесь, на наш взгляд, уместно привести фрагмент из интервью с бывшим руководителем крупной финансовой компании (проект *IHESI*): «Я всегда старался решить этот вопрос материально, вот в чем дело. Это значит, что если есть какие-то потери, то их вернуть, но не силовым методом... Постараться заморозить средства людей, постараться заморозить акции, недвижимость, еще что-то... вот в таком режиме. Понимаете, вот как нужно двигаться».
- <sup>11</sup> «Это, так сказать, игра в «снап», «старую деву», «музыкальные стулья» — развлечения, где побеждает тот, кто скажет «снап» не слишком рано и не слишком поздно, кто отпасует «старую деву» своему соседу раньше, чем закончится игра, кто захватит для себя стул в тот момент, когда умолкнет музыка. В эти игры можно играть с удовольствием и большим подъемом, хотя все играющие знают, что по кругу ходит именно «старая дева» или что, когда умолкнет музыка, кто-то останется без стула» (Кейнс, 1993, с. 344).
- <sup>12</sup> О методах поиска равновесных исходов в повторяющихся играх см.: Олейник, 2002б, с. 83—88.
- <sup>13</sup> Социологическое содержание обобщенного доверия исследовалось, в частности, Энтони Гидденсом (см.: Барсукова, 2001, с. 53).
- <sup>14</sup> «Вообще говоря, считаете ли вы, что большинству людей можно доверять или же что с людьми следует быть поосторожнее?» («*Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?*»).
- <sup>15</sup> В определенном смысле построение порядковой шкалы доверия предполагает не только наличие данных о доверии в различных институциональных средах, но и их оценку одним и тем же субъектом. Причем этим субъектом не обязательно должен быть исследователь, апеллирующий к теоретически обоснованным критериям, а им может стать и действующий на основе здравого смысла обычный индивид. Так, результаты регулярно проводимых Федеральным бюро тюрем США исследований социального климата в пенитенциарных учреждениях распространяются в первую очередь среди руководителей учреждений, которые на основе собственного опыта сопоставляют полученную информацию и делают выводы относительно ситуации во вверенном им учреждении (Saylor, 1984, p. 3—4).
- <sup>16</sup> О сравнении уровня *Tv* в постсоветских и ряде восточноевропейских стран см.: (Rose, Mishler, 1995). Авторы говорят о господствующем в этих странах скептицизме, что косвенно подтверждает гипотезу о «пессимистическом» согласии как основе постсоветского рынка. Приведем также данные опроса по трем целевым

группам: предприниматели (П), студенты-юристы (С) и лица, отбывающие наказания за совершенные преступления (З).

Страна	Обобщенное доверие, $T_g$			Межличностное, $T_h$			Институциональное, $T_v$		
	П	С	З	П	С	З	П	С	З
Россия	25,8	32,5	14,6	82,2		13,7	8,2	7,7	9,9
Казахстан		17,7			14,4				15,9
Канада		76,4	37,5		92,8	15		30,2	15,8
Франция	43,3		45,8	63,3		20,3	23,3		

*Источник:* данные по предпринимателям за 2001 г.: в рамках проекта *INESI* опрошено 219 российских бизнесменов и 30 французских, работающих в России; данные по заключенным: (Олейник, 2001б; Oleinik, 2002); данные по студентам юристам: группой исследователей в составе А. Олейника, Е. Гвоздевой, А. Минина и А. Бурбулиса в 2001 г. опрошено 117 студентов в России и 195 — в Канаде. Уровень  $T_h$  в среде предпринимателей оценивался с помощью вопроса «Доверяете ли вы партнерам по бизнесу?», в среде студентов — «Доверяете ли вы однокурсникам?», в среде заключенных — «Доверяете ли вы другим заключенным?»

- 17 Высокий уровень доверия способствует снижению ряда транзакционных издержек, особенно связанных с осуществлением мониторинга и контроля. «Все затраты труда, связанные с осуществлением контроля за выполнением взятых обязательств, являются простым вычетом из реального производства. Эти излишние функции вызваны не объективной необходимостью, а нечестностью людей» (Mill, 1909, p. 68).
- 18 Так, увеличение уровня  $T_g$  на величину одного стандартного отклонения увеличивает ВВП на 7%, что составляет половину от стандартного отклонения (La Porta et al., 2000, p. 315).
- 19 «Почти все вопросы... решаются в глубинных звеньях компании, а не менеджерами. Подлинное право принимать решения принадлежит инженерам, плановикам и прочим специалистам» (Гэлбрейт, 1969, с. 110).
- 20 Об особенно резком снижении  $T_g$  на протяжении последних десятилетий в США до уровня 35—40% см.: (Putnam, 1995; Fukuyama, 1996, p. 310—311). Это снижение вполне укладывается в тенденции роста транзакционного сектора, зафиксированные в исследовании Дугласа Норта и Джона Уоллиса, — с примерно 25% ВВП в 1870 г. до более 50% в 1970 г. (North, Wallis, 1986).
- 21 «Частная защита в действительности обеспечивает лишь частичную безопасность. Для нее характерны отношения «поставщик —

клиент» и нацеленность на конкретные задачи... С другой стороны, общественная защита имеет более глобальную миссию, она призвана защищать всех граждан и обеспечивать повсеместное выполнение законов» (Cusson, 1998, p. 208).

- 22 Приведем некоторые данные о численности фирм, занимающихся частной защитой, в разных странах. В 1987 г. на Сицилии действовало 105 официально зарегистрированных защитных фирм, связанных с мафиозными семьями (Gambetta, 1993, p. 104). По ряду других стран доступная статистика позволяет сравнивать соотношение частных и государственных фирм, занимающихся защитой.

Страна	Число частных фирм	Численность их сотрудников	Численность полицейских
Франция		100 000	220000
ЕС в целом		500 000	1 000 000
США		1 500 000	600 000
Россия	11 000	160 000	600 000

*Источник:* данные по Европе и США — (Cusson, 1998, p. 209), по России — (Radaev, 2001, p. 52, 58). Все данные относятся ко второй половине 1990-х годов.

- 23 «Я — это филиал, все вопросы глобальные... (речь идет о защите. — *Прим. ред.*) не моего уровня. Решаются они там (в Москве), все-таки как-то решаются. Мой бизнес — это руководить работой филиала и он в защите не нуждается. В случае наезда, есть номера телефонов в Москве» (интервью с руководителем регионального филиала крупного банка, проведенное в рамках проекта *IHESI*).
- 24 Данные регулярно проводимых ВЦИОМ социологических опросов показывают, что более 70% россиян, поставленных перед необходимостью выбора между порядком, достигаемым за счет демократии, и демократией, представляющей определенную угрозу порядку, выбирают первое (см. дискуссию в: Олейник, 2001б, с. 254—256).
- 25 В тюрьме различие между навязыванием своей воли вопреки сопротивлению и убеждением в необходимости подчиниться ей принимает особенно рельефные формы. Власть надзирателей над заключенными как раз и проявляется в навязывании ими своей воли (Sykes, 1958, p. 46).
- 26 Далеко не всегда навязывание своей воли означает насилие в грубой и открытой форме, например физическое принуждение. Представители «критической» социологии отмечают, что под-

чинение чужой воле может происходить и в результате символического насилия (школа как инструмент внедрения определенного мировоззрения) (Bourdieu, Passeron, 1970, p. 51). В академической среде тоже распространено принуждение, но оно тщательно скрыто за внешне «нейтральным» ритуалом полемики (Bourdieu, 1984, p. 39).

- 27 В качестве гипотезы, требующей дополнительной историографической проверки, можно предположить, что на протяжении российской — советской — постсоветской истории характер властных отношений, если и изменялся, то в узком диапазоне: от навязанной власти к рассогласованной и обратно (Berelowitch, Wiewiorka, 1996, p. 73—74; Олейник, 2001б, с. 222—229). Например, в 1970 — 80-е годы («эпоха Брежнева») существовала близкая к рассогласованной власть: в обмен на подчинение и политическую лояльность она обеспечивала в качестве компенсации минимальный прожиточный уровень большинству населения, каким бы низким он ретроспективно ни казался.
- 28 «Обычно пишется (в разделе «Форс-мажорные обстоятельства» контракта». — *Прим. авт.*): война, военные действия, да? То есть землетрясения, пожар, наводнения, да? То есть стихийные бедствия какие-то, да? В одном я только договоре встретил: «Действия правительства» (*смеется*). То есть как бы постановления и решения правительства являются форс-мажором» (фрагмент из интервью руководителя средней по размерам посреднической фирмы, сделанного в рамках проекта *IHES*).
- 29 Защищенность пространства частной жизни важна, так как только в нем человек может оставаться самим собой, а не играть ту или иную социальную роль (Хлопин, 1994, с. 55).
- 30 Карл Маркс был, пожалуй, первым, кто стал говорить о том, что за властью над вещами на самом деле может скрываться власть над людьми. Именно в этом основной смысл его концепции товарного фетишизма. «Таинственность товарной формы состоит в том, что она является зеркалом, которое отражает людям общественный характер их собственного труда как вешный характер самих продуктов труда, как общественные свойства данных вещей, присущие им от природы; поэтому и общественное отношение производителей к совокупному труду представляется им находящимся вне их общественным отношением вещей» (Маркс, 1988, с. 82). Более явный случай превращения собственности во власть над людьми описывает Майкл Уолцер. Он анализирует попытки Джорджа Пулмэна, изобретателя и первого производителя спальных вагонов, стать одновременно и политическим властителем города, который он специально построил для своих рабочих, — города Пулмэн (Pullman city, Ill.) в штате Иллинойс (Walzer, 1983, p. 295—299).
- 31 С методологической точки зрения позитивную и негативную зависимость следует признать понятиями, зеркальными к позитив-

ной и негативной свободе. Термин позитивной и негативной свободы прочно вошел в научные дискуссии, в том числе и либеральной направленности. Под негативной свободой понимается отсутствие внешнего принуждения. Позитивная свобода предполагает жертву индивидом части свободы во имя сокращения неравенства и уменьшение бедности через политическое участие (Rose, 1995, p. 520—522; Touraine, 1994, p. 22, 53). То есть в случае позитивной свободы ее ограничение обусловлено достижением иных, значимых для индивида целей.

32 «Выбился в первую очередь кто? Не те, у кого деньги были, а кто на них сидел, а также приближенные к кругам администрации, с партийных должностей... Деньги все равно через государство текут. При администрации их куча. И заключать или не заключать договор с администрацией — это жить или не жить. Я это совершенно точно знаю. Я работал с администрацией, знаю, что движением руки все это делается. Большой дядька — это отдел здравоохранения, отдел образования и так далее. Это целая структура. Туда бешеные деньги идут ежемесячно. То есть, если я приближен к их кругам, то они отдают мне деньги, которые я могу оборачивать, если не приближен, как я — я сижу в ожидании в течение пяти месяцев этих денег. Вот и вся арифметика» (интервью с руководителем малого предприятия, сделанное в рамках проекта *IHESI*).

33 Идеалы уравнительности имеют богатую историю в России. Александр Ахиезер связывает их распространение с господством нормы *простого* утилитаризма, т.е. «стремления достичь некоторого уже реализованного в обществе образца... получая продукт в готовом виде», а не в результате собственной продуктивной деятельности (Ахиезер, 1997, с. 156; об отличиях простого и сложного, или развитого, утилитаризма см.: Олейник, 2002б, с. 96—99).

## II.4.

ГЛАВА

### ПОСТСОВЕТСКАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ В СВЕТЕ ТЕОРЕМЫ КОУЗА: ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ЗАТРАТЫ

*Владимир Андреев,*  
профессор экономики Университета Париж 1 —  
Сорбонна

*Посткоммунистическим странам советуют двигаться в сторону рыночной экономики, но без соответствующих институтов никакой сколь-нибудь значимый рынок невозможен.*

Р. Коуз (1992, p. 714)

Первый вывод относительно применения подхода Р. Коуза к приватизации в постсоветских экономиках (ПСЭ), прежде всего в России, заключается в том, что «мы должны принимать во внимание издержки функционирования различных социальных соглашений (будь то рынок или министерство), а также *издержки перехода к новой системе*» (Coase, 1960). Теоретические рамки, разработанные Коузом, на первый взгляд вполне подходят для анализа приватизации как исходного шага в трансформации постсоветских экономик в новую экономическую систему, основанную на различных социальных соглашениях. Конечно, основное внимание здесь уделяется факту существования трансакционных издержек. Однако, помимо трансакционных издержек, не следует забывать и о проблемах управления приватизируемыми предприятиями в переходных экономиках, так как приватизация влияет и на динамику управленческих затрат (*governance costs*)<sup>1</sup>. Последняя зависит главным образом от границ приватизируемой

фирмы, т.е. от размаха находящихся под управлением процессов. Данный тезис был впервые сформулирован в статье Коуза о природе фирмы (Coase, 1937). После Коуза в теории прав собственности вопросы корпоративного управления рассматриваются исключительно под углом модели принципала и агента (*Principal — Agent model*). Именно эта модель имплицитным или эксплицитным образом использовалась для обоснования и оценки эффективности большинства приватизационных программ в переходных экономиках.

Приватизация во всех ПСЭ была настолько масштабной и радикальной, что она существенным образом повлияла на уровень благосостояния и распределение доходов. Поэтому любой экономический агент оппортунистически реагировал, *ex ante* или *ex post*, на процесс приватизации, обходя законы и регулирующие нормы, не раздумывая используя любой пробел в законах для минимизации трансакционных издержек, их перенесения на других агентов или превращения в особый барьер на входе в бизнес. В свою очередь, это оппортунистическое поведение обусловило увеличение трансакционных издержек для некоторых других экономических агентов. К. Менар (Ménard, 1990) относит к числу трансакционных издержек издержки поиска информации, издержки организации исключительного доступа к ресурсам, поведенческие издержки и издержки, вызванные большими инвестициями в производственную инфраструктуру. Эгоистическое поведение и обман как метод конкуренции увеличивают трансакционные издержки на рынке, причем основную их тяжесть несут лишь некоторые участники обмена. Единственный рецепт против подобного рода искажений заключается в фиксации правил игры в форме институциональных соглашений и в создании организаций, следящих за их соблюдением. Получается, что успешная приватизация требует особого институционального строительства на предварительном этапе. Учитывая, что подход Коуза означает уделение внимания прежде всего трансакционным издержкам, требуется выяснить, возможен ли в его рамках учет управленческих затрат, эффекта богатства, девиантного и внезаконного поведения, а также создания новых институтов, без чего целостная оценка влияния новых институциональных соглашений (новой системы) просто невозможна. Следует признать, что хотя так называемая теорема Коуза не оставляет нас при решении данной задачи с пустыми руками, в анализе приватизации необходимо выйти за

рамки как подхода Коуза, так и модели принципала и агента, если мы действительно хотим разобраться в вопросах корпоративного управления.

В настоящей главе основное внимание будет уделено теоретическому подходу Р. Коуза, который чаще всего называют основным обоснованием приватизационных программ в ПСЭ. Она начинается с обсуждения теоремы Коуза, а также ее сопоставления с аргументами того же экономиста относительно природы фирмы (§ 1). Таким образом, мы попытаемся выяснить, нет ли противоречий между теоремой Коуза и его анализом фирмы и границ между фирмой и рынком. Это предварительное обсуждение постепенно превращается в неортодоксальную оценку целей приватизации (§ 2) и трансакционных издержек до начала приватизации в России и других ПСЭ (§ 3), оно также облегчает обсуждение границ между фирмой и рынком после приватизации (§ 5). Вопрос оптимальных границ фирмы играет центральную роль в увязывании приватизации с реструктурированием промышленных предприятий. В завершение мы переходим к анализу распределения прав собственности и управленческих затрат, в том числе возможных затрат на реструктуризацию, после приватизации (§ 5). В следующей главе (II.5) развиваемый неортодоксальный подход будет применен к исследованию российской приватизации и остающихся после ее завершения проблем.

## **§ 1. Теорема Коуза и природа фирмы**

Роналд Коуз (Coase, 1960) критиковал ошибочный традиционный (неоклассический) анализ в терминах факторов производства, которые, как предполагалось, являются не чем иным, как физической субстанцией, приобретаемой и используемой в производственном процессе предпринимателями. С этой традиционной точки зрения приватизация сводится к передаче принадлежавших государству материальных активов в частные руки. Поэтому создание оптового рынка для материальных активов могло показаться достаточным условием приватизации, что вполне соответствовало программе реформ М. Горбачева в период перестройки. В свою очередь, Коуз определяет фактор производства «как право совершать определенные действия» (Ibid., p. 43).

В той же статье Коуз попытался предложить обновленный критический взгляд на анализ внешних эффектов А. Пигу, в ко-



тором негативные экстерналии (внешние эффекты) обусловлены действиями обеих сторон при использовании ресурсов, как той, которая загрязняет внешнюю среду, так и той, которая страдает от загрязнения<sup>2</sup>. Пигу (Pigou, 1920) предлагает в случае возникновения отрицательных внешних эффектов полагаться на вмешательство государства, которое призвано сократить несоответствие частных и социальных издержек и прибылей. С другой стороны, Коуз показывает, что целенаправленное создание рыночных институтов может способствовать децентрализованному обмену правами собственности, увеличивающему эффективность использования ресурсов, находившихся ранее в общественной собственности. Так называемая «теорема Коуза»<sup>3</sup> резюмирует это двойное открытие относительно теоретического подхода к факторам производства и социальным издержкам. Согласно этой теореме, исходное распределение прав собственности не существенно с точки зрения экономической эффективности, если только эти права четко определены и ими можно обмениваться на совершенно конкурентном рынке. Иными словами, «если законодатели четко определяют права собственности и контрактные обязательства, а органы юстиции следят за их соблюдением, тогда частные агенты смогут достичь эффективных результатов» (Cooter, 1987, p. 458). В адаптированном к постсоветскому контексту виде теорема звучит следующим образом: «Правительства, нацеленные на создание рыночной экономики, должны прежде всего озаботиться становлением эффективной правовой системы, с помощью которой четко определяются права собственности, которые легко защитить и обменять. Даже если правительство ошибется с первоначальным распределением прав собственности, теорема Коуза учит нас тому, что частные агенты исправят эту ошибку в процессе свободных обменов, заключая соответствующие частные контракты» (Rapaczynski, 1996, p. 89).

Сам Коуз сразу же ограничил область применимости теоремы ситуацией, когда рыночная конкуренция совершенна, т.е. ценовая система функционирует без издержек и, следовательно, транзакционные издержки равны нулю. С одной стороны, без исходного установления прав собственности — их полной спецификации — невозможны сделки по их обмену и, следовательно, изменению конфигурации пучка правомочий. Иначе говоря, создание оптового рынка материальных активов, сырья и комплектующих недостаточно для трансформации государственной собственности в частную, которая требует также передачи частным

лицам прав собственности, т.е. «прав на совершение определенных действий» в отношении находившихся под контролем государства активов. Прежде всего требуется создание рынка акций — составной части рынка ценных бумаг, это ключевое условие успеха приватизации в ПСЭ. Нельзя сказать, чтобы эта последовательность реформ осталась без внимания советников реформаторов в России и других ПСЭ. Но они предполагали, что быстрая и бесплатная раздача собственности частным лицам сама приведет к возникновению рынка ценных бумаг и что появление бирж ценных бумаг облегчит попадание легальных прав собственности в руки тех, кто способен и желает использовать собственность наиболее эффективным образом.

Необходимо подчеркнуть, что мы не можем ссылаться на сформулированную в таком виде теорему Коуза в разработке практической программы приватизации в России (или любой другой ПСЭ) по следующим причинам:

1) хотя попытка более четко определить права собственности и была предпринята, их первоначальная спецификация оказалась далеко не полной, а отсутствие рынка ценных бумаг серьезно затрудняло их обмен;

2) когда обмен правами собственности все же происходил, этот рынок был крайне далек от ситуации совершенной конкуренции;

3) учитывая, что ценовой механизм рынка ценных бумаг функционировал с издержками, транзакционные издержки существенно отличались от нулевых. А транзакционные издержки, связанные с обменом правами собственности за пределами институционализированного рынка ценных бумаг, оказывались еще выше.

Следовательно, теорема Коуза не могла (и не должна) быть использована авторами программ приватизации в качестве единственного обоснования своих действий без дополнительного анализа и значительного числа уточнений.

Если допущение о равенстве нулю транзакционных издержек снимается, то мы возвращаемся от теоремы Коуза к предыдущей работе Р. Коуза (Coase, 1937), посвященной природе фирмы. Внутри фирмы мы предположительно попадаем в мир с нулевыми транзакционными издержками, ибо рыночные транзакции здесь исчезают. Фирма возникает (точнее, ее организуют) в ответ на издержки использования ценового механизма, т.е. транзакционные издержки. Данная оппозиция между фирмой и рынком может показаться слишком упрощенной, поэтому Р. Коуз добавляет: «Верно то, что контракты сохраняются внутри фирмы, но в

существенно урезанном виде» (Coase, 1937, p. 391) и далее: «издержки организации дополнительных трансакций внутри фирмы по мере ее роста увеличиваются» (Ibid., p. 394). Таким образом, мы имеем дело с фирмой как совокупностью контрактов, заключаемых в мире с отличными от нуля трансакционными издержками, и граница между фирмой и рынком обусловлена сравнительной величиной трансакционных издержек на рынке и внутри фирмы: «Фирма будет расти до тех пор, пока издержки на совершение дополнительной трансакции внутри фирмы не сравняются с издержками ее осуществления на открытом рынке» (Ibid., p. 395). Поэтому, как подчеркнул позднее О. Уильямсон, «проблема экономической организации ошибочно сводится к альтернативе рынок *или* иерархия, следует, скорее, говорить о взаимном дополнении рынка *и* иерархии» (Williamson, 2002, p. 175).

Создание фирмы способствует экономии на издержках, связанных с функционированием рынка (издержки ведения переговоров и заключения контрактов, издержки поиска информации и маркетинга, издержки контроля за выполнением краткосрочных контрактов и их перезаключения), но при этом расширение фирмы приводит к росту организационных издержек (управленческих затрат), которые рано или поздно могут превысить трансакционные издержки на рынке. Тем самым обуславливается возвращение к рыночным решениям. В итоге необходимо признать, что совершенной конкуренции просто не существует. Нулевые трансакционные издержки — это не более чем утопия (Andreff, 1982), от которой следует избавиться в экономическом анализе, особенно в контексте разработки программ приватизации, адаптированных к экономическим реалиям России и ПСЭ. Как только гипотеза совершенной конкуренции и нулевых трансакционных издержек отбрасывается, мы сталкиваемся с необходимостью отказаться от следующих однозначных трактовок теоремы Коуза: а) обмен предварительно специфицированными правами собственности связан с издержками, и эти издержки будут оказывать влияние на экономическую эффективность; б) использование легально зафиксированных прав собственности для создания новой фирмы или для развития старой также связано с издержками, которые мы описываем в терминах управленческих затрат<sup>4</sup>.

Итак, что же позволяет провести границу между фирмой и рынком во всей совокупности заключаемых контрактов? С одной стороны, эта граница обусловлена сравнением трансакционных издержек на рынке с издержками осуществления трансакций внут-

ри фирмы, в том числе управленческими затратами (табл. П.4.1). С другой стороны, и в этом заключается основной аргумент Р. Коуза, фирма отличается особыми отношениями между ее участниками, которые можно назвать отношениями между работодателем и работником или хозяином и слугой (Coase, 1937, p. 403), аналогов которых на рынке просто нет. Иными словами, «хозяин наделен правом контролировать работу слуги либо непосредственно, либо с помощью своего представителя» (Ibid., p. 404). Эта цитата свидетельствует о трансформации теории прав собственности в модель принципала и агента. Последствия этого для программы приватизации очевидны. Ее разработчики не могут ограничиваться исключительно вопросами перераспределения акций приватизированных предприятий через фондовую биржу и организации взаимодействия этих предприятий с другими фирмами (в форме вертикальной интеграции, заключения договоров подряда или контрактов купли-продажи). Приватизаторы не могут игнорировать вопросы организации транзакций внутри приватизированной фирмы, в частности, касающиеся взаимодействия хозяина и слуги (или принципала и агента). Приведет ли приватизация к разукрупнению фирм, если организационные издержки и управленческие затраты окажутся выше, чем транзакционные издержки на рынке (т.е., реален ли «возврат к рынку»)? С другой стороны, не приведут ли высокие транзакционные издержки в возникающей рыночной экономике к установлению контроля над фирмой со стороны инсайдеров, согласно предсказаниям упрощенной модели принципала и агента? Контроль со стороны аутсайдеров со всей очевидностью требует наличия конкурентного и эффективного рынка прав собственности, т.е. рынка, функционирующего с разумно низкими и предсказуемыми транзакционными издержками. Следовательно, результаты приватизации невозможно предсказать и оценить без учета так называемой структуры корпоративного управления, которая возникает в послеприватизационный период. Но российские приватизаторы как раз менее всего интересовались данным аспектом.

Коллизия между работами Коуза 1937 и 1960 гг. имеет два последствия. Первое носит теоретический характер. Как снять противоречие между «ранним» и «поздним» Коузом, учитывая, что речь идет не только о праве на использование активов (*usus*), но и о праве на доход от их использования (*usus fructus*), в отношении которого интересы акционеров и менеджеров прямо противоположны? (Nivet, 2003) Второе касается содержания программ

**РЫНОК, ФИРМА И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ**

	<b>Рынок</b>	<b>Фирма</b>
Нулевые транзакционные издержки	Совершенная конкуренция	Централизованная иерархия
Ненулевые транзакционные издержки	Несовершенная конкуренция, включая неценовые формы взаимодействия между фирмами	Децентрализованная иерархия (дивизиональная структура) и нестабильные границы фирмы (поглощения, разукрупнения)

приватизации: исходное распределение прав собственности оказывается значимым, и поэтому предпочтение того или иного метода приватизации окажет влияние на ее результат (подробнее см. главу II.5). Передача собственности в частные руки может оказаться недостаточной для увеличения экономической эффективности и ускорения экономического роста, если в итоге приватизации возникают неадекватные управленческие структуры, т.е. если резко увеличиваются управленческие затраты. Таким образом, использование подхода Коуза в разработке приватизационных программ в ПСЭ сталкивается со многими трудностями, ибо легальные структуры корпоративного управления лишь в малой мере принимаются во внимание в статьях 1937 и 1960 гг., в которых в основном обсуждаются вопросы обмена правами собственности на фондовом рынке и различных форм контрактов внутри фирм и между ними. Решение главной задачи реформ в ПСЭ, заключающейся в выработке таких социальных соглашений, которые сделали бы обмен правами собственности эффективным, непредвзятым и справедливым, иными словами, социально приемлемым и для выигрывающей, и для проигрывающей сторон и институционализированным в этом качестве, выходит далеко за рамки собственно теоремы Коуза.

## **§ 2. Цели приватизации с точки зрения подхода Коуза**

Программы приватизации чаще всего преследовали следующие цели: 1) *системные изменения* с помощью новых соглашений о правах собственности; 2) *социальные цели* (приватизация призвана

на сделать распределение богатства среди населения более равномерным); 3) *экономическая эффективность* (приватизация мыслится как средство увеличения экономической эффективности, как аллокативной на рынке, так и *X*-эффективности предприятий и управления); 4) *финансовые цели* (продажа принадлежавших государству активов позволяет финансировать социальные программы, переходить к новой пенсионной системе и уменьшать фискальный дефицит).

В приватизационных программах ПСЭ цели, связанные с экономической эффективностью, чаще всего отходили на второй план (Andreff, 1993). Как только перед приватизацией ставится больше одной цели, она тем самым обрекается на неудачу. Согласно теореме Тинбергена, главное условие эффективности экономической политики заключается в равенстве числа стоящих перед нею целей числу доступных для ее реализации средств. Если бы целью была экономическая эффективность, то ответственным за проведение приватизации политикам в ПСЭ следовало бы забыть о фискальных и социально-политических целях. Если же главное видится в наполнении государственного бюджета, тогда на второй план отходят вопросы экономической эффективности и политические аспекты. Когда приоритетным становится лишение власти бывших коммунистических управленцев, то следует забыть о каких-либо экономических целях. Например, массовая приватизация уместна в контексте достижения политических целей, но никак не способствует наполнению бюджета. Авторы программ приватизации могли бы увеличить доходы бюджета через продажи активов на аукционах, но тогда им пришлось бы забыть о лозунгах «народного капитализма». Если приватизаторы избегают использования продаж, то неизбежно установление контроля инсайдеров над предприятиями. Кроме того, увеличение конкуренции в результате приватизации противоречит задачам реструктурирования промышленных предприятий: вряд ли новый собственник монополии будет заинтересован в реструктурировании, которое приведет к потере монополистических позиций. Напротив, новый собственник постарается максимально ограничить вход в отрасль.

Несмотря на то, что «капитализм не создается ради него самого» (Tirole, 1991, p. 224), в ПСЭ приватизация поначалу как раз и проводилась ради нее самой. В ней хотели видеть гарантию необратимости реформ и главное доказательство решимости правительства следовать путем реформ. На практике вопросы экономи-

ческой эффективности отошли на второй план, уступив место основной движущей силе приватизации — политике. Только политическую репутацию правительства и можно оценить, используя в качестве критерия исключительно количество приватизированных предприятий. Таким образом, политика сыграла решающую роль в ходе приватизации и, в частности, она обусловила игнорирование экономических издержек, вызванных массовой приватизацией (Roland, 2000), в которых отразились и транзакционные издержки, и управленческие затраты.

Можно ли найти в теореме Коуза какое-либо обоснование подобной приватизации или аргументы в ее защиту? Вопросы эффективности, безусловно, значимы в этом контексте: прежде всего конкурентный фондовый рынок и, в меньшей мере, конкурентные рынки продуктов рассматриваются здесь как основные предпосылки достижения аллокативной эффективности. Приватизация будет способствовать появлению конкуренции (совершенной, если транзакционные издержки равны нулю, несовершенной в иных случаях) — таков один из ключевых лозунгов программ приватизации в ПСЭ. При отличных от нуля транзакционных издержках Коуз находит подтверждение своей идее (Coase, 1937) об использовании приватизации как основного средства промышленной (сельскохозяйственной, экономической) реструктуризации на уровне фирмы. В частности, приватизация разрушит прежнюю организацию советской промышленности и откроет возможности для пересмотра границ между предприятиями и административными иерархиями, между предприятиями и возникающими рынками таким образом, чтобы минимизировать транзакционные издержки. Новая организация промышленности (Coase, 1972) должна основываться на фирмах, действующих с меньшими издержками, чем издержки на совершение аналогичных рыночных транзакций. Таким образом, структура промышленности после приватизации должна зависеть от соотношения между организационными и управленческими затратами внутри фирмы и рыночными транзакционными издержками.

Приватизация представляется уникальной возможностью для перераспределения функций между фирмами через слияния или разукрупнения, равно как и через создание новых фирм. Поэтому главная задача приватизации сводится к реорганизации производственных объединений, из которых складывалась прежняя социалистическая экономика, через их дезинтеграцию по вертикали и по горизонтали и такую последующую интеграцию, кото-

рая минимизирует суммарные транзакционные издержки и управленческие затраты (Earle et al., 1996). Иначе говоря, приватизация должна привести к такой перегруппировке активов в каждой фирме, чтобы оптимизировать отношения типа хозяин — слуга или принципал — агент и свести тем самым к минимуму управленческие затраты. В терминах модели принципала и агента оптимальны отношения в рамках так называемой жесткой структуры корпоративного управления. Наконец, позволим себе заметить, что цели перераспределения (социальные) и наполнения бюджета чужды подходу Коуза к приватизации. Как только обеспечена свобода заключения контрактов, теорема Коуза исключает также постановку любых политических целей<sup>5</sup>. Следовательно, суть приватизации, по Коузу, при любых отличных от нуля транзакционных издержках не сводится к ее скорости.

С нашей точки зрения (Andreff, 1992), приватизация должна преследовать прежде всего цель увеличения экономической эффективности, но при этом требуется внести ряд уточнений в подход Коуза. Приватизация призвана превратить каждую фирму в стабильно прибыльное предприятие. Иначе права новых собственников будут постоянно ставиться под вопрос. Акционер, не получающий дивидендов (согласно своему праву на *usus fructus*), продаст принадлежащие ему акции (право на *abusus*) и, таким образом, откажется от осуществления контроля (право на *usus*) активов. Значит, приватизация убыточного предприятия чаще всего невозможна или экономически неэффективна. Прибыльность активов является важной предпосылкой успешной приватизации, ибо она гарантирует позитивную стоимость активов и тем самым облегчает торговлю ими.

### **§ 3. Транзакционные издержки до приватизации**

Мюрелл (Murell, 2003) утверждает, что социалистические институты обеспечивали предприятия рядом услуг, способствовавших росту производительности, хотя этот вклад оказался в долгосрочном периоде существенно меньшим, чем у многих других альтернативных институтов. Институты социализма обуславливали возникновение репутации, позитивно сказавшейся на динамике транзакционных издержек, поддерживали функционирование механизмов аллокации сырья, комплектующих и основных фондов, а также обеспечивали предоставление ряда других услуг. Ког-



да коммунистическая система была разрушена, предоставлять эти ключевые услуги оказалось некому. Причем предложения о сохранении некоторых старых институтов (Murrell, 1992) неизменно отклонялись по политическим соображениям. Корнаи далее утверждает (Когнап, 1994), что в начальный период реформ разрушение старых институтов и механизмов плановой координации не сопровождалось возникновением новых институтов, лежащих в основе рыночной координации, и своеобразный «вакуум» координации привел к «трансформационной» рецессии. Так как институциональные изменения происходят медленно, представители доминирующего направления в анализе перехода обычно уделяли им мало внимания, забывая одновременно и о вопросах транзакционных издержек и управленческих затрат. Подобный подход оказался ошибочным, учитывая, что транзакционные издержки и управленческие затраты не были равны нулю в плановых экономиках, а в первые годы реформ они выросли еще больше.

Обращение к понятию транзакционных издержек в контексте плановой экономики может показаться парадоксальным, ведь Р. Коуз в статье 1937 г. выводил его из «издержек использования *ценового* механизма». Тем не менее центральные плановые органы и отраслевые министерства тоже сталкивались с издержками при организации системы хозяйственных связей и в процессе обеспечения исполнительской дисциплины. Эти издержки ближе по своей сути к управленческим затратам, так как каждая отрасль управлялась подобно единой фирме (находясь под контролем главка — подразделения отраслевого министерства), а каждое предприятие являлось аналогом завода. Но едва лишь система централизованных связей внутри отраслей и между ними была разрушена, управленческие затраты превратились в огромные транзакционные издержки, связанные с совершением сделок на находящемся в процессе институционализации рынке. Действительно, коллапс центрального планирования заставил фирмы самостоятельно заниматься поиском партнеров, устанавливать торговые контакты и сохранять отношения с прежними поставщиками, причем все это — в ситуации радикальной неопределенности, т.е. с самыми высокими транзакционными издержками, которые себе только можно представить. С исчезновением системы Госснаба и отраслевых снабженческих организаций, основанных на использовании ресурсных балансов и обязательных поставках, транзакционные издержки достигли заоблачных величин, ведь стабильные сети отношений между субъектами рынка в тот

период еще отсутствовали. Точную величину этих транзакционных издержек, конечно, измерить затруднительно, но в качестве приблизительной оценки возможно использовать цены теневого рынка, которые в советский период многократно превышали цены в официальном секторе экономики. Особый интерес здесь представляют продуктовые рынки, в частности рынки промежуточных товаров<sup>6</sup>.

Доминирование государственной собственности исключало любые сделки с акциями и облигациями, за исключением последних лет существования плановых экономик, когда некоторым предприятиям в Венгрии, Польше, бывшем СССР было разрешено выпустить акции и облигации. Транзакционные издержки на совершение сделок с немногочисленными ценными бумагами, по всей очевидности, очень высоки, особенно в случае крошечных размеров фондового рынка, каковым являлась в момент своего появления в середине 1980-х годов биржа в Будапеште (московская фондовая биржа появилась позднее): на ней шли торги по акциям и облигациям всего нескольких эмитентов<sup>7</sup>. В таких условиях процесс «расщепления» пучка прав собственности, находившийся в самом начале приватизации под контролем государства, и дальнейший обмен правомочиями между индивидами, частными фирмами и группами, порождает крайне высокие транзакционные издержки. Конкуренция на продуктовых рынках дает внешне правдоподобное, но далеко не точное представление о конкуренции на рынке прав собственности.<sup>8</sup> Обе предпосылки теоремы Коуза должны присутствовать, чтобы приватизация оказалась эффективной. Высокие транзакционные издержки в ПСЭ ограничили масштабы сделок на рынках промежуточных продуктов и фондовом рынке. Отсутствие стандартов бухгалтерского учета и аудита, несовершенство налогового законодательства, неразвитость рынка управленческих услуг, ограниченное распространение коммерческого банковского кредита, слабая дисциплина исполнения контрактных обязательств, провалы в функционировании фондового рынка, рейтинговых агентств и арбитража обусловили резкий рост транзакционных издержек в период непосредственно перед началом приватизации. В такой экономической среде транзакционные издержки совершения сделок с акциями, облигациями и правами собственности вне рыночными способами оказывались меньше, чем на рынке. Более того, когда сделки по обмену правами собственности совершаются вне институционализированного и хорошо организованного рынка — вне фондовой

биржи — транзакционные издержки не только высоки, но они еще и неравным образом распределены между теми, кто обладает информацией о действительном состоянии дел в фирме (инсайдерами), и теми, чей доступ к подобной информации крайне ограничен (аутсайдеры). Транзакционные издержки, которые несут инсайдеры, на порядок ниже затрат аутсайдеров.

Производство на государственных предприятиях осуществлялось ценой растрат ресурсов, характерных для экономики дефицита (Kornai, 1980; Andreff, 1993), в том числе в форме избыточных запасов сырья и комплектующих, а также найма избыточной рабочей силы. Значительная часть продукции продавалась по низким ценам, которые фактически превращали ее в общественные блага, отличающиеся свойствами неизбирательности и неисключаемости в потреблении. Растрата ресурсов в результате господства государственной собственности и превращения многих товаров в общественные блага приводила к таким негативным внешним эффектам, как подавленная инфляция, дефицит, нехватка инвестиционных ресурсов и низкая производительность. Ответом А. Пигу было бы введение в ответ на существование негативных внешних эффектов специальных налогов и субсидий, что, в общем то, и практиковалось в плановой экономике. Ответом Р. Коуза стало бы содействие правительством заключению децентрализованных соглашений о перераспределении прав собственности, и именно к этому сводится приватизация. Единственная проблема с реализацией подобного подхода в ПСЭ связана с высокими транзакционными издержками: первичная фиксация прав собственности и их защита недостаточны для нахождения эффективных решений без прямого вмешательства государства в переговоры между заинтересованными экономическими субъектами (Cooper, 1987). Позитивные транзакционные издержки ставят под вопрос разумность предложений Р. Коуза и фактически не оставляют иного выбора между неэффективной приватизацией и государственным вмешательством по Пигу. Как только признается тот факт, что транзакционные издержки не равны нулю, может потребоваться вмешательство государства для ограничения вредных последствий действий тех, кто перекладывает на других бремя высоких транзакционных издержек или получает иную выгоду от самого факта их существования. Надежды Р. Коуза на решения в духе сформулированной им теоремы<sup>9</sup> должны быть пересмотрены в сторону их ограничения. В действительности сам Коуз признал необходимость такой корректировки. В ситуации с позитив-

ными трансакционными издержками, по его мнению, вмешательство государства «не может обеспечить лучший результат по сравнению со свободно заключающими контракты на рынке индивидами. Но для однозначных выводов требуется не обращение к некоему абстрактному государству, а изучение действий реальных правительств. Мое мнение: нам необходимо изучать мир с позитивными трансакционными издержками» (Coase, 1992, p. 717). Здесь мы переходим к разговору о российской приватизации, которая началась как раз в том же году, когда Коуз написал процитированные выше строки.

Хотя представители доминирующего направления и не учитывали фактор трансакционных издержек в первые годы реформ, они были вынуждены обратить на них внимание в рамках изучения ситуаций захвата, в которых издержки на ведение переговоров и оппортунистического поведения особенно очевидны. Доминирующее направление — неоклассическая экономическая теория — сталкивается с серьезными трудностями, как только речь заходит о тяжелых последствиях разрушения старых институтов. Разрыв хозяйственных связей, существовавших в плановой экономике, обусловил падение совокупного выпуска (Roland, Verdier, 1999). Разрушение планировавшихся ранее цепочек связей с поставщиками и с потребителями в действительности не способствовало их замещению опосредованными рынком отношениями (Blanchard, 1997). В такой цепочке каждая фирма из-за высокого уровня концентрации производства в ПСЭ и очень специфических производственных отношений имела весьма немногочисленных поставщиков и потребителей. Проблема захвата и стала закономерным итогом описываемых процессов (Blanchard, Kremer, 1997). Каждая фирма должна прежде всего приобрести сырье и комплектующие, а также произвести из них продукцию, и только после этого — когда производственные издержки уже покрыты — она может начать переговоры с потребителями ее продукции, связанными с ней в одну цепочку. Ведение переговоров со всей очевидностью связано с трансакционными издержками. Таким образом, производитель промежуточного продукта оказывается в заложниках у покупателей своей продукции и вынужден снижать цену до уровня, не покрывающего себестоимость и трансакционные издержки. Находясь под угрозой захвата, каждый производитель промежуточного продукта решает прекратить свою деятельность, что равносильно разрыву производственной цепочки и, следовательно, падению производства и росту трансакционных издержек. Суще-

ствование проблемы заложника снижает общий уровень доверия в неопределенной и «лишенной будущего» экономической среде, ведь ни один институт (в том числе и дезертирующее от решения проблем государство) оказывается не способен остановить экспансию оппортунистического поведения.

Используя модель Бланчарда—Кремера (Blanchard—Kremer), Д. Марин и М. Шнитцер (Marin, Schnitzer, 1999) рассматривают в качестве захватчиков поставщиков сырья и комплектующих, а не производящие продукцию из своего сырья фирмы. Однако и покупатель сырья и комплектующих получает возможность для захвата, когда он угрожает под предлогом нехватки оборотных средств отказать в оплате уже поставленной продукции, добиваясь тем самым снижения цен. В итоге позиции обеих сторон в переговорах несколько уравниваются. Равновесие достигается, если поставщик сырья и комплектующих соглашается снизить цены, учитывая, что иначе он будет вынужден либо прибегать к давлению для сохранения цены на прежнем уровне, либо обращаться к услугам мафии для решения возникших проблем. В реальности еще одной альтернативой следует признать заключение бартерных сделок, так как покупатель при этом отказывается от использования своих преимуществ и соглашается делить прибыль с поставщиком сырья и комплектующих. С помощью бартера обе стороны сделки «привязывают» себя друг к другу, но при этом избегают опасности захвата партнером (Kaufman, Marin, 1999). Эмпирические исследования российских и украинских фирм убеждают в существовании некоей предельно допустимой задолженности (составляющей примерно 30—40% от общего объема продаж), при превышении которой участники сделки теряют взаимное доверие и начинают опасаться остаться в конечном счете без оплаты. При превышении объемов задолженности этой цифры участники сделок предпочитают использовать бартерные или иные неденежные схемы расчетов. Мы не утверждаем, что данный предельный уровень задолженности может быть использован для измерения транзакционных издержек, но он позволяет получить хотя бы приблизительное представление об их величине. Предельно ясен тот факт, что угроза захвата создает дополнительные стимулы для роста интереса постсоветских предприятий к созданию новых рыночных институтов. Но большинство фирм удовлетворяется неформальными субститутами, такими, как бартер, создание сетей и финансово-промышленных групп, пассивно ожидая завершения строительства новых формальных институтов.

#### **§ 4. Приватизация и реструктурирование предприятий: границы фирмы**

В начале реформ границы фирмы отражали потребности социалистической системы и не были обусловлены соображениями экономии трансакционных издержек (Murrell, 2003). Что касается ПСЭ, оценки величины трансакционных издержек в быстро изменяющейся среде представляют собой сложное и неблагодарное занятие с минимальными шансами на успех. Следовательно, изменение границ фирмы в связи с оптимизацией трансакционных издержек потребовало бы длительного времени. С точки зрения подхода Коуза, изменение конфигурации пучка прав собственности через рыночные сделки может привести к разукрупнению государственных предприятий, но обмен правами собственности на рынке сопровождается серьезными проблемами в контексте ПСЭ. В частности, обмен правомочиями на рынке в ПСЭ связан с высокими трансакционными издержками. Причем издержки растут по мере увеличения размеров реструктурируемой фирмы. Существование множества акционеров, вмешательство бюрократов различного уровня и небольшие размеры фондового рынка сводят воздействие рынка на динамику активов в процессе приватизации практически на нет. Поэтому исследователями часто указывалось на то, что реструктурирование предприятий должно предшествовать приватизации в качестве способа сокращения трансакционных издержек (Tirole, 1991; Andreff, 1992). В этой связи реструктурирование промышленных предприятий необходимо как для оптимизации их организационных и управленческих структур, так и для создания рыночных структур, поддерживающих конкуренцию. Большинство программ приватизации в ПСЭ исходило из прямо противоположной логики, предполагая сначала приватизировать, а уже потом осуществлять реструктурирование силами новых собственников (Andreff, 2003а). Однако, учитывая высокую степень концентрации промышленного производства, унаследованную от плановой экономики, приватизация без предварительно проведенного реструктурирования привела к возникновению монополизированной рыночной экономики (Joskow et al., 1994).

В России, как и в других ПСЭ, приватизаторы оказались неспособны ждать создания стабильной институциональной среды. Преследование политической цели ускорения приватизации любой ценой помешало вплотную заняться анализом по Коузу оптимальных границ фирмы и рынка, равно как и осуществить ка-

кую-либо осмысленную промышленную политику по Пигу. Другие существенные препятствия изменению границ фирмы и проведению промышленной политики заключались в фактическом контроле руководителей предназначенных к приватизации предприятий над их деятельностью (см. главу II.5), в неопределенности относительно будущей институциональной среды и в недоступности информации о соглашениях между поставщиками и потребителями (и возможных поглощениях) для ответственных за проведение приватизации органов.

Вопрос определения оптимальных границ фирмы с помощью приватизации и политики реструктурирования представляется крайне важным<sup>10</sup>. Большинство управленческих функций, реализуемых в рыночных условиях внутри фирмы, в плановой экономике относились к компетенции главков отраслевых министерств. Отраслевые министерства занимались координацией вертикальных и горизонтальных взаимодействий между производственными объединениями<sup>11</sup> и отдельными предприятиями, находящимися либо под их прямым контролем, либо под контролем смежных министерств. В течение десятилетий все министерства были заняты концентрацией производства отдельных видов продукции на небольшом числе предприятий, а также увеличением специализации производства. В результате каждое предприятие производило очень ограниченную номенклатуру продукции вместо того, чтобы заниматься выпуском широкого спектра взаимосвязанных товаров. Более того, российские предприятия обычно являлись градообразующими. Отраслевые министерства и главки координировали выпуск продукции на предприятиях одного профиля, тем самым являясь аналогом мультидивизиональных фирм, или М-структур, в рыночной экономике (Chandler, 1962; Williamson, 1975)<sup>12</sup>. Упразднение министерств затруднило проведение политики по демонополизации экономики, потому что необходимая для принятия решений относительно разукрупнения предприятий информация находилась либо у бывших работников министерств, либо у директоров предприятий, причем и те и другие не были заинтересованы в передаче этой информации аутсайдерам, которые были вынуждены взвалить на свои плечи основную тяжесть бремени высоких транзакционных издержек. Последнее, но далеко не самое несущественное замечание касается того факта, что политика самообеспечения сырьем — вплоть до полезных ископаемых — и комплектующими, проводившаяся министерствами,

означала высокую степень вертикальной интеграции в промышленности.

В последние два года нахождения М. Горбачева у власти возросли реальные полномочия по контролю над предприятиями как их директоров, так и представителей местных и региональных властей. Это перераспределение полномочий способствовало развитию процесса «спонтанной», или «номенклатурной», приватизации, заключавшейся в присвоении прибыли руководством предприятий, переводе активов в создаваемые при предприятии кооперативы, создании новых предприятий внутри старых, учреждении холдингов и системы перекрестного участия в собственности между предприятиями. Спонтанная приватизация сопровождалась официальным выкупом руководством и работниками предприятий их активов по расчетной, значительно меньшей, чем рыночная, цене, в которой к тому же не учитывалась инфляция. Значительное число предприятий в легкой промышленности и сфере услуг фактически стали частными уже в 1992 г., до официального начала приватизации. Совпадая во времени с коллапсом СССР, указанные события ускорили агонию министерской системы управления. Министерства перестали поддерживать хозяйственные связи между предприятиями и следить за дисциплиной поставок. Их функции постепенно перешли к торговым ассоциациям, возникшим на месте отраслевых министерств и занятым преимущественно лоббированием субсидий. С другой стороны, предприятия стали заключать неформальные соглашения о поставках, основанные на долгосрочных связях, унаследованных от прежней системы и гарантированных фактом взаимной зависимости. С этой точки зрения все ПСЭ перешли от плана напрямую к сетевому рынку, а не к современной (*fully-fledged*) рыночной экономике. Особенно это верно в отношении стран СНГ, в меньшей степени — стран Центральной и Восточной Европы. Представляется закономерным вопрос: каким образом следует разукрупнить или, напротив, интегрировать прежние производственные иерархии, чтобы в результате приватизации получить эффективные фирмы и конкурентные рынки?

Эффективная стратегия реструктурирования как предпосылка приватизации должна была бы включать в себя сохранение ключевых горизонтальных и вертикальных хозяйственных связей как способ решения проблемы захвата после приватизации. Многие российские промышленники (иногда их называют «красными баронами») утверждали, что до приватизации следовало укрупнить



предприятия, сохраняя тем самым технические, организационные и управленческие связи. Желание разрушить унаследованные от прежней системы промышленные иерархии объясняется двумя причинами. Первая из них заключалась в том, что промышленные иерархии, вероятно, стали бы помехой в поиске новых вариантов использования трудовых и материальных активов. Реструктурирование некоторых государственных предприятий ввиду их размеров было бы затруднительно проводить после их приватизации, и в их предварительном разукрупнении виделась важная предпосылка рыночной конкуренции. Вопрос, так и оставшийся без ответа<sup>13</sup>, заключался в выявлении эффективных размеров фирмы в различных отраслях экономики. Кроме того, требующаяся для осуществления реструктурирования информация концентрировалась на самих предприятиях, в бывших отраслевых министерствах и в сменивших их торговых ассоциациях, и все эти субъекты были заинтересованы в сокрытии истинного состояния дел внутри предприятий и в отношениях между ними. Вторая причина связана с тем фактом, что значительное число активов к тому времени уже было приватизировано в российской экономике легальными, криминальными и внезаконными методами в рамках номенклатурной приватизации. По этим причинам не удалось осуществить реструктурирование до начала приватизации, и в то же время именно на них ссылались для оправдания ускорения приватизации. Тем не менее вопрос о том, помогла ли ускоренная приватизация привести границы фирм к оптимальным, остался открытым (см. главу II.5).

### **§ 5. Фирмы после приватизации: права собственности, корпоративное управление и внутрифирменное реструктурирование<sup>14</sup>**

Даже если правительство и население страны согласны с тем, что основной целью фирмы в ПСЭ становится максимизация прибыли, составление полностью специфицированных контрактов, ориентирующих менеджеров на ее достижение, весьма проблематично. Шляйфер (Shleifer, 1998) доказывает, что собственники государственных предприятий (граждане страны) в меньшей мере способны предлагать полностью специфицированные контракты ввиду размытого характера собственности, который затрудняет привязку вознаграждения менеджеров к материальным последствиям их решений. Это лишь один из аргументов, основываю-

щихся на теории прав собственности и модели принципала и агента, подтверждающий существенные различия между государственными и частными фирмами, отражающиеся на их сравнительной эффективности. Дело в том, что в частных фирмах доступно значительно большее число механизмов контроля над действиями менеджеров и других агентов (Megginson, Netter, 2001).

Со времен Коуза (Coase, 1937) доминирующее направление в анализе отношений хозяина и слуги существенным образом изменилось в результате разделения собственности и контроля в большинстве акционерных обществ (Berle, Means, 1932; Fama, Jensen, 1983a), которое привело к ситуации, когда принимающие решения лица (менеджеры) не несут основной ответственности за их материальные последствия. Первый шаг к теоретическому осмыслению данной проблемы был сделан с помощью теории прав собственности (Furubotn, Pejovich, 1974). Теория прав собственности исходит из выделения трех основных правомочий: контроль над использованием активов (*usus*), контроль над денежными потоками или остаточным доходом (*usus fructus*) и право на передачу активов третьим лицам или их отчуждение (*abusus*). Последнее право может быть реализовано в любой момент времени, если существует фондовый рынок, причем без издержек, если фондовый рынок совершенно конкурентен. Затем в доминирующем направлении утвердилось восприятие фирмы как совокупности писанных и имплицитных контрактов (Jensen, Meckling, 1976), нашедшее свое завершение в модели принципала и агента (Fama, Jensen, 1983b). В корпорациях проблемы агентских отношений возникают постоянно из-за того, что контакты не могут быть заключены и реализованы без издержек. Агентские издержки включают в себя издержки подготовки ряда контрактов с агентами, каждый из которых преследует свои интересы, а также издержки контроля за выполнением этих контрактов.

Исключительный интерес к вопросам контроля за действиями агентов (менеджеров) обусловлен убеждением в том, что настоящими собственниками корпораций являются акционеры. Им принадлежит право контроля финансовых потоков, а значит, они несут на себе все остаточные риски. Основное допущение здесь касается положения акционеров — зафиксированного в их праве на остаточный доход — в самом конце очереди на получение прибылей или убытков, связанных с деятельностью фирмы. Поэтому, как предполагается, стимулы акционеров к ответственному принятию стратегических решений особенно сильны (Easterbrook,

Fischel, 1991). В частности, решающую роль приобретает способность акционеров контролировать действия менеджеров (а через них — и остальных агентов) и защищать свои права собственности от оппортунистических притязаний последних. Если акционеры способны подвергнуть дисциплине менеджеров, прибыль фирмы увеличивается. При данных допущениях, чем более расплывчата собственность, тем выше издержки акционеров на поиск информации и осуществление контроля за действиями менеджеров. Эффективный менеджмент и проведение политики реструктурирования требуют, таким образом, разработки особой системы стимулирования менеджеров. Стимулы становятся слабее по мере уменьшения концентрации акционерного капитала. Проблема принципала и агента сводится к асимметричности информации между ними (принципал подвержен моральному риску ввиду информационных преимуществ агента), побуждающей принципала искать особые схемы стимулирования менеджеров (агентов) к действиям в своих интересах (т.е. к максимизации прибыли и стоимости активов). Совершенно логично выглядят в этой связи предложения Э. Шляйфера и Р. Вишни (Shleifer, Vishny, 1997) относительно желательности формирования блокирующих пактов акций. Заиклившись на ускорении темпов приватизации, реформаторы в ПСЭ зачастую применяли как раз такие ее методы (не связанные с продажей активов), которые не способствовали образованию жесткого ядра акционеров.

Используя в качестве исходной модель принципала и агента, мы можем проранжировать все модели корпоративного управления, причем наименее эффективным в ее решении окажется государственное предприятие. Затем располагается приватизированная инсайдерами (руководством или рабочими или обеими этими группами) фирма и, наконец, приватизированная аутсайдерами (банками, институциональными инвесторами, акционерами-резидентами, иностранными инвесторами и частными лицами) фирма. Контроль со стороны частных лиц обычно возможен лишь во вновь создаваемых фирмах и на небольших предприятиях, где проблема корпоративного управления просто не возникает. В малом предприятии его единственный владелец напрямую контролирует действия как менеджеров, так и рядовых работников. «Малая» приватизация осуществлялась в основном методом продажи активов. В случае же крупных предприятий приватизация через продажу активов обеспечивает решение проблем корпоративного управления только в случае, если в ее результате владельцем ста-

новится один субъект или же «жесткое ядро» способных осуществлять контроль акционеров. Контролирующим предприятие акционерам может принадлежать и меньший, чем контрольный, пакет акций, если другие группы акционеров аккумулируют еще меньшие по размеру пакеты (Andreff, 1996).

Возникающая в ПСЭ структура корпоративного управления является в действительности зависящей от траектории исторического развития (*path dependent*): в ней находят отражение методы приватизации государственных предприятий, законодательная база приватизации, а также возникшие — или не возникшие — институты, облегчающие решение проблемы принципала и агента (Brada, Singh, 1999). Эта зависимость объясняет, почему многие эмпирические исследования реструктурирования в различных постсоветских странах дают совершенно различную картину. Все возрастающее число исследований после 1995 г. характеризуется дивергенцией результатов. В странах Центральной и Восточной Европы целый ряд исследований убеждает в том, что микроэкономическая эффективность предприятий возросла после приватизации, и приватизированные фирмы обгоняют по большинству параметров остающиеся в государственной собственности предприятия. Однако в большинстве этих исследований при оценке достоверности результатов следует учитывать несовершенства выборки. Так, остается неясным, объясняет ли приватизация успех предприятий или, наоборот, это экономическая успешность предприятий облегчила их приватизацию? Кандидатов на приватизацию выбирают отнюдь не случайно. Применение стандартного метода приватизации (см. главу II.5) чаще всего свидетельствует о том, что состояние предприятия устойчиво и оно потенциально прибыльно в рыночных условиях. Кроме того, некоторые учитываемые в качестве приватизированных предприятий в действительности остаются под контролем государства (понятие остаточной государственной собственности будет раскрыто в главе II.5), тем самым отличия в эффективности по-настоящему частных фирм и зависящих от государства предприятий оказываются в полной мере не учтенными. Это происходит, в частности, когда государством предпринимаются серьезные усилия по оздоровлению находящихся в его собственности убыточных предприятий, которые под угрозой лишения субсидий вынуждены распродавать излишки ресурсов и проводить жесткую политику заработной платы. С другой стороны, результаты приватизации привели к улучшению благосостояния отнюдь не всех социальных групп. К концу

десятилетнего периода приватизации социальное недовольство, вызванное смещением акцента в приватизации на ее скорости (что означало удовлетворение предпочтений реформаторов<sup>15</sup>), а не на равном или как минимум справедливом распределении прав собственности, стало особенно очевидным. Приватизация никоим образом не способствовала справедливому распределению правомочий<sup>16</sup>.

Что касается политики реструктурирования, проводимой самой фирмой, то следует различать ее защитный и стратегический варианты (Grosfeld, Roland, 1995). Защитное реструктурирование нацелено на сокращение издержек и снижение выпуска посредством списания изношенного оборудования, сброса излишней рабочей силы и избавления от непрофильных активов. Эти меры могут оказаться шагом по направлению к более глубокому реструктурированию, а могут и отражать направленные на выживание действия управленцев приватизированной фирмы. Стратегическое реструктурирование основано на осмысленной стратегии ведения бизнеса, ориентированной на глубокое изменение характера использования активов. Оно предполагает введение новых продуктов, новых процессов, новых технологий, новых инвестиционных проектов и требует эффективного корпоративного управления, осуществляемого собственниками права на остаточный доход. Следовательно, прибыльность и производительность отражают масштаб и глубину процесса реструктурирования и тем самым качество корпоративного управления. Отсюда следует та гипотеза, зачастую подтверждаемая эмпирическими данными, что приватизированные предприятия функционируют эффективнее (по критерию прибыльности и производительности), чем государственные, а находящиеся под контролем аутсайдеров — эффективнее, чем контролируемые инсайдерами.

Как и предполагалось, различные эмпирические исследования показывают, что приватизированные предприятия действуют лучше государственных. Вызывающий на сегодняшний день наибольшее доверие эмпирический факт заключается в том, что зарубежные инвесторы способны обеспечить стратегическое реструктурирование лучше, чем бывшие государственные предприятия и все приватизированные предприятия (Bornstein, 2001), так как они привлекают современные знания, технологию и капитал. В среднем приватизированные фирмы, как и предсказывает модель принципала и агента, оказываются прибыльнее государственных. Среди приватизированных фирм ориентированные на выживание

встречаются чаще среди тех, что находятся под контролем инсайдеров. Фирмы, контролируемые аутсайдерами, имеют по сравнению с государственными предприятиями серьезное преимущество. Принадлежащие иностранным инвестиционным фондам фирмы функционируют, как правило, успешно, а вот фирмы, контролируемые национальными нефинансовыми компаниями, выглядят слабее. Контролируемые инсайдерами фирмы избавляются от избыточной рабочей силы медленнее, чем государственные предприятия или другие приватизированные фирмы, их отставание еще более явно в отношении динамики издержек и доходов. Принадлежащие трудовым коллективам фирмы наименее активно идут на увольнения. Этот факт подтверждает обоснованность предубеждения сторонников доминирующего в экономической теории направления против приватизации предприятий их работниками. Парадоксально, но опыт рабочих советов в Польше доказывает обратное. Они осуществляли контроль над менеджерами и блокировали попытки спонтанной приватизации и распродажи активов (Nellis, 2002), которые оказались реализованными в большинстве других ПСЭ. Рабочий контроль в Польше оказался более эффективным, чем контроль менеджеров, вопреки убеждениям сторонников доминирующего направления. Еще ряд опровержений утверждений сторонников доминирующего направления найден в некоторых исследованиях, выявивших факты стратегического реструктурирования предприятий всех видов собственности, в том числе государственных и находящихся под контролем инсайдеров. Под влиянием новых рыночных условий менеджеры неожиданным образом начинают проводить по крайней мере политику защитного реструктурирования даже на еще не приватизированных государственных предприятиях (Pinto, van Wijnbergen, 1995).

Несмотря на значительное число исследований, посвященных анализу взаимосвязи между правами собственности, корпоративным управлением и эффективностью в условиях переходной экономики, их результаты все еще неубедительны и противоречивы. Наиболее неприятная проблема заключается в росте взаимоисключающих наблюдений по мере увеличения числа исследований. Такое множество различных и подчас взаимоисключающих результатов означает только одно: что-то не так с их теоретическими посылками, т.е. с моделью принципала и агента. Это предположение подтверждается тем, что качественный анализ корпоративного управления выглядит менее убедительно, чем количественный. Теоретические предсказания относительно вза-

имообусловленности корпоративного управления и реструктурирования представляются слишком упрощенными. В действительности взаимосвязь между этими двумя процессами далеко не устойчива и зависит от изменений в структуре собственности корпораций (через продажу акций, поглощения, приобретения). Один и тот же экономический агент может по-разному вести себя в зависимости от складывающихся макро- и микроусловий, в частности наличия угроз поглощения, перераспределения акций между акционерами, проведения новых назначений в совете директоров, вовлечения в борьбу за контроль над компанией с использованием доверенностей на голосование на общем собрании, появления финансово-промышленных групп, наличия лагун в корпоративном праве и возможностей для коррупции, активности требований кредиторов (все эти факторы остаются неучтенными в рамках стандартной модели). Различного рода бонусы, премии, привилегии и взятки могут связывать инсайдеров и аутсайдеров (Blasi et al., 1997) совершенно иными способами, чем те, что постулируются в модели принципала и агента, обесмысливая тем самым использование критерия прибыльности, не говоря уже об искажениях этого критерия в результате несовершенной конкуренции. Меньшая прибыль часто отражает, например, образование между инсайдерами и аутсайдерами коалиции для сокрытия прибыли в целях ухода от налогов.

Столкнувшись со слабостью корпоративного управления, возникшего в результате массовой приватизации, некоторые адепты модели принципала и агента стали поддерживать идею установления контроля со стороны чековых инвестиционных фондов в качестве альтернативы собственности инсайдеров. Однако при этом возникает вопрос о контроле над самими фондами: кто контролирует контролеров? (Stiglitz, 1994). Иными словами, проблема просто переносится на более высокий уровень, но по-прежнему остается без решения. Во всех вариантах ЧИФов фактический контроль над ними осуществляется финансовыми институтами, что обуславливает потенциальный конфликт интересов (Estrin, 2000). Более того, ЧИФы не способны изменить действия менеджеров и скорее станут продавать акции фирм с неудовлетворительными показателями, чем пытаться изменить менеджеров или проводимую ими политику, по крайней мере в условиях отсутствия эффективных финансовых рынков. Стратегическое реструктурирование требует инвестиций, а ЧИФы лишены возможности аккумулировать капитал, ведь их активы состоят главным образом

из приватизационных чеков (ваучеров). Чаще всего ЧИФы недокапитализированы. Фонды, выступающие в качестве инвестора, подвержены риску распродажи активов менеджерами, над которыми не висит угроза поглощения. Вместо того чтобы ограничить власть инсайдеров, инвестиционные фонды в действительности имплицитным или эксплицитным образом поддерживают руководителей предприятий, т.е. инсайдеров.

Отмеченные выше различия в структурах корпоративного управления, возможно, объясняются различной эффективностью институтов, регулирующих процессы корпоративного управления (российский случай будет подробно обсужден в главе II.5). Под эффективными институтами понимаются те, которые позволяют аутсайдерам оценивать состояние дел на предприятии также легко, как это делают инсайдеры, т.е. институты, гарантирующие прозрачное корпоративное управление. Такие институты включают опытных юристов, аудиторов, бухгалтеров и их профессиональные ассоциации, а также банки, страховые компании, трест-компании, агентства кредитных рейтингов, клиринговые компании, маклерство и эффективные фондовые рынки, — все то, что необходимо для снижения транзакционных издержек и облегчения совершения сделок с правами собственности. И снова возвращаемся к Коузу!

## **§ 6. Стандартные и нестандартные методы приватизации**

Сейчас мы переходим к описанию стандартных и нестандартных методов приватизации, чтобы выбрать из них наиболее подходящие, желательные и доступные в ПСЭ. С точки зрения подхода Коуза, выбор методов приватизации следует обусловить соображениями экономии транзакционных издержек и управленческих затрат. Если предполагаются нулевые транзакционные издержки, то, согласно теореме Коуза, лучший способ приватизации государственных предприятий заключается в продаже их активов на совершенном фондовом рынке. При этом не только государственные активы будут распроданы без транзакционных издержек, но и идентичность конкретного покупателя окажется не значимой. Цена активов окажется равновесной, требуется лишь обеспечить существенный объем спроса и предложения активов. Прямая продажа государством активов частному собственнику



является вторым по привлекательности вариантом, так как предварительно требуется найти потенциального владельца. Поиск владельца означает, что ответственные за проведение приватизации власти должны потратить ресурсы на рекламу сделки и организацию аукциона (позитивные транзакционные издержки), хотя активы могли бы быть проданы на рынке без дополнительных издержек. Если прямая продажа происходит без аукциона, нет никаких гарантий соответствия цены равновесной или просто разумной. Помимо вероятной недооценки активов, при прямых продажах велик риск хищений и коррупции.

Все нестандартные методы приватизации, предполагающие раздачу, продажу по символическим ценам или реституцию собственности, оказываются еще хуже. Недооценка активов гарантирована с самого начала приватизации. Транзакционные издержки в этом случае высоки и частично принимают форму издержек, связанных с выдачей ваучеров, их обменом на акции и длительными судебными разбирательствами в случае возвращения собственности ее бывшим владельцам (в совокупности примерно 20% стоимости активов в большинстве ПСЭ). Незаконная распродажа активов и хищения (отражающие неравное распределение транзакционных издержек) отнюдь не исчезают в результате использования нестандартных методов передачи активов, а, скорее, наоборот. Более того, полученные за бесценок акции не обязательно будут перепроданы более эффективному собственнику (см. главу II.5), что противоречит предсказаниям теоремы Коуза относительно достижения эффективного распределения ресурсов. Если отказаться от сказки о нулевых транзакционных издержках, то приходится признать, что передача части достоверной информации осуществляется через несовершенный фондовый рынок и, значит, связана с транзакционными издержками. Однако даже несовершенный фондовый рынок способствует выравниванию объемов информации, доступных всем участникам сделок, по сравнению с изначальной асимметричностью информации в пользу инсайдеров. Поэтому, учитывая величину и неравное распределение бремени транзакционных издержек, даже несовершенный фондовый рынок выглядит привлекательнее, чем любой другой метод приватизации. Аналогичный вывод можно сделать и принимая во внимание проблемы корпоративного управления.

Стандартные методы приватизации крупных государственных предприятий включают в себя: прямые продажи активов внешним стратегическим инвесторам; проведение тендеров по продаже кор-

поративных ценных бумаг; публичное размещение акций новых акционерных обществ (табл. П.4.2). Обычно применение этих методов обеспечивает приватизированные фирмы эффективной структурой корпоративного управления, в которой основные решения принимаются или единственным владельцем (в небольших предприятиях), или «жестким ядром» стратегических инвесторов, институциональных или зарубежных, которые поэтому заинтересованы в обеспечении роста прибыльности активов<sup>17</sup>.

В большинстве ПСЭ приватизация сводилась к использованию нестандартных методов и, согласно модели принципала и агента, привела к возникновению неэффективных структур корпоративного управления на принадлежащих инсайдерам предприятиях. Особенно часто в ПСЭ использовались три следующих метода нестандартной приватизации: реституция, выкуп акций работниками и управленцами и массовая приватизация (Bornstein, 1997). Реституция означает исправление несправедливостей, допущенных при национализации предприятий в плановых экономиках. Она заключается либо в возвращении физических активов их прежним собственникам (Чехия), либо в выплате им компенсаций в форме сертификатов, конвертируемых в акции (Венгрия). При выкупе акций работниками и управленцами приватизируемого государственного предприятия они приобретают ее акции или активы, учреждая затем новую компанию<sup>18</sup>. Число или общая стоимость акций, приобретаемых отдельными лицами с помощью собственных или заемных средств, обычно ограничены. Акции, предлагаемые менеджерам и работникам, недооценены (например, в Польше им предлагалась скидка в 50%). Массовая приватизация влечет за собой безвозмездную передачу государственных активов гражданам страны. «Массовая» означает наличие равных возможностей получить долю в государственной собственности для всех граждан, однако этот процесс не означает, что в него будут во влечены все или даже основные государственные активы.

Хотя общее количество приватизированных предприятий в ПСЭ впечатляет, их распределение согласно использованным методам приватизации заслуживает специального разговора. К концу 1994 г. только 13% всех приватизированных предприятий (в абсолютных числах) были проданы, против 43% выкупленных управленцами и работниками, 24% ставших объектом массовой приватизации и 20% изменивших форму собственности другими методами (реституция, компенсация или муниципализация) (Andreff, 2000). Это соотношение немного изменилось после

## МЕТОДЫ ПРИВАТИЗАЦИИ И ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ

	Публичное размещение акций	Централизованная продажа активов	Выкуп акций работниками и управляющими	Массовая приватизация в пользу аутсайдеров	Массовая приватизация в пользу инсайдеров	Реституция
Цели						
Экономическая эффективность	Да	Возможно	Возможно	Возможно	Нет	Нет
Фискальные и финансовые	Да	Да	Возможно	Да	Нет	Нет
Социальное благосостояние	Возможно	Нет	Возможно	Нет	Да	Нет
Политические	Нет	Возможно	Да	Да	Да	Да
Защитное реструктурирование	Да	Да	Постепенное	Медленное	Частичное	Нет
Стратегическое реструктурирование	Да	Да	Медленное	Частичное	Нет	Нет
Допущения						
Нулевые трансакционные издержки	Первый выбор	Второй выбор	Четвертый выбор	Третий выбор	Рост издержек	Хуже
Ненулевые трансакционные издержки	Первый выбор	Второй выбор	Рост издержек	Высокие издержки	Рост издержек	Хуже
Модель принципала и агента						
Структура корпоративного управления	Сильная	Сильная	Слабая	Средняя	Слабая	Сильная
Управленческие издержки	Низкие, если блокирующий пакет	Отсутствуют или низкие	Высокие	Средние	Запретительно высокие	Нет

1995 г., однако продажи активов остались одним из наименее часто используемых методов приватизации. Существенная доля неприбыльных активов и акцент, сделанный на ускоренной приватизации, объясняют этот факт. До настоящего времени выкуп активов работниками и менеджерами является основным методом приватизации в 13 ПСЭ, а массовая приватизация преобладает в восьми ПСЭ (табл. II.4.3). Продажа активов шире всего использовалась только в Болгарии, Эстонии, Венгрии и Польше.

Таблица II.4.3

**МЕТОДЫ ПРИВАТИЗАЦИИ В РАЗЛИЧНЫХ ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИКАХ**

Страна	Доля частного сектора в ВВП, 2001 г., %	Прямые продажи	Массовая приватизация	Выкуп менеджерами и работниками
Албания	75	Третий по значимости	Вторичный	Основной
Армения	70	Третий по значимости	Основной	Вторичный
Азербайджан	60	Вторичный	Основной	Не применялся
Беларусь	20	Не применялся	Вторичный	Основной
Болгария	70	Основной	Вторичный	Третий по значимости
Грузия	65	Вторичный	Третий по значимости	Основной
Венгрия	80	Основной	Не применялся	Второй по значимости
Казахстан	65	Вторичный	Основной	Не применялся
Киргизия	60	Третий по значимости	Основной	Вторичный
Латвия	70	Вторичный	Основной	Не применялся
Литва	75	Вторичный	Основной	Не применялся
Македония	60	Вторичный	Не применялся	Основной
Молдова	50	Вторичный	Основной	Не применялся

Продолжение табл. II.4.3

Польша	75	Основной	Третий по значимости	Вторичный
Румыния	65	Вторичный	Третий по значимости	Основной
Россия*	70	Вторичный	Третий по значимости	Основной
Словакия	80	Третий по значимости	Вторичный	Основной
Словения	65	Третий по значимости	Вторичный	Основной
Таджикистан	50	Не применялся	Не применялся	Основной
Туркмения	25	Вторичный	Не применялся	Основной
Узбекистан	45	Вторичный	Третий по значимости	Основной
Украина	65	Третий по значимости	Вторичный	Основной
Хорватия	60	Третий по значимости	Вторичный	Основной
Чехия	80	Вторичный	Основной	Не применялся
Эстония	80	Основной	Вторичный	Не применялся

\* Три четверти приватизированных предприятий были выкуплены инсайдерами.

Источник: Vagliasindi, 2003.

С точки зрения корпоративного управления основной недостаток нестандартных методов приватизации заключается в широко-масштабном контроле со стороны инсайдеров, ведь они лишены стимулов предпринимать стратегическое реструктурирование. Практически во всех ПСЭ фирмы, выкупленные инсайдерами, страдают сегодня от слабых структур корпоративного управления (и высоких управленческих затрат), которые мешают осуществлению стратегического реструктурирования. Это печально, так как продажа активов могла бы помочь избежать подобных проблем. Однако продажи активов должны осуществляться посредством фондового рынка, иначе, как доказывает опыт России, рассмотренный в главе II.5, осуществление сделок по изменению структуры собственности вне рынка приводит к целому ряду искажений.

## **Выводы**

Подход Коуза использовался в качестве обоснования большинства программ приватизации в ПСЭ. Предположение равенства нулю транзакционных издержек гарантирует в теореме Коуза достижение эффективной структуры прав собственности вне зависимости от ее первоначального распределения. Как только это допущение снимается, предсказываемые на основе подхода Р. Коуза результаты становятся менее очевидными и требуют возврата к аргументам относительно природы фирмы, тоже ранее сформулированных этим автором. Поэтому требуется сопоставление теоремы Коуза и его же анализа фирмы и ее границ. Это утверждение лежит в основе альтернативного подхода к оценке целей приватизации и величины транзакционных издержек до ее начала (они принимали форму в основном управленческих затрат). Подход Коуза также помогает определить оптимальные границы фирмы после приватизации и выработать стратегии реструктурирования — как внутри фирмы, так и в отраслевом масштабе. Вопрос о границах фирмы играет ключевую роль в анализе соотношения приватизации и реструктурирования. Наконец, мы затрагиваем проблемы распределения прав собственности после приватизации, корпоративного управления и его влияния на осуществление реструктуризации. Основной вывод из множества эмпирических исследований заключается в недостаточности ссылок исключительно на модель принципала и агента, которая производна от анализа транзакционных издержек в стиле Коуза. В последнем параграфе сравниваются стандартные (продажа активов) и нестандартные методы приватизации: только первые могут быть признаны эффективными с точки зрения модели принципала и агента, а также любых других экономических соображений.

## **Summary**

A Coasian theoretical perspective is assumed to be in the background of most post-soviet economies' (PSEs') privatisation drives. The assumption of zero transaction costs underlying the Coase theorem guarantees an efficient reallocation of property rights whatever is their initial distribution (it is the major justification for any privatisation method). Once this assumption is relaxed, the result predicted by the Coase theorem is less certain and clashes with the nature of the firm as it has been analysed earlier by Coase himself. Then, the consistency of

the Coase theorem with the Coasian analysis of the firm and its boundaries is examined. This preliminary presentation is used as a critical driver to provide a non mainstream assessment of privatisation objectives and pre-privatisation transaction costs (more typically governance costs) in Russia and other PSEs that became so obviously high in the early years of the transition process. A Coasian analysis also helps to figure out the post-privatisation firm boundaries and to design in-house restructuring as well as industrial restructuring – between industrial branches. The issue of the firm boundaries is crucial in the relationship between privatisation restructuring. Finally, we come to terms with the analysis of post-privatisation property rights and corporate governance and their possible (governance) costs for in-house restructuring. The main results of firms' surveys achieved in PSEs are summarized: they exhibit some limitations of the principal-agent model which derives, in mainstream economics, from the Coasian transaction cost approach. The last section is devoted to an evaluation of standard (asset sale) and non-standard methods of privatisation: only the former are efficient from a Coasian or principal-agent or any other economic perspective.

## Литература

Alchian A. (1977), 'Some Implications of Recognition of Property Rights Transaction Costs', in K. Brunner (ed.), *Economics and Social Institutions: Insights from the Conferences on Analysis and Ideology*, Boston, Mass: Martinus Nijhoff.

Andreff W. (1982), 'La firme et le système économique: les non-lieux de la théorie des droits de propriété', in W. Andreff et al., eds., *L'économie fiction. Contre les nouveaux économistes*, Paris: Maspero.

Andreff W. (1992), 'French Privatization Techniques and Experience: A Model for Central-Eastern Europe?', in F. Targetti (ed.), *Privatization in Europe: West and East Experiences*, Aldershot: Dartmouth.

Andreff W. (1993), *La crise des économies socialistes. La rupture d'un système*, Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.

Andreff W. (1994), 'East European Privatization Assessed from West European Experience', *Emergo: Journal of Transforming Economies and Societies*, 1 (1), 21–33.

Andreff W. (1996), 'Corporate Governance of Privatized Enterprises in Transforming Economies: A Theoretical Approach', *МОСТ-MOST. Economic Policy in Transitional Economies*, 6 (2), 59–80.

Andreff W. (1999), 'Privatization and Corporate Governance in Transition Countries: Quantitative Success and Qualitative Failure', *International Management*, 4 (1), 11–30.

Andreff W. (2000), 'Privatisation and Corporate Governance in Transition Countries: Beyond the Principal-Agent Model', in E. Rosenbaum, F. Вункер, H.-J. Wagener, eds., *Privatization, Corporate Governance and the Emergence of Markets*, London: Macmillan.

- Andreff W. (2003a), *La mutation des économies postsocialistes. Une approche économique alternative*, Paris: L'Harmattan.
- Andreff W. (2003b), 'Twenty Lessons from the Experience of Privatisation in Transition Economies', in W. Andreff & Y. Kalyuzhnova (2003).
- Andreff W., Y. Kalyuzhnova (2003), eds., *Privatisation and Structural Change in Transition Economies*, London: Palgrave.
- Berle A., G. Means (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, New York: Macmillan.
- Blanchard O. (1997), *The Economics of Post-Communist Transition*, Oxford: Clarendon.
- Blanchard O., M. Kremer (1997), 'Disorganization', *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1091–1126.
- Blasi J., M. Kroumova, D. Kruse (1997), *Kremlin Capitalism. Privatizing the Russian Economy*, Ithaca: Cornell University Press.
- Bornstein M. (1997), 'Non-standard Methods in the Privatization Strategies of the Czech Republic, Hungary and Poland', *Economics of Transition*, 5 (2), 323–338.
- Bornstein M. (2001), 'Post-privatization Enterprise Restructuring', *Post-Communist Economies*, 13 (2), 189–203.
- Brada J. C., I. Singh (1999), *Corporate Governance in Central Eastern Europe. Case Studies of Firms in Transition*, Armonk: M.E. Sharpe.
- Chandler A.D. (1962), *Strategy and Structure. Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, Cambridge, Mas.: The MIT Press.
- Coase R. H. (1937), 'The Nature of the Firm', *Economica*, November, 386–405.
- Coase R. H. (1960), 'The Problem of Social Cost', *The Journal of Law and Economics*, 3 (1), 1–44.
- Coase R.H. (1972), 'Industrial Organization: A Proposal for Research', in O.E. Williamson, S.E. Masten (1999).
- Coase R. H. (1992), 'The Institutional Structure of Production', *American Economic Review*, 82 (4), 713–719.
- Cooter R.D. (1987), 'Coase Theorem', in J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, eds., *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London: Macmillan.
- Easterbrook F.H., D.R. Fischel (1991), *The Economic Structure of Corporate Law*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Estrin S. (2000), 'Competition and Corporate Governance in Transition', *Journal of Economic Perspectives*, 16 (1), 101–124.
- Fama E.F., M.C. Jensen (1983a), 'Separation of Ownership and Control', *Journal of Law and Economics*, 26 (2), 301–325.
- Fama E.F., M.C. Jensen (1983b), 'Agency Problems and Residual Claims', *Journal of Law and Economics*, 26 (2), 327–349.
- Furubotn E., S. Pejovich (1974), eds., *The Economics of Property Rights*, Cambridge, Mass.: Ballinger.
- Grosfeld I., G. Roland (1995), 'Defensive and Strategic Restructuring in Central European Enterprises', *Emergo: Journal of Transforming Economies and Societies*, 3 (4), 21–46.
- Jefferson G.H., T.G. Rawski (2002), 'China's Emerging Market for Property Rights. Theoretical and Empirical Perspectives', *Economics of Transition*, 10 (3), 585–617.
- Jensen M., W. Meckling (1976), 'Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure', *Journal of Financial Economics*, 3 (1), 305–360.



- Joskow P.L., R. Schmalensee (1997), 'Privatization in Russia: What Should Be a Firm?', in C. Ménard, ed., *Transaction Cost Economics. Recent Developments*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Joskow P.L., R. Schmalensee, N. Tsukanova (1994), 'Competition Policy in Russia During and After Privatization', *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 301—381.
- Kaufman D., D. Marin (1999), 'The Non-Cash Economy: Evidence from 20 Transition Economies', World Bank and the University of Munich, mimeo.
- Kornan J. (1980), *Economics of Shortage*, Amsterdam: North Holland Pub.
- Kornan J. (1990), *The Road to a Free Economy. Shifting from a Socialist System. The Example of Hungary*, New York: W. W. Norton.
- Kornan J. (1994), 'Transformational Recession. The Main Causes', *Journal of Comparative Economics*, 19 (1), 39—63.
- Marin D., M. Schnitzer (1999), 'Disorganization and Financial Collapse', *CEPR Discussion Paper*, n° 2245, September.
- Meggison W.L., J.M. Netter (2001), 'From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization', *Journal of Economic Literature*, XXXIX, 321—389.
- Ménard C. (1990), *L'économie des organisations*, Paris: La Découverte.
- Murrell P. (1992), 'Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies', in C. Clague, G.C. Rausser, eds., *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Oxford: Blackwell.
- Murrell P. (2003), 'Institutions and Firms in Transition Economies', in C. Ménard, M. Shirley, eds., *Handbook of New Institutional Economics*, Dordrecht: Kluwer (forthcoming).
- Nellis J. (2002), 'The World Bank, Privatization, and Enterprise Reform in Transition Economies. A Retrospective Analysis', *Transition Newsletter*, 13 (1), 17—21.
- Nivet J.-F. (2003), 'Ownership and the Firm: Some Theoretical Gaps Revealed by Privatization in Transition Economies', in W. Andreff & Y. Kalyuzhnova (2003).
- Pigou A.C. (1920), *The Economics of Welfare*, London: Macmillan.
- Pinto B., S. van Wijnbergen (1995), 'Ownership and Corporate Control in Poland: Why State Firms Defied the Odds', *CEPR Discussion Paper Series*, n°1273, December.
- Rapaczynski A. (1996), 'The Roles of the State and the Market in Establishing Property Rights', *Journal of Economic Perspectives*, 10 (1), 87—103.
- Roland G. (2000), *Transition and Economics. Politics, Markets and Firms*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Roland G., T. Verdier (1999), 'Transition and the Output Fall', *Economics of Transition*, 7 (1), 1—28.
- Shleifer A. (1998), 'State versus Private Ownership', *Journal of Economic Perspectives*, 12 (4), 133—150.
- Shleifer A., R.W. Vishny (1997), 'A Survey of Corporate Governance', *Journal of Finance*, 52 (2), 737—783.
- Stiglitz J.E. (1994), *Whither Socialism?*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Stiglitz J.E. (2002), *Globalization and Its Discontents*, New York: W.W. Norton.
- Tirole J. (1991), 'Privatization in Eastern Europe: Incentives and the Economics of Transition', in O.J. Blanchard, S. Fischer, eds., *NBER Macroeconomic Annual*, Cambridge, Mass.: The MIT Press, 221—259.
- Vagliasindi M., P. Vagliasindi (2003), 'Privatisation Methods and Enterprise Governance in Transition Economies', in W. Andreff & Y. Kalyuzhnova (2003).

Williamson O.E. (1975), *Markets and Hierarchies. Analysis and Anti-trust Implications*, New York: Free Press.

Williamson O.E. (1979), 'Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations', *Journal of Law and Economics*, 22 (2), 233—261.

Williamson O.E. (2002), 'The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract', *Journal of Economic Perspectives*, 16 (3), 171—195.

Williamson O.E., S.E. Masten (1999), eds., *The Economics of Transaction Costs*, Cheltenham: Edward Elgar.

Yefimov V. (2003), *Economie institutionnelle des transformations agraires en Russie*, Paris: l'Harmattan

## Дополнительная литература

Cooter Robert, 'Coase Theorem', in J. Eatwell, M. Milgate & P. Newman (eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London: Macmillan 1987, pp. 457—459.

Coase Ronald H., 'The Nature of the Firm', *Economica*, November 1937, pp. 386—405.

Shleifer Andrei, Robert W. Vishny, 'A Survey of Corporate Governance', *Journal of Finance*, 52 (2), 1997, excerpt pp. 740—745.

Andreff Wladimir, 'Corporate Governance of Privatized Enterprises in Transforming Economies: A Theoretical Approach', *МОСТ-MOST. Economic Policy in Transitional Economies*, 6 (2), 1996, excerpt pp. 61—64.

## Примечания

- <sup>1</sup> Управленческие затраты включены в широкое определение транзакционных издержек. Например, согласно Алчиану, «вопрос легко формулировать не в терминах внешних эффектов, а через обмен, контракты, издержки прав собственности, причем все эти аспекты присутствуют в концепции транзакционных издержек» (Alchian, 1977, p. 253). Помня об этом, следует заметить, что управленческие затраты включают в себя привычные агентские издержки (*agency costs*), связанные с заключением контрактов внутри фирмы и контролем над их исполнением, равно как и неконтролируемые управленческие издержки и издержки фирмы, действующей на далеком от совершенного рынке (взятки, бартер, затраты на защиту бизнеса, растраты и т.д.).
- <sup>2</sup> Один из любимых Коузом примеров касается увеличения вредных эффектов просто в результате роста населения города, в котором расположен загрязняющий окружающую среду завод (при этом уровень вредных выбросов предполагается неизменным).
- <sup>3</sup> См. также главу I.3 для более детального обсуждения теоремы Коуза.
- <sup>4</sup> С нашей точки зрения, понятие управленческих затрат шире, чем понятие агентских издержек, так как последнее отражает лишь один аспект управленческих затрат (см. примечание 1).

- 5 Коуз (Coase, 1972) предполагает существование зависимости между характером политических институтов и предпочтениями в проводимой правительством экономической и промышленной политике, но он совершенно точно не имеет в виду политическую окраску правительства (например, боязнь политической реставрации коммунистического строя повлияла на действия практически всех приватизаторов в ПСЭ). Увязка с политическими процессами оказалась необходимым условием осуществления экономических программ.
- 6 Уильямсон (Williamson, 1979) подчеркивает, что основной интерес теории транзакционных издержек связан с анализом транзакций на рынках промежуточных товаров.
- 7 Г. Джефферсон и Т. Роуски (Jefferson, Rawski, 2002) отмечают, что в Китае масштаб сделок на фондовом рынке остается весьма скромным. Осуществляемые в этой стране в настоящее время реформы призваны оживить рынок прав собственности.
- 8 В общем случае ни плановая экономика, ни ПСЭ не подтверждают предположение о том, что «организация рынка капитала и рынков промежуточных продуктов имеет многие схожие черты» (Williamson, 1979, p. 260).
- 9 «Значение теоремы Коуза сводится для меня к подрыву системы Пигу» (Coase, 1992, p. 717).
- 10 В настоящем параграфе активно используются идеи, изложенные в: (Joskow, Schmalensee, 1997).
- 11 Каждое производственное объединение обычно включало несколько предприятий, подчиненных одному и тому же министерству, некоторые объединения собирали под своим началом также предприятия из смежных министерств. Объединения возникли в процессе экономических реформ начала 1970-х годов.
- 12 Что касается сельского хозяйства, то аналогом главков являлись районные органы управления, а колхозы и совхозы фактически являлись их подразделениями с весьма ограниченной самостоятельностью (Yefimov, 2003). — *Прим. ред.*
- 13 «Даже с учетом последних наработок в теории контрактов и организаций, а также предполагая самые лучшие намерения исследователей, было бы невозможно определить размеры «эффективной» фирмы в различных отраслях со сколь-нибудь удовлетворительной точностью» (Joskow, Schmalensee, 1997, p. 105).
- 14 Этот параграф написан на основе следующих работ: (Andreff, 1999, 2000, 2003a&b).
- 15 Альтернативное предложение «длительной» приватизации, которое поддерживали ряд известных экономистов (Kornai, 1990, Stiglitz, 2002, Murrell, Brus, Stark, Laski, Mlcoch, Rychetnik и др.), так и не было принято в большинстве ПСЭ. Игнорирование ука-

занной альтернативы объясняется тем, что сравнительный анализ эффективности различных методов приватизации с точки зрения решения проблем корпоративного управления, как предлагалось, например, в: (Andreff, 1992), так и не был произведен.

- 16 Этот аспект подробно обсуждается в главе II.6. — *Прим. ред.*
- 17 Более детально стандартные методы приватизации обсуждаются в: (Andreff, 1992; 1994).
- 18 Специфическая идентичность новых собственников при реституции и выкупе акций работниками и управленцами имеет существенные последствия с точки зрения динамики издержек. В терминах Уильямсона (Williamson, 1979) речь идет о идиосинкратических сделках. Между участниками приватизации и ответственными за ее проведение властями складываются отношения, основанные на двусторонней монополии. Учитывая, что цена акций и объем сделки фиксируются заранее, на ход переговоров начинают влиять взятки, хищения и коррупция (которые материализуются в дополнительных транзакционных издержках).

## II.5.

ГЛАВА

# РОССИЙСКАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ НА ПЕРЕЛОМЕ: НЕКОТОРЫЕ НЕРЕШЕННЫЕ ВОПРОСЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК И УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ЗАТРАТ В ПОСТСОВЕТСКИХ ЭКОНОМИКАХ

*Владимир Андреев,*  
*профессор экономики Университета Париж 1 —*  
*Сорбонна*

В настоящей главе продолжается обсуждение приватизации и ее результатов в ПСЭ с точки зрения подхода Р. Коуза и модели принципала и агента, начатое в главе II.4. Основной акцент здесь сделан на российской стратегии приватизации (§ 1), так как ее разработчики использовали ссылки на Коуза в качестве обоснования своих преимущественно политических целей. Затем в главе предпринимается попытка выйти за рамки данного подхода и предложить более критический (неортодоксальный) взгляд на оставшиеся нерешенными проблемы, связанные с транзакционными издержками и управленческими затратами. Эти проблемы были обусловлены спецификой проведения приватизации и остаются на повестке дня в большинстве ПСЭ и сегодня (§ 2). Мы обрисовуем некоторые скрытые и неожиданные результаты приватизации, особенно в России, которые обусловлены игнорированием приватизаторами транзакционных издержек и вопросов корпоративного управления. К упущенным из внимания проблемам, в частности, относятся несовершенная конкуренция на рынках, финансово-промышленные группы, коррупция и силовое предпринимательство, оппортунизм менеджеров, остаточная государственная собственность, приватизация в банковском и аграрном секторах. Глава завершается § 3, в котором подводится итог ана-

лизу неожиданных результатов российской приватизации и делается вывод о необходимости выхода за рамки теоремы Коуза и модели принципала и агента, а также переносе акцента на институциональное строительство. Обсуждаются некоторые конкретные меры, необходимые для корректировки постприватизационных процессов в России.

## **§ 1. Программа российской приватизации с точки зрения подхода Р. Коуза**

Российская приватизация началась — в форме теневого вывода ресурсов с государственных предприятий — еще до распада СССР. После легализации приватизация прошла ряд этапов, на каждом из которых использовались особые методы изменения формы собственности (табл. II.5.1): массовая приватизация; денежная приватизация, на смену которой пришло использование залоговых кредитов; после некоторого перерыва приватизация возобновилась в «точечном» (*case by case*) режиме.

*Таблица II.5.1*

### **СТРАТЕГИЯ РОССИЙСКОЙ ПРИВАТИЗАЦИИ**

<b>Этап приватизации</b>	<b>Период</b>	<b>Основные методы</b>	<b>Выигравшие группы</b>
Спонтанная приватизация	1987—1991	Вывод активов	Номенклатура, комсомол
Массовая приватизация	1992—1994	Раздача ваучеров	Инсайдеры (менеджеры и работники)
Денежная приватизация	1994—1997	Продажа и перепродажа активов	Аутсайдеры и некоторые инсайдеры (менеджеры)
Залоговые схемы	1995—1996	Мошенническая продажа банкам	Олигархи
Перерыв в приватизации	1997—2000	—	Олигархи
«Точечная» приватизация	2001 — настоящее время	Продажа активов	Олигархи, иностранные инвесторы, аутсайдеры

### 1.1. Массовая приватизация в России: триумф инсайдеров

«Малая» приватизация в сфере торговли, услуг и малых предприятий (с числом занятых до 200 человек и балансовой стоимостью активов до 1 млн руб.), состоявшаяся в момент начала массовой приватизации, не представляла собой особой проблемы. Основные искажения в ее ходе свелись к использованию личных связей и знакомств для получения преимуществ на аукционных продажах. «Малая» приватизация привлекла к себе значительно меньше внимания, чем спонтанная, в ходе которой представители номенклатуры и комсомола выводили активы с государственных предприятий, превращая их тем самым в частную собственность. Продажа активов небольших предприятий на аукционах или с помощью тендеров лучше всего соответствует допущениям, на которых основывается теорема Коуза. По определению проведение аукциона сокращает транзакционные издержки. Инициатива в приватизации отдельного малого предприятия обычно исходит от потенциальных покупателей. Претендент должен представить план приватизации, расчет балансовой стоимости активов и свои предложения относительно цены. К июлю 1994 г. была приватизирована примерно половина магазинов, предприятий оптовой розничной торговли, общественного питания и транспорта (табл. II.5.2). 105 111 магазинов (60% от их общего числа) стали частными к концу 1995 г. В том же году ежемесячно приватизировалось около тысячи предприятий малого бизнеса. В действительности аукционы не были основным методом «малой» приватизации. Практика заключения договоров аренды с правом выкупа была распространена значительно шире (Freibel, 1995). В этом случае аутсайдеры были лишены возможности участвовать в приватизации, поэтому не удивительно, что 70% малых предприятий выкупались их работниками. Таким образом, даже «малая» приватизация не вполне укладывается в концепцию Коуза. По данным Российского комитета по антимонопольной политике, на локальных рынках после приватизации доминировать стали те же самые структуры, что и до приватизации. Эти торговые монополии, став частными, по-прежнему пользовались поддержкой со стороны местных органов власти, что затрудняло действия ГКИ и Комитета по антимонопольной политике.

После реформы 1988 г., инициированной М. Горбачевым, трудовые коллективы получили право избирать руководителей и принимать решения относительно использования прибыли. Инсайдеры, в особенности менеджеры, получили право контроля над пред-

**ЧИСЛО ЧАСТНЫХ И ПРИВАТИЗИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ,  
1991—1994 гг.**

Предприятия	1991	1992	1993	1994
Все частные или приватизированные	250 000	550 018	873 509	891 462
Приватизированные в течение года		46 815	42 185	23 000
Всего приватизированных к концу года		46 815	89 000	112 000
Крупных и средних, приватизированных к концу года		18	8509	16 462*
Малых вновь созданных к концу года	250,000	502,203	784,509	779,462

\* 15 658 на 1 июля 1994 г. (Radygin, 1996).

Источник: данные ГКИ и (Blasi et al., 1997).

приятиями, что стало первым шагом в спонтанной приватизации (см. § 4 главы II.4). Более того, местные и региональные власти тоже потребовали права контроля над государственными предприятиями и получили его. Еще до распада СССР законодательные рамки для приватизации были созданы в РСФСР, где в июле 1991 г. был принят Закон о приватизации государственных и муниципальных предприятий и государственная программа приватизации. Были созданы две государственные структуры, ответственные за осуществление приватизации: Фонд федерального имущества и Государственный комитет по управлению государственным имуществом<sup>1</sup>, причем первый имел отделения на региональном и местном уровнях. Представители фондов имущества на региональном и местном уровнях выступали в качестве продавцов государственного имущества, именно эту роль они играли в комиссиях, создаваемых для приватизации каждого предприятия. Окончательная версия программы приватизации была принята президентским декретом в июне 1992 г. Она стала результатом двойного компромисса: с одной стороны, между раздачей собственности бесплатно и за деньги, с другой стороны, между приватизацией в интересах всех граждан и приоритетом, отдаваемым работникам предприятий. Программа стала основным документом, регулирующим массовую приватизацию 1992—1994 гг.



Крупные предприятия должны были быть преобразованы в открытые акционерные общества (ОАО), а затем приватизированы комбинированным способом: в процессе привилегированного выкупа акций работниками и ваучерных аукционов. Предусматривалась следующая последовательность: сначала закрытая подписка на акции работников и ваучерный аукцион и только затем открывался доступ для внешних инвесторов. Единая и обязательная квота в 29% акций выделялась для продажи на ваучерном аукционе. Это соотношение часто не соблюдалось: в среднем только 18,9% всех акций были выставлены на аукционную продажу.

Избранный метод приватизации обосновывался следующими аргументами. Работники и менеджеры хотели получить предприятия в свои руки бесплатно или за низкую цену. Работники изначально выступали против российских или зарубежных инвесторов, опасаясь массовых увольнений, а менеджеры — из боязни не сохранить свои должности<sup>2</sup>. И работники, и менеджеры опасались перехода предприятий под контроль криминальных групп. Кроме того, в 1991—1992 гг. бюрократы и менеджеры постарались прибрать к своим рукам все доступные активы. В результате команда приватизаторов (см. примечание 1) сделала три ключевых допущения (Voisko et al., 1995):

1. Россияне будут рациональным образом реагировать на экономические стимулы.

2. Главная причина неэффективности российской экономики заключается в государственном влиянии, и требуется положить конец политическому влиянию на экономику. Цель приватизации — разорвать зависимость руководителей предприятий от политиков.

3. У российского правительства нет активов, которые можно было бы приватизировать. Директорский корпус, работники и другие заинтересованные лица способны блокировать процесс приватизации, если у них не будет серьезного стимула участвовать в ней, вплоть до получения «взятки» за поддержку приватизации<sup>3</sup>. Разрабатывая свою программу, приватизаторы последовательно и щедро признавали требования этих групп, «покупая» тем самым их поддержку.

Применение этих трех допущений привело к таким последствиям, что, во-первых, приватизация должна осуществляться максимально быстро, пока «окно» политических возможностей не закрылось; во-вторых, все заинтересованные группы, за исключением номенклатуры (она предположительно резко выступала про-

тив приватизации), получат существенную долю в собственности; в-третьих, приватизация будет иметь успех только при массовой поддержке населения; в-четвертых, большинство акций предприятий должны быть розданы бесплатно или проданы по низкой цене, ибо у обычных граждан нет достаточных сбережений для иных форм участия в приватизации. Акцент на увеличении скорости также объяснялся ссылками на некоторые расчеты (например, деление совокупной стоимости активов на размеры среднегодовых сбережений), согласно которым продажа активов потребовала бы целой эпохи длительностью в 100—150 лет.

Программы приватизации предусматривали разделение всех крупных предприятий на несколько групп: подверженные обязательной приватизации (предприятия легкой промышленности, в частности текстильные, пищевые и мебельные), приватизируемые по специальному разрешению ГКИ (крупные машиностроительные предприятия), приватизируемые по специальному разрешению правительства (основные предприятия в стратегических отраслях — добыче полезных ископаемых и оборонной) и предприятия, чья приватизация запрещена, например медицинские учреждения (Voуско et al., 1995). Согласно критическому взгляду на подобные ограничения (Hedlund, 2001), из приватизации оказались исключены предприятия, имеющие очевидную рыночную ценность (нефтяные компании), а также естественные монополии в области электроснабжения, телекоммуникаций, так что с самого начала к приватизации предназначались лишь предприятия с сомнительной ценностью. Ряд государственных предприятий был исключен из программы приватизации, потому что они (Radygin, 1996):

- 1) не могли бы выжить без солидных государственных субсидий и сразу обанкротились бы;
- 2) были прибыльными и избежали ваучерной приватизации в ожидании следующего этапа денежной приватизации;
- 3) были исключены правительством из программы приватизации;
- 4) предназначались для более поздней приватизации группами с обширными политическими связями и влиянием (бывшей номенклатурой).

От менеджеров и работников каждого государственного предприятия требовалось быстро подать заявку на изменение формы собственности. Для этого они делили балансовую стоимость активов на сумму в 1000 руб., чтобы получить число выпускаемых

акций. Сразу же после выпуска акций отраслевое министерство теряло всякое влияние на предприятие. Что касается предлагаемой работникам и менеджерам собственности, то общее собрание трудового коллектива могло выбирать между тремя вариантами. Согласно первому варианту, все работники бесплатно получали 25% капитала в форме неголосующих акций (на сумму, не превышающую в каждом индивидуальном случае 20 месячных заработных плат). Работники могут помимо этого приобрести 10% голосующих акций со скидкой в 30% от балансовой стоимости плюс некоторое количество акций в рамках реализации пенсионного плана. Руководителям предприятия предоставлялась возможность выкупа по номиналу 5% обычных акций (но не больше чем на сумму, эквивалентную 2000 месячных зарплат). Согласно второму варианту, все работники (включая менеджеров) получают право выкупа до 51% голосующих акций по номинальной цене, равной балансовой стоимости активов по состоянию на июль 1992 г., умноженной на коэффициент 1,7. Третий вариант предполагал, что группа управленцев берет на себя обязательства по приватизации, реструктуризации и предотвращению банкротства предприятия, получая взамен опцион на выкуп до 30% голосующих акций, а другие работники и менеджеры могут выкупить еще 20% акций. К моменту завершения ваучерного этапа приватизации второй вариант был применен на более чем 73% приватизированных предприятий, первый — на 25%, третий — на 2% (Blasi et al., 1997). На этом этапе инсайдеры, менеджеры и работники были защищены от какой-либо конкуренции в борьбе за акции. Транзакции по поводу активов предприятия имели идиосинкратический характер и совершались в условиях двусторонней монополии. По сравнению с представителями государственных органов, ответственных за приватизацию, трудовой коллектив оказывался в выигрышном положении из-за асимметричного распределения транзакционных издержек: инсайдеры несли близкие к нулевым издержки, а остальные стороны сделки сталкивались с за пределами высокими издержками.

Ваучерный этап приватизации начался в октябре 1992 г. Каждый ваучер, который мог получить любой гражданин за 25 руб., имел номинальную стоимость в 10 тыс. руб. и мог быть продан или обменен на акции (в отличие от ваучеров в Чехии, которые было нельзя продать). Российские граждане получили 148 млн ваучеров. Так как ваучеры продавались и покупались за наличные, обменивались на акции приватизируемых предприятий или на цен-

ные бумаги чековых инвестиционных фондов (ЧИФов), они фактически являлись особой разновидностью ценных бумаг, а не собственно акциями. С первых дней октября 1992 г. сформировался теневой (нерегулируемый) рынок ваучеров. Приватизационный ваучер превратился в особый финансовый инструмент, использовавшийся не только и не столько в изначально поставленных целях приватизации. В основе решений относительно бесплатной раздачи ваучеров лежали прежде всего политические соображения. Последние представляли собой реальную стоимость (своего рода взятку<sup>4</sup>), данную населению правительством, поэтому остановка приватизации оказалась бы равноценной конфискации богатства, принадлежащего простым людям. Приватизацию можно было остановить только заплатив запретительно высокую политическую цену. Даже премьер-министр В. Черномырдин, еще не убежденный в декабре 1992 г. в достоинствах программы приватизации, сравнил ее с кровавой коллективизацией сельского хозяйства сталинского периода. Как далеки мы от Коуза!

Количественный успех массовой приватизации стал очевидным уже к концу июня 1994 г.: приватизировано было более 15 тыс. крупных и средних предприятий (табл. II.5.2 и II.5.3). К концу января 1993 г. 98% всех ваучеров, или 144 млн, оказалось использованными. Более 40 млн россиян стали индивидуальными владельцами акций, что свидетельствует об очень распяленной структуре акционерной собственности. Гораздо меньше ясности с качественными итогами приватизации. Как и ожидалось, влияние министерств на предприятия было окончательно сведено на нет, а идеи их функционеров относительно объединения предприятий в финансово-промышленные группы так и не были востребованы. Собственность инсайдеров стала доминирующей (табл. II.5.4). Так как руководство имеет серьезные возможности влияния на трудовой коллектив, оценивать интенсивность контроля менеджеров только на основе доли находящихся в их руках акций было бы неверно. Абсентеизм работников, безусловно, позволил менеджерам манипулировать решениями собраний акционеров (Blasi, Shleifer, 1996). Так как ваучерные аукционы организовывались на локальном уровне, местные власти получили возможность исключать из участия в них нежелательных аутсайдеров. В результате менеджеры купили больше дешевых акций на аукционах и у своих работников, чем это предусматривалось в программе приватизации. Преимущественный доступ менеджеров к приобретению акций снизил стимулы аутсайдеров к инвестированию в предпри-

**ПРОГРЕСС ПРИВАТИЗАЦИИ И СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ  
В РОССИИ ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ИЮЛЯ 1994 Г.**

	Количество	Отрасли промышленности	% приватизированных предприятий
Государственные предприятия с выделенным балансом (количество)	138 619	Легкая	48
Заявки на приватизацию (количество)	137 501	Пищевая	47
Отклоненные заявки (количество)	11 488	Строительство	35
Заявки в процессе рассмотрения (количество)	19 308	Строительных материалов	46
Реализованные заявки (количество)	103 796	Автомобильная	42
Продажная цена активов (млрд руб.)	1107	Оптовая торговля	47
Себестоимость активов (млрд руб.)	958	Розничная торговля	55
Государственные предприятия, ставшие АО, чьи акции выставляются на аукционы (количество)	20 298	Общественное питание	47
Арендные предприятия (количество)	20 606	Коммунальные услуги	55
В том числе с возможностью выкупа (количество)	15 658	Другие	21
		Всего	41

Источник: данные ГКИ и (Radygin, 1996).

ятия и одновременно повысил стимулы менеджеров к торможению всяких структурных изменений, т.е. к блокированию промышленного реструктурирования. Контроль инсайдеров обусловил немногочисленные случаи реструктурирования внутри фирмы (*in-house*), как это и предсказывалось экономической теорией. Некоторые ваучерные аукционы были проведены обманным путем. ВАЗ самостоятельно организовывал аукцион по продаже своих акций, «Газпром» позволил участвовать в аукционе только ин-

дивидуальным инвесторам, исключая тем самым зарубежных инвесторов и профессиональных игроков, генеральному директору ГАЗа удалось скупить большую часть акций, используя дешевый кредит от правительства, и т.д. Цена акций на аукционах была сильно заниженной. В большинстве приватизированных фирм ваучер конвертировался в акции на сумму 20 долл., что дает совокупную стоимость российской промышленности в менее 12 млрд долл., что меньше капитализированной стоимости лишь одной американской крупной фирмы (Boysko et al., 1995).

Таблица П.5.4

**СООТНОШЕНИЕ СОБСТВЕННОСТИ ИНСАЙДЕРОВ И АУТСАЙДЕРОВ  
В РОССИИ, %**

<b>Собственники</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>Согласно программе приватизации</b>
<i>Инсайдеры</i>	65	55	58	69
Менеджмент	25	16	18	44
Директор и заместители	7	8	10	30
Директор	2	3	4,5	13
Рядовые работники		39	40	25
<i>Аутсайдеры</i>	21	32	32	24
Граждане		9	6	
Другие предприятия		15	15,3	
Инвестиционные фонды		6	5	
Холдинги		1	2,6	
Банки		1	1,6	
<i>Иностранные инвесторы</i>		1	1,6	
<i>Государство</i>	13	13	9	7

Источник: общероссийские опросы, 1994—1996 гг.

Правильной следовало бы признать такую оценку, согласно которой «приватизации сопутствовал определенный успех, потому что инсайдеры получили щедрое вознаграждение» (Shleifer, Vassiliev, 1996, p. 62). Однако массовая приватизация представляется проведенной ради нее самой, так как она свелась к передаче контроля от менеджеров государственных предприятий... к менеджерам! Высокую долю собственности инсайдеров рассматривали

в качестве неизбежного результата (Earle, Estrin, 1997). И открытие относительно того, что «предприятия различных типов (государственные, частные, иные) ведут себя сходным образом» (Aukutsionek, 1998, p. 299), вряд ли нужно считать хорошей новостью, да оно и вовсе не удивительно.

В конечном счете, летом 1994 г. массовая приватизация казалась оптимальным методом лишения государства собственности ввиду ее скорости и простоты, хотя значительная часть государственных активов осталась ею не затронутой. Во многих вновь созданных АО местные власти (и местные фонды имущества) получили крупные, до 20%, пакеты акций, позволяющих осуществлять контроль. Собственность приватизированных предприятий сконцентрировалась в руках их прежних фактических владельцев (менеджеров), а те предприятия, которые представляли собой особую ценность, были возвращены под контроль государства для последующей продажи или передачи особым группам (например, новой российской финансовой элите, см. подраздел 1.3). Иногда государство сохраняло за собой «золотую» акцию и тем самым контроль за приватизированным предприятием. Аутсайдеры и иностранные инвесторы фактически были отстранены от участия в первых этапах приватизации. Трансформацию прав собственности иногда называют «формальной» (Radygin, 1996). Оптимизм относительно российской приватизации постепенно пошел на убыль, в том числе и среди экспертов Мирового банка, которые стали предлагать сместить акцент на создание и регулирование вторичного рынка акций (Nellis, 2002b). Массовая приватизация со всей очевидностью не дала приватизированным предприятиям никаких дополнительных инвестиционных ресурсов, равно как и не принесла денежных доходов, что обусловило переход к следующему этапу программы приватизации.

## **1.2. Денежная приватизация и торговля акциями в России: победа аутсайдеров?**

Для осуществления стратегического реструктурирования требуется концентрация собственности в руках аутсайдеров (Aghion, Blanchard, 1998), потому что иначе — в условиях контроля инсайдеров — трудно защитить интересы миноритарных акционеров и увеличить уставный капитал. В контролируемых инсайдерами фирмах они могут легко заблокировать или саботировать прода-

жу акций аутсайдерам. Когда акционеры одновременно являются и работниками на предприятии, страх безработицы становится основным препятствием продажи акций аутсайдерам (особенно если издержки, связанные со статусом безработного, выше выгод от реструктурирования). В этих условиях для компенсации риска увольнения менеджерам может быть предложена взятка. Она означает дополнительные транзакционные издержки для аутсайдеров, проявивших интерес в предприятии. Опыт России показывает, что размер взятки менеджерам за их уход или согласие на проведение реструктуризации и риск увольнения очень велик, а, значит, соответственно велики и транзакционные издержки аутсайдеров. Поэтому требуется разработка особых гарантий против создания коалиции менеджеров и работников, препятствующей перепродаже фирмы (и акций) аутсайдерам. Эггон и Бланчард видят такие гарантии в следующем: а) работники совершают сделки с акциями анонимным образом; б) регистрации акций на предприятии следует избегать (этот процесс обычно находится под контролем менеджеров); в) покупки акций работников менеджерами должны быть ограничены или запрещены; г) как можно большее количество акций следует продать аутсайдерам. Но именно эти условия и не были выполнены на этапе денежной приватизации в России.

После 1 июля 1994 г. приватизация (покупка и продажа акций и ваучеров) продолжалась только за деньги. Новая программа приватизации, утвержденная президентским декретом (после ее отклонения российским парламентом), предполагала продажу оставшихся в собственности государства активов на аукционах только за деньги. К концу ваучерных аукционов ежедневный объем торгов по ним на Российской товарно-сырьевой бирже в Москве достигал 10 млн долл. В этом приватизаторы видели позитивный процесс образования ключевых акционеров, обладающих как минимум блокирующими (5%) пакетами акций приватизированных предприятий. От аутсайдеров, обладающих блокирующими пакетами, ожидали осуществление контроля, ограничивающего отлынивание и оппортунизм менеджеров. Тем самым авторы российской программы приватизации полагались на рыночные механизмы ослабления контроля инсайдеров. С этой точки зрения они искренне верили в теорему Коуза, хотя ожидать функционирования возникающего фондового рынка с нулевыми издержками было по крайней мере наивным. Предполагалось, что аккумуля-



рованные ЧИФаами акции облегчат перераспределение собственности в пользу аутсайдеров.

В действительности перераспределение прав собственности началось после июля 1994 г. с осуществлением серии вторичных сделок с ценными бумагами, но оно сопровождалось вопиющей дискриминацией аутсайдеров (вынужденных нести все возрастающее бремя трансакционных издержек) со стороны менеджеров. Последние зачастую угрожали увольнением тем работникам, которые решали продать свои акции аутсайдерам. Менеджеры выкупали акции у работников по низким ценам, обещая взамен сохранить им рабочее место. Бывшие директора предприятий легко превратились в новых бизнесменов, аккумулировавших контрольный пакет акций. Доля генеральных директоров в общей собственности с 1994 по 1996 г. увеличилась более чем вдвое (см. табл. II.5.4). Можно сделать вывод, что фаза денежной приватизации не привела к быстрому и прозрачному перераспределению прав собственности. С помощью ряда формальных и неформальных (в том числе нелегальных) ограничений на продажу работниками акций аутсайдерам (см. подраздел 2.2), менеджерам удалось сохранить контроль над приватизированными фирмами. Субъектами, предъявляющими наибольший платежеспособный спрос в ходе денежной приватизации, стали теневые бизнесмены, бывшие бюрократы и сотрудники органов государственной безопасности и иногда иностранцы (Boysko et al., 1995). Потенциальные внешние инвесторы, особенно иностранцы, часто жаловались на препятствия их участию в аукционах. Многие аутсайдеры, купившие акции, затем столкнулись с попытками нелегального уменьшения их доли или даже отмены сделки, хотя известны и некоторые случаи плодотворного сотрудничества менеджеров и аутсайдеров в целях проведения политики структурной перестройки, например на «Уралмаше», «Биопроцессе» (Shleifer, Vasiliev, 1996). Но из-за неразвитости институтов контракта, правовой системы исполнение контрактов, включая такие простые, как покупка акций, влекло за собой огромные издержки мониторинга, измерения и защиты прав собственности.

Несмотря на это, доля собственности инсайдеров уменьшилась в период с 1994 по 1996 г. (см. табл. II.5.4), и это произошло за счет увеличения доли физических лиц, других фирм (перекрестная собственность) и ЧИФов. Эта тенденция подтверждается многочисленными исследованиями (Blasi, Shleifer, 1996). Так как фондовый рынок оставался недостаточно развитым и ликвидным, он

не мог служить основой для осуществления активной политики поглощений и слияний. Большинство акций обращалось вне рынка, и официальный фондовый рынок играл незначительную роль. Это объясняет тот факт, что основная часть аккумулированных ЧИФах акций<sup>5</sup> была затем перепродана институциональным инвесторам или менеджменту фирм. К концу ваучерной приватизации насчитывалось более 650 ЧИФов, но только 516 из них проявляли хотя бы минимальную активность (Frydman et al., 1996). ЧИФы собрали 34 млн ваучеров, т.е. 23,2% от общего количества выданных приватизационных чеков. Несколько ЧИФов занимались воровством ваучеров у инвесторов, например «НефтьАлмаз-Инвест» (Воуско et al., 1995). ЧИФы приобретали акции приватизированных предприятий на ваучерных аукционах, где цены были все же выше, чем в процессе закрытой подписки инсайдеров на акции. В результате фонды смогли, аккумулировав 20% выпущенных ваучеров, получить в ходе аукционов только 5,7% акций приватизированных фирм. Впоследствии фонды увеличили свою долю через покупку акций. Иностранные финансовые институты полностью отсутствовали в числе учредителей российских ЧИФов. Напротив, среди учредителей легко найти руководителей предприятий, старавшихся тем самым защитить себя от влияния настоящих аутсайдеров.

На практике ЧИФы так и не смогли сыграть предназначенную для них роль стражей корпоративного управления. Даже если они функционировали как посредники в процессе распыления собственности, они не способствовали осуществлению реструктуризации предприятий. Российский опыт показывает, что инвестиционные фонды, как в других ПСЭ, занимались более выгодными, чем реструктуризация, операциями: получением вознаграждения за участие в работе советов директоров, непрозрачными сделками, использованием трансфертных цен и торговлей акциями. Еще меньшую роль ЧИФы сыграли в сокращении избыточной занятости на российских предприятиях. Только в очень немногих случаях они смогли превратиться в настоящие коллективные инвестиционные институты. Влияние менеджеров и других сторон с хорошими политическими связями на ЧИФы было очень сильным. Менеджеры оказывались основным союзником ЧИФов в советах директоров российских фирм. Практически никогда ЧИФы не прибегали к наиболее опасному для менеджеров средству контроля — увольнению генерального директора, несмотря на связи большинства в директорском корпусе с прежней номенклатурой (Frydman et al., 1996). ЧИФы добились смещения директоров лишь 2,6% ком-

паний, чьи акции находились в их инвестиционных портфелях. Фонды не смогли получить акции инсайдеров, особенно менеджеров. В некоторых случаях ЧИФы вступали с инсайдерами в сговор для присвоения активов приватизированных предприятий. В России они оказались в центре ряда скандалов, связанных с мошенничеством инвесторов (Pistor, Spicer, 1997).

В долгосрочном периоде итог денежного этапа приватизации (табл. II.5.5) сводится к постепенному уменьшению доли инсайдеров, особенно работников, в собственности. Доля аутсайдеров, напротив, постепенно возрастает с 1994 по 2000 г. Впрочем, нужно учитывать, что в число аутсайдеров иногда попадают менеджеры, но уже в качестве собственников учрежденных ими «внешних» компаний. Существенное перераспределение акций произошло и между самими ЧИФами. Особенно отметим рост государственной доли в собственности между 1998 и 2000 г. (мы вернемся к этому вопросу в подразделе 2.5). Означает ли все это, что денежная приватизация оказалась более успешной и близкой по духу к теореме Коуза, чем ваучерная приватизация? Отчасти да, учитывая, что продажи активов всегда более эффективны, чем их бесплатная раздача. Отчасти нет, так как результаты денежной приватизации отошли на второй план по сравнению с пришедшей ей на смену схемой «кредиты в обмен на акции».

Таблица II.5.5

**СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ КРУПНЫХ И СРЕДНИХ  
ПРИВАТИЗИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ, %**

	1994	1996	1998	2000
Инсайдеры	60—65	55—60	50—55	30—35
Аутсайдеры	12—25	30—35	35—40	50—55
Государство	15—20	9—10	5—10	10—12

Источник: Radygin, 2000.

**1.3. Схема «кредиты в обмен на акции» в России:  
победа олигархов**

Вплоть до 1995 г. программы приватизации существенным образом наносили ущерб интересам двух наиболее влиятельных

групп. Во-первых, бюрократы из отраслевых министерств были основными проигравшими от массовой приватизации. Во-вторых, топ-менеджерам приходилось бороться с угрозой контроля со стороны аутсайдеров в процессе денежной приватизации. Хотя число фирм, чьи акции сконцентрированы в руках работников и менеджеров, существенно выросло в период с 1995 по 1996 г., в значительном числе предприятий менеджеры потеряли контроль. Так, финансово-промышленным группам принадлежали 49% акций 1% всех российских фирм, российские банки обладали 28% акций 1% фирм. Было отмечено, что в период между 1992 и 1995 г. доля руководителей промышленных предприятий, согласных с проводимой правительством политикой, уменьшилась с 46 до 28% (Aukutsionek, 1998). В 1995 г. на тех предприятиях, чье руководство поддерживало политику правительства, в советы директоров значительно чаще входили представители других предприятий и особенно часто — представители банков, владеющих пакетами акций. Возможно, это связано с известной схемой «кредиты в обмен на акции», которая вышла на первый план осенью 1995 г.

За первые 9 месяцев 1995 г. намечалось продать оставшиеся в собственности государства акции 7000 фирм, что принесло бы в бюджет около 2 млрд долл. Но к ноябрю удалось продать акции лишь половины компаний на сумму примерно 500 млн долл., что объяснялось неразвитостью фондового рынка и сопротивлением со стороны менеджеров. Денежная приватизация стала буксовать. Более того, российскому правительству не удалось продать 25% акций компании «Связьинвест» итальянской телефонной компании *STET*, хотя бюджетный дефицит настоятельно требовал увеличения доходов от приватизации. В этой ситуации консорциум коммерческих банков предложил российскому правительству крупные займы, гарантией которых стали бы крупные пакеты все еще неприватизированных крупнейших компаний. Банки при этом получали заложенные акции в управление. Обратной стороной медали было желание банков ограничить участие зарубежных инвесторов в приватизации российских стратегических предприятий (Blasi et al., 1997). В августе 1995 г. Президент РФ Б. Ельцин согласился с планом, предложенным главой «Онэксимбанка» В. Потаниным, который получил известность как схема «кредиты в обмен на акции». Российское правительство согласилось использовать в качестве залога по кредитам пакеты акций в крайне привлекательных предприятиях: акции 29 «голубых фишек» выставились на закрытый аукцион для банков. При этом перспек-

тивы возвращения кредитов изначально расценивались как минимальные, что позволило бы банкам стать официальными собственниками акций. Банк, предложивший наибольший кредит за каждый пакет акций, объявлялся победителем. Если до сентября 1996 г. правительство не возвращает кредит, то банки получают возможность продавать находящиеся у них в залоге акции. Хотя внешне все выглядело как помощь банков испытывающему финансовые трудности правительству, в действительности банки были заинтересованы в получении контроля над крупнейшими предприятиями.

Схема «кредиты в обмен на акции» была реализована не без проблем. Подача судебных исков менеджерами использовавшихся в качестве залога предприятий и участие иностранцев оказались серьезным образом ограниченными. По указанной схеме были заложены акции всего 13 компаний, начиная с «Сургутнефтегаза». Банк «Империал» получил контроль над «ЛУКОЙЛОМ», «Онэксимбанк» — над «Норильским никелем» и т.д. Банки, выступавшие в качестве организаторов аукционов, максимально ограничили число их участников и создали все условия для победы собственных заявок. Большинство ставок оказалось чрезвычайно низкими. Организаторы аукционов и их участники выступали гарантами друг по отношению к другу. Все банки, участвовавшие в реализации схемы «кредиты в обмен на акции», принадлежали группе близких к президенту финансовых олигархов (Nellis, 2002b)<sup>6</sup>. Схема «кредиты в обмен на акции», таким образом, прямо опровергала теорему Коуза! Результаты многих аукционов были безуспешно оспорены в суде, но только однажды — в июне 1996 г. — Московский арбитражный суд отменил результаты залогового аукциона по акциям компании «Сибнефть». Банки и финансово-промышленные группы в итоге увеличили свою долю в собственности приватизированных предприятий с 1 до 10%. Правительство не вернуло полученные кредиты, и самые привлекательные активы перешли в руки олигархов. Действительный результат заключался в том, что нескольким нуворишам и магнатам удалось получить «бриллианты» промышленности по крайне низкой цене, и так называемые финансовые и банковские олигархи сделали решающий шаг от финансового к настоящему богатству (Hedlund, 2001). Более того, вопреки идеологии массовой приватизации, схема «кредиты в обмен на акции» показала, что правительство вовсе не собиралось придерживаться в приватизации крупных и ценных предприятий принципа приоритетности инте-

ресов простых россиян (Blasi et al., 1997). Данная схема вызвала волну общественной критики приватизации. С одной стороны, ее реализация стала причиной увеличения доли аутсайдеров в собственности приватизированных предприятий за счет сокращения контроля со стороны менеджеров. Залоговые аукционы стали ключевым моментом в противостоянии инсайдеров и аутсайдеров, в котором выигравшей стороной оказался новый класс собственников, банкиры и финансовые магнаты. Фактически мы имеем дело с успешной попыткой создания новой экономической элиты, хотя и вопреки первоначальным принципам приватизации (см. подраздел 1.1), с помощью сомнительных и мошеннических методов, особенно если сравнить их с подходом Коуза к приватизации. Вместо получения признания посредством перераспределения прав собственности на рынке и увеличения инвестиций новая элита получила активы практически бесплатно в контексте, который способствовал изъятию капиталовложений и экспроприации.

Часто оцениваемые как позорные (Freeland, 2000), совершенные на основе тайного сговора и коррумпированные, залоговые аукционы привели к замедлению хода российской приватизации после 1995 г. На последнем этапе приватизации, в 1996—1997 гг., правительство выставляло на продажу остающиеся у него пакеты акций в рамках инвестиционных тендеров. Это послужило началом так называемой «войны банкиров». На первых этапах приватизации собственности было так много, что заинтересованные стороны могли легко приходить к соглашению касательно ее раздела. Когда количество лакомых кусков сократилось, финансово-промышленные группы и банки, контролируемые олигархами, вступили в открытую войну. В конце концов, российская приватизация обернулась попыткой сохранить существующий порядок вещей: никаких ликвидаций предприятий, практическое отсутствие продаж активов, отказ от разукрупнения предприятий во имя развития конкуренции, отсутствие поддержки вновь создаваемых фирм. Напротив, правительство посчитало нужным стимулировать слияния и возникновение крупных холдингов в таких секторах, как нефтяная промышленность, электроэнергетика и телекоммуникации, причем даже после финансового кризиса 1998 г., коснувшегося ряд банков, занимающих центральное место в ФПГ.

К сожалению, наиболее адекватная оценка российской приватизации, данная в следующем критическом утверждении: «В целом российская приватизация привела к ряду противоречивых

результатов. Прежде всего, возникла новая клептократия. Небольшая группа индивидов, разбогатевших главным образом на выгодных, иногда мошеннических, сделках с правительством, получила контроль над основными российскими предприятиями, да и над самим правительством» (Black et al., 2000). В ответ на подобную критику Мировой банк переориентировал свою политику в России на продвижение идеи «точечной» (*case-by-case*) приватизации (Nellis, 2002b). Вместо акцента на скорости и количестве приватизированных предприятий, основное внимание предлагается уделять прозрачности и качеству небольшого числа открытых и конкурентных трансакций с правами собственности<sup>7</sup>. Ответственные за проведение приватизации чиновники игнорировали подобные предложения вплоть до 2000 г. и, вероятно, были не в силах остановить коррумпированную и непрозрачную передачу активов тем, кто обладал хорошими связями. В 2000 г. было организовано несколько новых аукционов, которые более или менее соответствовали новым тенденциям. В 2001 г. широкомасштабная приватизация наконец была возобновлена. Она предполагает полную или частичную приватизацию более 1000 компаний, в том числе «Славнефть», «Связьинвест» и Магнитогорский металлургический комбинат. Хотя новая волна приватизации только начинается, старые проблемы все еще остаются нерешенными. Продажа 5,9% акций «ЛУКОЙла» в августе 2001 г. была отменена из-за неблагоприятной рыночной конъюнктуры, а приватизация «Славнефти» омрачилась скандалом вокруг руководства компании. Отсутствие эффективной системы исполнения контрактов и развитой рыночной инфраструктуры по-прежнему препятствует ходу приватизации и обуславливает сохранение высоких трансакционных издержек и послеприватизационных управленческих затрат.

#### **1.4. Подведение итогов: трансакционные издержки и управленческие затраты**

Политика, а отнюдь не теорема Коуза или модель принципала и агента, оказалась главной движущей силой российской приватизации. Обойденная вниманием на этапе приватизации проблема высоких трансакционных издержек и их неравномерного распределения оборачивается ростом управленческих издержек в приватизированных фирмах и остающимися на высоком уровне трансакционными издержками для аутсайдеров при сделках с

акциями на вторичном рынке. Парадоксально, но в России применялись те методы приватизации, которые требовали особых институциональных условий, отсутствовавших в действительности и потому не обусловивших снижения транзакционных издержек и эффективного функционирования фирм после изменения формы собственности. Напротив, большинство стран Центральной и Восточной Европы имели лучшую институциональную инфраструктуру, но предпочли использование публичных оферт и прямых продаж, которые дают концентрированную и менее зависящую от институциональных условий собственность. «Россия является примером того, как политические уступки до начала приватизации снижают эффективность корпоративного управления после ее завершения, а также тормозят остро необходимую реструктуризацию предприятий и отраслей промышленности» (Frydman et al., 1996, p. 240).

Программа массовой приватизации исходила из того положения, что предприятия будут приватизироваться независимо друг от друга. Правительство согласилось бы приватизировать вертикально и горизонтально интегрированные объединения предприятий, если бы получило соответствующее обоснование со стороны антимонопольного комитета и ГКИ. Однако решение приватизировать существующие предприятия такими, как они есть (они не были настоящими независимыми фирмами, как это было показано в § 4 главы II.4), не основывалось на каком-либо анализе наилучших вариантов реструктуризации существующих в промышленности иерархий. Приватизация, подчиненная единственному императиву скорости, обусловила сведение ее объектов к легальной фикции, называемой предприятием. Анализ оптимальных границ фирмы, способствующих снижению транзакционных и совокупных (производственных и управленческих) издержек, так и не был произведен.

Следовало ли осуществить институциональные изменения, крайне необходимые для перераспределения прав собственности в пользу аутсайдеров, еще до начала приватизации в России? Быстрота проведения приватизации оправдывалась следующей официальной позицией: «Экономические институты нельзя создать до начала разгосударствления, потому что люди не будут заботиться об эффективных институтах до тех пор, пока не почувствуют в этом экономический интерес, обусловленный их статусом собственников» (Voysko et al., 1995, p. 126). Отражало это волю раз-



работчиков программы приватизации в России или нет, но последовательность предпринятых ими шагов показывает, что приватизация началась значительно раньше принятия основной массы законов, требуемых для корректного функционирования рыночной экономики. Примечательно, что основная масса рыночных институтов и законов, призванных уменьшить транзакционные издержки и управленческие затраты, была введена в действие в России *после* первой программы приватизации (табл. II.5.6). Некоторые ключевые законы, а именно законы об акционерных обществах, о ценных бумагах, о банкротстве, о защите прав инвесторов на фондовом рынке, а также реформа судебной системы, были приняты парламентом даже после окончания залоговых аукционов. Это глубоко ошибочная последовательность действий, так как реформа судебной системы и институциональные изменения строго комплементарны по отношению к приватизации. Они, в частности, обеспечивают защиту интересов инвесторов и тем самым облегчают финансирование деятельности фирмы.

Эффективная защита прав собственности требует существования, во-первых, адекватных законодательных рамок и, во-вторых, механизма их применения<sup>8</sup>. Потенциальные инвесторы заинтересованы в заключении контракта с фирмой, к исполнению которого возможно принудить, только это гарантирует защиту от экспроприации инвестиций менеджерами и работниками. Если от приватизации ожидаются эффективные результаты, требуется создание институтов рынка, а не их подрыв, как это произошло в 1994—1997 гг.

Экономический расчет разработчиков программы приватизации в России строился на основе четкого разделения права на контроль и права на остаточный доход (Voуско et al., 1995), следовательно, им необходимо было бы быть более внимательными к вопросам корпоративного управления и издержкам, связанным с массовой приватизацией. Анализ плановой экономики исходил из предположения, что основные права контроля принадлежали политикам, бюрократам и руководителям коммунистической партии, в то время как право на остаточный доход принадлежало населению, которое расплачивалось за последствия решений политиков падением своего жизненного уровня. Реформы М. Горбачева привели к перераспределению прав контроля в пользу директоров предприятий и разрозненных местных властей, и поэтому предприятия остались под политическим влиянием, что со-

**ПРИВАТИЗАЦИЯ И ВОЗНИКНОВЕНИЕ ИНСТИТУТОВ РЫНКА В РОССИИ,  
1992—2003 ГГ.**

<b>Дата</b>	<b>Институциональное изменение</b>
Январь 1992	Либерализация цен, отмена государственной монополии на торговлю
Октябрь 1992	<i>Начало ваучерной приватизации</i>
Ноябрь 1992	Принятие закона о банкротстве
Май 1993	Возникновение рынка казначейских обязательств (ГКО)
Июль 1994	<i>Начало денежной приватизации</i>
Октябрь 1994	Принятие нового Гражданского кодекса РФ
Ноябрь 1994	Создание Федеральной комиссии по ценным бумагам (ФКЦБ)
Июль 1995	<i>Первые залоговые аукционы (в рамках схемы «кредиты в обмен на акции»)</i>
Август 1995	Принятие закона о регулировании естественных монополий
Декабрь 1995	Принятие законов об акционерных обществах, о ценных бумагах
Январь 1996	Создание государственного органа по регулированию телекоммуникаций
Февраль 1996	Создание государственного органа по регулированию транспортной инфраструктуры
Апрель 1996	Завершение либерализации внешней торговли
Март 1998	Принятие нового закона о банкротстве
Октябрь 1998	Создание агентства по реструктурированию банков (АРКО)
Январь 1999	Принятие части первой нового Налогового кодекса РФ
Февраль 1999	Принятие закона о банкротстве финансовых институтов
Февраль 1999	Принятие закона о защите прав инвесторов на фондовом рынке
Июль 1999	Принятие закона о реструктуризации кредиторской задолженности
Июль 1999	Принятие закона о зарубежных инвестициях
Июль 2000	Принятие закона о реформировании федеральных силовых структур
Май 2001	Внесение изменений в закон о банках
Июнь 2001	Начало судебной реформы
Июнь 2001	<i>Возобновление широкомасштабной приватизации</i>
Июль 2001	Принятие закона о налоге на прибыль
Сентябрь 2001	Создание комиссии по регулированию тарифов естественных монополий
Январь 2002	Принятие нового Земельного кодекса РФ, принятие поправок к закону об акционерных обществах
Февраль 2002	Принятие нового КЗОТа
Апрель 2002	Принятие кодекса корпоративного управления
Июль 2002	Принятие закона об обороте сельскохозяйственных угодий
2003	Предусмотрена приватизация более 1000 предприятий

ждало предпосылки для вымогательства взяток. Хотя директора и представители местных властей и получили право контроля, они оказались по-прежнему лишены права на остаточный доход, что побуждало их к попыткам вывода активов и присвоения части доходов.

Поразительно, что на основе такого анализа и многочисленных ссылок на теорему Коуза<sup>9</sup>, разработчики программы приватизации не догадались, что информационная асимметрия, транзакционные издержки и управленческие затраты окажут решающее влияние на результаты приватизации. Предположение о влиянии прошлого на настоящее (*Path Dependency*), или просто указание на устойчивые черты в поведении (*an inter-temporal behavioral consistency*), приводит к совершенно однозначному выводу о неизбежности превращения массовой приватизации в разграбление активов представителями директорского корпуса и местных властей. Удивительно, но М. Бойко и его коллеги пытались защищаться, утверждая, что «передача прав контроля менеджерам известна под именем корпоратизации, а передача им и внешним инвесторам права на остаточный доход и называется приватизацией». Как следует из этого аргумента, идеологи приватизации хранили надежду (в логике Коуза) на то, что денежный этап приватизации позволит перераспределить права контроля от менеджеров к аутсайдерам<sup>10</sup>, однако подобная надежда опровергается описанием экономической среды в России образца 1992 г. как коренным образом противоречащей допущениям Коуза! Эта надежда оказалась недостаточным образом уравновешенной опасениями относительно того, что «крайне высокая концентрация собственности в руках менеджеров может привести к укреплению позиций некомпетентных менеджеров и, следовательно, к замедлению реструктурирования» (Shleifer & Vasiliev, 1996, p. 69).

И действительно, реструктуризация состоялась в очень ограниченных масштабах и по-прежнему наблюдается дефицит инвестиций, который был особенно острым до 1998 г. и сейчас возобновляется после короткого периода инвестиционного бума в 1999—2001 гг. Реструктуризацию следует признать ключевым аспектом в приватизации, учитывая ее влияние на увеличение благосостояния как внутри реструктурируемой фирмы, так и за ее границами (позитивные внешние эффекты), а также на сокращение транзакционных издержек в результате оптимизации границы между фирмой и рынком. Российская же приватизация не способствовала проведению реструктуризации на уровне фирмы и от-

расли, а ее влияние на распределение богатства оказалось разочаровывающим (Birdsall, Nellis, 2002). Неравенство распределения богатства (увеличение коэффициента Джини) увеличивалось параллельно с приватизацией, особенно в 1994—1997 гг., и было вызвано именно ей. Немногие разграбили большинство активов. В любом случае идеологи приватизации не обращали особого внимания на ее последствия в распределении богатства, однако именно имущественное неравенство представляется особенно опасным для России (Алексеев, 1999). Особенно учитывая эмпирическим образом подтвержденное М. Алексеевым наблюдение, согласно которому лица, занимавшие привилегированные позиции в прежней системе, без труда использовали к своей выгоде различные методы приватизации (в частности, перекладывая на других бремя трансакционных издержек).

Кроме того, собственность менеджеров связана с так называемой номенклатурной приватизацией, или «наделением номенклатуры собственностью» (Woodward, 1996). В ПСЭ слышатся жалобы на то, что бывшие руководители государственных предприятий становятся их собственниками, причем и те из них, кто так или иначе политически запятнал себя при прежнем режиме. Более существенны претензии, касающиеся привилегированного доступа руководителей предприятий к собственности и получении ими возможности приобретать ее по ценам ниже рыночных (они получили выгоду от свособразных «негативных» трансакционных издержек, если сравнить с теми, что легли на плечи аутсайдеров). Такая приватизация «под столом» прямо противоречит принципам рыночного перераспределения прав собственности по Коузу. Не удивительно, что фондовый рынок остался недоразвитым и превратился в дополнительный механизм изменения конфигурации корпоративного контроля вместо того, чтобы быть основным источником финансирования инвестиций (Nestor, 2002). Фондовый рынок бурно развивался в 1994 г., однако это развитие резко остановилось в 1995 г. В 2000 г. число компаний, чьи акции котировались на российском фондовом рынке, было меньше, чем на биржах Братиславы, Бухареста и Варшавы (табл. II.5.7). Дистанция между 18 тыс. компаний, чьи акции могут потенциально котироваться, и теми 218 компаниями, чьи акции торгуют в системе РТС в Москве и Санкт-Петербурге (по состоянию на 2000 г.), поистине огромна. Российский рынок промышленных активов остается максимально удаленным от условий полной спецификации прав собственности, конкуренции и низких трансак-

ционных издержек, из которых исходит теорема Коуза. Более того, несовершенное функционирование рынков, как ресурсных, так и продуктовых, а также слабость институтов корпоративного управления, таких, как мониторинг кредитного рынка, означает, что в России отсутствует большинство дисциплинирующих механизмов, характерных для рыночной экономики (Earle, Estrin, 1997). Отмена государственного контроля обернулась широкомасштабным разворовыванием активов.

Таблица II.5.7

**ЧИСЛО КОМПАНИЙ В НЕКОТОРЫХ ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИКАХ,  
ЧЬИ АКЦИИ КОТИРУЮТСЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ**

Страна	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Болгария	16	26	15	15	998	828	842
Чехия	1024	1635	1588	276	261	164	154
Эстония	0	0	0	22	26	25	23
Венгрия	40	42	45	49	55	66	65
Латвия	0	17	34	50	69	70	64
Литва	13	357	460	607	60	54	54
Польша	44	65	83	143	198	221	221
Румыния	4	7	17	76	5753	5825	5578
Россия	72	170	73	208	237	207	218
Словакия	19	21	816	872	837	845	843
Словения	25	17	21	26	28	28	34
Украина	0	96	99	102	113	117	120

Источник: Bergluf, Bolton, 2002.

Слабое корпоративное управление является препятствием к привлечению внешнего финансирования. В то же время слабое корпоративное управление не предотвращает вывод активов и воровство. В итоге структура корпоративного управления в России обуславливает значительные управленческие затраты. Б. Блэк и др. (Black et al., 2000) утверждают, что хотя воровство, а значит, и присвоение доходов, было и остается проблемой в плановых экономиках, после приватизации оно приняло еще более угрожающие масштабы в форме увода активов. Хотя и слабые, некоторые механизмы контроля все же существуют в государственных предпри-

ятях, в отличие от находящихся под контролем инсайдеров или приватизированных олигархами фирм. В государственном предприятии можно присвоить доходы, в приватизированной же фирме присваивают все активы. С политической точки зрения, воровство в приватизированных фирмах подрывает саму идею движения к рынку. Вместо траты всех сил на быструю и массовую приватизацию российским реформаторам следовало бы взять паузу для борьбы с выводом активов, коррупцией и реформирования налоговой системы (подчеркнем, что лишь часть первая Налогового кодекса РФ была принята в 1999 г.). По сравнению с другими ПСЭ гарантии прав собственности в России в период с 1996 по 1999 г. были самыми низкими. Россия отставала от Молдовы и Украины, не говоря уже о странах со скорее высокими гарантиями прав собственности: Венгрии, Эстонии, Польше и Словении (Vagliasindi, 2003).

Последнее, но отнюдь не наименее важное, — существенная доля российской промышленности остается неприватизированной. По состоянию на конец 2002 г., государству полностью принадлежало 9500 предприятий, оно также владело акциями на общую оценочную сумму в 60 млрд долл. в 3500 других компаниях (EBRD, 2002).

## **§ 2. Нерешенные после приватизации вопросы, связанные с транзакционными издержками и управленческими затратами**

В этом параграфе мы остановимся на семи нерешенных после приватизации в ПСЭ проблемах. Эти проблемы таковы: 1) отсутствие или недостаток конкуренции на рынках; 2) слабые структуры корпоративного управления, оппортунизм менеджеров и недостаточная реструктуризация; 3) власть олигархов над экономикой (реализуемая через ФПГ); 4) коррупция, хищения и силовое предпринимательство; 5) остаточная собственность государства; 6) приватизация в банковском секторе; 7) приватизация земли. Все эти проблемы обуславливают транзакционные издержки и управленческие затраты, снизить которые возможно лишь в помощью дальнейших институциональных изменений и принуждения к исполнению законов. При обсуждении каждой проблемы приводятся проблемы из российской действительности.

## 2.1. Конкуренция после приватизации на продуктовых и фондовом рынке

От приватизации ожидалась помощь в избавлении от унаследованной структуры промышленности, характеризующейся высокой степенью вертикальной и горизонтальной интеграции. В России сегодня существует одна фирма на 55 жителей, тогда как соответствующая пропорция на Западе составляет 1:10. Показатель концентрации, рассчитанный для четырех крупнейших фирм, составляет на региональном уровне 95% (Nestor, 2002). Местные и региональные власти зачастую даже стимулировали слияния, негативным образом сказывающиеся на конкуренции, и способствовали росту бартеров на входе в отрасль. В последние годы в России наблюдались активные процессы вертикальной интеграции в таких отраслях промышленности, как нефтяная, черная и цветная металлургия, строительство, транспорт и телекоммуникации. После кризиса 1998 г. некоторые ФПГ преобразовались в отраслевые холдинги (Radugin, 2000). Ключевые отрасли промышленной инфраструктуры находятся под контролем монополий, практически не регулируемых государством. Монополизацию инфраструктурных отраслей следует признать одной из причин бартерных сделок, ставших ответом на высокие транзакционные издержки совершения сделок в денежной форме.

С другой стороны, конкуренция на рынках создает стимулы к осуществлению реструктуризации приватизированных предприятий (Dobrinsky, 1996). Отсутствие конкуренции на продуктовых и ресурсных рынках обуславливает сохранение унаследованных от прежней системы диспропорций в системе относительных цен, информационной асимметрии и неравномерного распределения транзакционных издержек. Дисциплинирующий эффект от жестких бюджетных ограничений на концентрированных рынках ослаблен. В условиях слишком несовершенной конкуренции снижается осведомленность о стоимости (*cost awareness*), теряется ориентация на спрос и, напротив, появляется рационирование в той или иной форме. Более того, нестандартные методы приватизации приводят к последствиям, которые даже не предполагались представителями доминирующего направления: контроль приватизации со стороны инсайдеров означает, что они имеют личный интерес в сохранении олигополии и создании препятствий становлению конкурентной среды. Мягкие бюджетные ограничения и диспропорции в аллокации ресурсов, таким образом, не исчезли, равно как и административные привилегии (субсидии и

налоговые льготы). Поверхностный взгляд на проблему концентрации после приватизации в ПСЭ убеждает, что она остается скорее высокой, а высокая концентрация производства препятствует жесткой конкуренции между фирмами. Введение свободного рынка в условиях высокой концентрации производства часто оборачивается заключением тайного сговора между фирмами и распространенностью ситуации, когда одна фирма оказывается в заложниках у другой. Следовательно, вдобавок к реструктурированию внутри фирмы требуется реструктурирование на отраслевом уровне, причем сами приватизированные фирмы не заинтересованы в отраслевой реструктуризации как ставящей под угрозу получаемые ими прибыли (Tirole, 1991).

Реструктуризация и распределение ресурсов связаны между собой, потому что успех в развитии институциональных и законодательных рамок корпоративного управления и рынка капитала сказывается на облегчении входа и выхода в отрасль, усилении конкуренции и повышении эффективности торговой политики. Вход в отрасль в ПСЭ затруднен из-за олигополистических барьеров. Выход же зависит от существования и применения законодательства о банкротстве. Большинство ПСЭ имеют законы о банкротстве, но их применение остается эпизодическим, за исключением Венгрии. Приватизация способствует развитию конкуренции, только если параллельно с ней осуществляется ряд других реформ, а рыночные институты функционируют эффективно. Взятая сама по себе, приватизация не приводит к конкуренции. Дж. Стиглиц (Stiglitz, 1999) утверждает, что приватизация при отсутствии развитой рыночной инфраструктуры была серьезной ошибкой, предопределившей разворовывание активов вместо создания богатства. Особенно вопиющей ошибкой был акцент на ускорении приватизации любой ценой, так как способность государства в переходных экономиках установить приемлемые юридические и институциональные рамки приватизации изначально вызывала сомнения (Estrin, Wright, 1999). Правильная последовательность реформ исключала их начало с приватизации! Следовало бы сначала изменить институты, а уже потом переходить к приватизации. Гипотеза Векерса—Ярроу (Vickers, Yarrow, 1988) по-прежнему остается актуальной: увеличение конкуренции представляется более важным для развития рыночной экономики, чем передача активов в частные руки. Институциональные реформы обязательно должны предшествовать приватизации.



Эффективные механизмы регулирования рынка ценных бумаг представляются одним из ключевых для контроля над действиями менеджеров частных фирм институтов. Провалы рынка капитала, безусловно, напрямую связаны с провалом попыток улучшить функционирование компаний после приватизации (Estrin, 2000). Сама по себе приватизация не может привести к возникновению финансовых рынков, необходимых для продажи активов тем, кто стремится получить контроль. Для обеспечения легитимных сделок с активами требуется рынок капитала. Приватизация и частная собственность без институционализированного рынка капитала оказали пагубное воздействие на корпоративное управление. Ожидалось, что в результате приватизации предприниматели смогут покупать активы, но при этом отсутствовал институциональный механизм осуществления сделок на эффективном рынке. Раздача акций миллионам акционеров, которые были лишены возможности совершать с ними сделки на отсутствующем или крайне узком рынке, оказалась главным недостатком массовой приватизации. Такая раздача стимулировала предпринимателей к борьбе за приобретение активов с помощью внезаконных средств. Закрытые подписки на акции происходили в 2000 г. в 2 раза чаще, чем в 1999 г. И ФКЦБ была бессильна что-либо изменить.

Финансовые рынки функционируют хорошо, когда институциональные механизмы позволяют защитить права собственности, обеспечивают достоверную информацию о ценах и обеспечивают институциональное доверие. К таким институциональным механизмам относятся регистры прав собственности, депозитарии для хранения акций и осуществления взаимозачетов, лицензирование деятельности брокеров и дилеров, дающее доступ к профессии соответствующим финансовым и поведенческим стандартам лицам, и регулирующие фондовый рынок документы, задающие общие рамки функционирования рынка и требования касательно котируемых акций. Развитие институциональных механизмов фондового рынка должно предшествовать приватизации, а не наоборот. Например, в России до 2 тыс. нелегализованных финансовых компаний действовали на возникающем фондовом рынке. Они выросли, как грибы после дождя, из-за широких возможностей для спекуляции, арбитражных сделок и просто транзакций с ценными бумагами. Нехватка регулирующего контроля привела к тому, что практически любой экономический агент мог выйти на фондовый рынок. Например, афера МММ показала как про-

валы возникающего рынка капитала, так и крайне низкое институциональное доверие. Анализ российского и чешского опыта (Kogut, Spicer, 2002) убеждает, что основным моментом постприватизационного периода было не корпоративное управление, а легальная передача прав собственности от неинформированных акционеров через неразвитый и недостаточно легитимный финансовый рынок.

## **2.2. Корпоративное управление, укрепление власти менеджеров и внутрифирменная реструктуризация**

Реструктурирование в России в основном свелось к избавлению от избыточной рабочей силы и восстановлению производственного потенциала фирмы (Aukutsionek et al., 1998), ибо стратегическое реструктурирование требует серьезных инвестиций, которые остаются недоступными для большинства фирм. Способность многих предприятий к привлечению инвестиций ограничена скудостью как внешних, так и внутренних источников финансирования. В частности, банки не готовы кредитовать находящиеся под контролем инсайдеров нереструктурированные фирмы, опасаясь использования кредитов для увеличения заработной платы или в личных интересах менеджеров. С другой стороны, именно банковский кредит мог бы стать первым шагом в направлении реструктуризации. В данных условиях у предприятия не остается иного выбора, как самофинансирование, на основе которого могут быть реализованы лишь те проекты модернизации производственной базы, которые окупаются уже в краткосрочном периоде. Дополнительное ограничение заключается в том, что контролируемые инсайдерами фирмы низкоприбыльны или даже убыточны. Что же касается предприятий, входящих в ФПГ, то они имеют доступ к кредиту на выгодных условиях от «карманных» банков группы, но, как правило, не используют его в целях стратегической реструктуризации (Perotti, Gelfer, 1999). Таким образом, за исключением находящихся под контролем зарубежных инвесторов фирм, приватизация не инициировала стратегического реструктурирования. Отсутствие структурных реформ на уровне предприятия и интенсивных поглощений объясняют тот факт, что границы фирмы существенным образом не изменились.

Причину медленной реструктуризации следует видеть в узурпации контроля высшими менеджерами, в том числе и на тех

предприятиях, где работникам формально принадлежит больше акций, чем менеджерам (см. табл. II.5.8). В условиях ПСЭ менеджеры и работники достигают своего рода соглашения для сохранения контроля инсайдеров над приватизированными предприятиями. Менеджеры скупают у работников акции, причем некоторые руководители делают это даже без ведома работников, например, оформляя акции на имя подставных компаний и избегая тем самым лишнего шума. Сделки с акциями совершаются не в анонимном режиме (Aghion, Blanchard, 1998), и к концу дня менеджеры оказываются главными собственниками. Отсюда укрепление власти менеджеров как наиболее распространенный результат приватизации во всех ПСЭ. Укрепление власти менеджеров наблюдается практически повсеместно, хотя в некоторых приватизированных фирмах и произошла смена управленцев. Уровень прибыли до налогообложения, капиталоотдача, объем продаж на экспорт и другие экономические индикаторы статистически не влияют на стремление менеджеров выкупать акции у работников, главным же детерминантом стратегии сохранения контроля, согласно исследованиям, оказывается передача работниками полномочий по управлению их акциями (Filatochev et al., 1999). Концентрация собственности в руках менеджеров может привести к росту их власти, пагубна сказывающейся на процессе стратегической реструктуризации.

Сталкиваясь с попытками укрепления менеджерами своей власти, акционеры в западных странах имеют возможность задействовать несколько рычагов влияния, так как существует конкурентный рынок услуг менеджеров, эффективный рынок капитала и реальна угроза поглощения фирмы в случае, если неудовлетворенные действиями менеджеров акционеры начнут продавать свои акции. Что касается менеджеров, то они стремятся использовать специфические (идиосинкратические) инвестиции в корпорацию, которые повышают издержки, связанные с их увольнением (Shleifer, Vishny, 1989). Затем с помощью специфических сделок увеличивается бремя транзакционных издержек, ложащихся на аутсайдеров. На приватизированных предприятиях в ПСЭ менеджеры не ограничиваются использованием описанной практики, а без колебаний обращаются к более активным, легальным, криминальным и внезаконным методам обеспечения выживания фирмы и укрепления своей собственной власти (Labaronne, 1998).

Укрепление власти менеджеров означает сокрытие ими информации (дабы увеличить транзакционные издержки аутсайдеров) и скупку акций. Пробелы в новом законодательстве об акционер-

**ДИСЦИПЛИНА МЕНЕДЖЕРОВ И УКРЕПЛЕНИЕ ИХ ВЛАСТИ  
В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД**

<b>Воздействие на менеджеров через:</b>	<b>В рыночной экономике</b>	<b>Препятствия в постсоветских экономиках</b>	<b>Стратегии укрепления власти</b>
контракты	Применение закона об акционерных обществах и контрактного права	Слабая юридическая система	Скрытие информации, сохранение непрозрачности
угрозу поглощения	Эффективный фондовый рынок	Узкий рынок и значительный объем сделок вне рынка	Контроль менеджеров над совершением сделок с акциями
угрозу банкротства	Реальная угроза банкротства	Закон о банкротстве систематически не применяется	Создание сетей, лоббирование

ных обществах позволили менеджерам избегать раскрытия информации о состоянии дел (Kirreg, 1998) и, таким образом, нарушать права миноритарных акционеров. Менеджеры скрывают значимую информацию или искажают ее, чтобы увеличить издержки акционеров на осуществление контроля. Нельзя говорить и о дисциплинирующем воздействии угрозы банкротства, ибо соответствующий закон практически не применяется. Аналогичным образом обстоят дела и с угрозой поглощения, потому что фондовый рынок слишком узок и неэффективен. Более того, менеджеры по-прежнему участвуют в сетях вместе с бывшими членами номенклатуры, комсомола, а также действующими политиками, что создает дополнительные гарантии сохранения их контроля над предприятиями. В российских фирмах менеджеры строго контролируют все сделки с акциями, чему способствует отказ от использования независимых депозитариев и регистраторов. Большинство менеджеров скажут, что они против открытия финансовой отчетности и покупки контрольного пакета внешним инвестором, обладающим значительными ресурсами для «открытия» фирмы. Неадекватные законодательные и регулирующие рамки, слабая защита интересов миноритариев увеличивают выгоды менеджеров от владения контрольным пакетом акций. Когда закон оказыва-

ется неспособен ограничить произвол менеджеров, они занимают исключительно реализацией собственных интересов, например выводят активы из предприятия в подконтрольные им фирмы. Это, в свою очередь, еще в большей мере урезает права миноритариев. Не исключаются и прямые нарушения закона: мы нашли (Andreff et al., 1996; см. также: Blasi et al., 1997) более двадцати типов нарушений корпоративного права на российских приватизированных предприятиях: от отказа от созыва акционерного собрания до голосования поднятием рук<sup>11</sup>. Слабость и непредсказуемый характер российской судебной системы объясняют распространенность подобных нарушений и сегодня. Когда фирма оказывается под полным контролем менеджеров, они начинают рассматривать акционеров как зависимую переменную и замещают суд внутрифирменными процедурами решения конфликтов<sup>12</sup>.

Контроль менеджеров над предприятиями представляет собой серьезное препятствие становлению адекватного корпоративного управления в России (Vim, 1996). Эта оценка подтверждается результатами исследования более 3 тыс. предприятий в 20 ПСЭ, проведенного Европейским банком реконструкции и развития. Качество управления на микроуровне в России ниже, чем странах Центральной и Восточной Европы (табл. II.5.9). Так как менеджеры пришли на свои должности еще при прежнем режиме, они лишь с малой вероятностью обладают предпринимательскими талантами. Укрепление власти менеджеров стало ключевым компонентом стратегий выживания приватизированных предприятий (Andreff, 1996). Т. Долгопятова (Dolgopyatova, 1995) отмечает, что выживание виделось в получении предприятиями возможностей для аренды оборудования, но условия аренды оказались недостаточными для привлечения инвестиций или получения оборудования. Одним из наиболее опасных результатов стратегии выживания, реализуемой менеджерами, стали неплатежи: налогов, заработной платы и в расчетах между предприятиями<sup>13</sup>. Использование бартера затрудняет любой контроль извне и облегчает сокрытие доходов менеджеров (Guriev, Ickes, 2000).

Бартер неожиданно стал распространяться с самого начала реформ. В России он принимал весьма разнообразные формы: предоставление предприятиями кредита партнерам, неплатежи, выплата долгов в товарной форме, простой вексель, переводной вексель и собственно бартер. Парадокс заключается в том, что бартер означает движение в обратном от рыночной экономики направлении. У феномена бартера есть множество причин, не все

**КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНИЯ НА МИКРОУРОВНЕ (УМУ)  
В ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИКАХ**

Страна	Индекс УМУ*	Страна	Индекс УМУ*
Узбекистан	1,40	Литва	0,69
Эстония	1,25	Хорватия	0,67
Словения	1,17	Беларусь	0,67
Азербайджан	1,02	Грузия	0,67
Польша	0,96	Армения	0,55
Венгрия	0,92	Молдова	0,52
Болгария	0,90	Россия	0,47
Словакия	0,88	Киргизия	0,46
Чехия	0,80	Румыния	0,45
Казахстан	0,75	Украина	0,34

\* Представителям 3000 фирм был задан вопрос, насколько серьезными проблемами для бизнеса оборачивается управление на микроуровне. Ответы ранжировались от 0 (основное препятствие) до 3 (совершенно не является источником проблем).

Источник: EBRD Business Environment and Enterprise Performance Survey, 1999.

из них связаны с собственно приватизацией, скорее, они обусловлены проходящей под контролем менеджеров приватизацией. Своевластные менеджеры стремятся к получению ренты из задержек платежей, заработных плат или долгов. Бартер и неплатежи отражают стремление менеджеров к сохранению мягких бюджетных ограничений, распространенных в прежней плановой экономике. Менеджеры используют бартер для увода прибылей и торможения реструктуризации. То, что приватизация не привела к созданию эффективных структур корпоративного управления, способствовало сохранению количественных целей и бартерных сделок в приватизированных предприятиях. Бартер также развивается из-за того, что прежние связи между поставщиками сохранились и после приватизации (Blanchard, Kremer, 1997). Приватизация оказалась недостаточной для разрушения всех унаследованных от коммунистической системы сетей, возникших в условиях дефицита ресурсов, сопровождавшего директивное планирование. Как бы то ни было, приватизацию не следует считать

единственным детерминантом бартера, ведь его используют практически все предприятия: государственные, частные, приватизированные под контролем инсайдеров и даже фирмы со значительной долей иностранных инвестиций (Marin et al., 2000).

### **2.3. ФПГ и власть олигархов**

Формирование финансово-промышленных групп (ФПГ) следует признать еще одним последствием приватизации, особенно в российской экономике (Freinkman 1995; Starodubrovskaya, 1995). В России можно выделить по крайней мере два типа ФПГ. ФПГ первого типа возникли в результате концентрации частного капитала в сферах торговли и финансов. Эти группы имеют финансовую природу, в их центре находятся частные банки, которым принадлежат акции промышленных предприятий. Внутри групп функционирует своего рода (весьма далекий от допущений Коуза) рынок капитала, связывающий материнскую компанию (чаще всего — с банком или отдельным физическим лицом) с другими членами ФПГ. ФПГ второго типа возникли на базе унаследованных от прежней системы структур. Один из путей их образования предполагал трансформацию отраслевых промышленных объединений в акционерные общества, которые затем диверсифицировались, создавая торговые и финансовые подразделения. Другой путь заключался в создании региональных ассоциаций предприятий при активном участии местных властей и местных финансовых институтов. Основными инициаторами создания ФПГ второго типа выступали директора бывших или настоящих государственных предприятий, ибо они позволяли сохранить промышленную структуру и монопольную власть, установленную при плановой экономике. Бывшие бюрократы в начале приватизации оказали поддержку этому начинанию. Особого упоминания заслуживает непрозрачный характер ФПГ. Когда правительство решило продать остающиеся у него акции наиболее привлекательных предприятий, как, например, в России во времена залоговых аукционов, аукционы и тендеры превратились в поле битвы между конкурирующими ФПГ, причем четкая линия фронта отсутствовала ввиду размытости границ сетей. Далее приобретения и поглощения продолжились, превращая сети ФПГ в еще большее препятствие рыночной конкуренции. В России ФПГ вполне можно назвать новой формой унаследованных от советской эпохи сетей

(EBRD, 1997), адаптированных к выживанию в новых экономических условиях. Быстрота образования ФПГ — их эволюция заняла не так много времени, какого она потребовала бы в рыночных условиях, — предопределяет высокую вероятность их неэффективности. В то же время крупные размеры ФПГ затрудняют их банкротство, повышая шансы на получение значительных субсидий от государства (Joskow, Schmalensee, 1997).

Когда мы имеем дело с промежуточными ситуациями между рынком и иерархией, в частности в анализе сетей менеджеров и ФПГ в ПСЭ, следует вспомнить о литературе, посвященной вопросам перекрестного участия в советах директоров (Dooley, 1969). И конкуренция, и контроль присутствуют в кластерах связанных перекрестным участием фирм, однако конкуренция оказывается слабее, чем в случае потенциально конкурентных рынков. Перекрестное участие обычно свидетельствует об интенсивных связях между фирмами, образующими группу с общими интересами, имеющую общие механизмы контроля, управления и координации стратегий. Основная идея перекрестного участия заключается в том, что корпоративное управление не может изучаться на примере изолированной фирмы, как это происходит в анализе с помощью модели принципала и агента. Установленным фактом следует признать то, что в западных странах перекрестное участие осуществляется своеобразными «связными» (*linkers*), участвующими в советах директоров двух, трех, четырех и более компаний; в каждом кластере обычно присутствует несколько банков (Fennema, 1982; Koenig, Gogel, 1981). Задачей анализа в терминах перекрестного участия является, например, выяснение количества должностей в различных советах директоров, которые занимают люди, подобные Р. Абрамовичу, В. Потанину, М. Фридману, и другим, т.е. насколько они превращаются в «связных». В рыночной экономике система перекрестного участия используется в качестве средства координации группы предприятий и банков материнской компанией. В этой связи данная практика либо дополняет взаимное участие в капитале, либо при его отсутствии замещает его. В ПСЭ, особенно в России, появление системы перекрестного участия отражает феномен локализации экономических отношений, характерный для сетевого капитализма (см. главу II.2), не обязательно производного исключительно от экономических интересов.

По различным оценкам, 143 из 200 крупнейших предприятий и 48 из 100 крупнейших банков входили в 1996 г. в ФПГ. В 1998 г.



существовало 90 формальным образом зарегистрированных ФПГ, а помимо них — несколько сотен неформальным образом функционирующих ФПГ (Votchikova, 1998). Три декрета были приняты в 1993—1995 гг. с целью регулирования российских ФПГ, что и объясняет значительное число формально незарегистрированных групп. Закон 1995 г. обеспечивает ФПГ ряд привилегий, в том числе возможность обмена долгов участвующих компаний на ценные бумаги материнской компании; гибкость в выборе методов начисления амортизации; особый подход к банкам, входящим в ФПГ; прямая финансовая поддержка со стороны государства. Однако формирование ФПГ одновременно требует проведения эффективной антимонопольной политики. Кризис 1998 г. затронул ряд ФПГ, чьи банки слишком активно участвовали в рынке ГКО или имели слишком много долгов. Начиная с 1999 г. российское правительство, как представляется, проводит политику сдерживания ФПГ, но эти мощные корпоративные структуры, связанные с властью олигархов, отнюдь не поставлены на грань исчезновения.

ФПГ можно анализировать в качестве сетей (Mesnard, 1999). Они базируются как на формальных, так и на неформальных (имплицитных) контрактах, когда выполнение эксплицитных контрактов трудно обеспечить. Фирмы и банки связаны между собой в ФПГ обращением их менеджеров к одним и тем же поведенческим нормам и правилам. Помимо системы перекрестного участия в советах директоров, фирмы и банки связаны перекрестным участием в собственности и взаимной задолженностью (с этой точки зрения ФПГ являются одним из факторов сохранения бартера). Конечно, ФПГ представляет собой и систему контрактного и корпоративного управления (Kester, 1992), позволяющую контролировать экономическую деятельность предприятий и банков подчас более эффективно, чем это происходит в структурах, подотчетных инсайдерам. Когда гарантии защиты прав собственности отсутствуют, ФПГ становятся своеобразным островком безопасности, на котором выполнение контрактов и защита прав собственности обеспечиваются без обращения в суд (Bergluf, Vaitilingam, 1999)<sup>14</sup>.

Общим итогом является олигополистический рынок, на котором доминируют коалиции и принятие решений не происходит автономным образом. В России эмпирически неопровержим факт перекрестного участия олигархов в различных советах директоров. Многие ФПГ имеют привилегированные связи с чиновниками и

политиками. Кластеры фирм на основе перекрестного участия образовались в случае «рекомбинированной» собственности в Венгрии. Приватизация в Чехии также привела к появлению ряда ФПГ. Мы чрезвычайно далеки от случая приватизации, способствующей развитию рыночной конкуренции согласно предпосылкам теоремы Коуза.

#### **2.4. Коррупция, хищения и силовое предпринимательство**

Исследователи выделяют ряд моментов, которые нужно изменить для обеспечения адекватной защиты прав собственности, включая более жесткие гражданские кодексы и более эффективную судебную систему. В большинстве ПСЭ законы столь необязательны для выполнения, что менеджеры легко игнорируют их и управляют корпоративными делами исключительно к своей выгоде. Ограничения оппортунизма менеджеров немногочисленны, они фактически ограничиваются исками акционеров. Однако даже подача исков затруднена в условиях недостатка информации (вновь вопрос о трансакционных издержках) о состоянии финансов корпорации, а их рассмотрению препятствуют несовершенства и слабость юридической системы. В ПСЭ практически исчезло ясное определение кражи, хотя именно кража и оказалась наиболее быстрым способом перераспределения прав собственности (Micoch, 1998). Как в таких условиях преследовать воров в суде? Например, никакие санкции за недолжное или внезаконное поведение в ходе приватизации не были предусмотрены в Хорватии, напротив, все внезаконные действия классифицировались как обычная экономическая преступность. Масштабы коррупции увеличились в результате всевластия администраторов и непрозрачности приватизационных сделок. Если ставится задача борьбы с коррупцией, то необходимо четко сформулировать принципы и критерии принятия решений, а также обеспечить равный доступ всех потенциальных покупателей к информации относительно активов. После завершения продажи цена сделки обязательно должна стать публичной. Следует обеспечить выполнение покупателем условий сделки (графика выплат или инвестиционного соглашения) (Bornstein, 1999). Все эти требования не были выполнены в ПСЭ.

Еще одна проблема заключается во всевластии менеджеров. Хищения, осуществление давления на миноритариев, нарушения

закона, использование к своей выгоде пробелов в законодательстве частично достались в наследство от прежней системы. С коллапсом коммунизма криминальные сообщества, нечестные бюрократы и менеджеры стали ориентироваться на максимизацию прибыли легальными, внезаконными и криминальными методами. В частности, благосостояние менеджеров чаще всего определялось не эффективным функционированием компании или реструктуризацией, а полужаконным выводом активов (Vim, 1996). Кража приватизированных предприятий посредством вывода активов стал одним из любимых занятий менеджеров (Cull et al., 2002). Список наиболее распространенных способов неофициального трансфера активов включает в себя выкуп на выгодных условиях (низкая цена, распродажа) активов государственных предприятий «своими» покупателями; получение директорами выгодных кредитов от государственных банков; оплата акций или кредитов активами приватизированной компании; фиктивное изменение структуры капитала; скрытое присвоение доходов компании частью акционеров и/или менеджеров; такие криминальные действия, как фиктивное банкротство перед приватизацией, хищения, мошенничество, взятки, коррупция и, наконец, операции на теневых рынках ценных бумаг. И этот список далеко не исчерпывающий.

В России приватизация превратилась в прихватизацию, или разграбление активов (Hedlund, 2001). Наиболее привлекательная собственность использовалась в рамках схемы «кредиты в обмен на акции» и стала предметом острого соперничества олигархов: обычные же россияне, по мнению Хедлунда, оказались просто обманутыми. Иногда утверждают, что более медленная приватизация оставляет больше возможностей для коррупции. Однако эмпирические факты свидетельствуют об обратном: коррупция расцвела именно в тех странах, которые сделали ставку на быструю приватизацию: Венгрии, Чехии и, прежде всего, России. Систематическое разграбление активов менее характерно для других ПСЭ, но ни одна из них не смогла избежать этой опасности. Так, польская пресса отмечает лишь немногие факты коррупции в процессе приватизации, осуществленной медленными темпами. Разрушение институтов прежней системы и дезорганизация государства привели, во-первых, к трансформации правительства в группу независимых чиновников, преследующих свои собственные цели и берущие взятки<sup>15</sup>. Во-вторых, правительство лишается способности производить базовые услуги (защиту, безопасность, поддер-

жание порядка), суды оказываются неспособными эффективно разрешать конфликты (ввиду крайне высоких транзакционных издержек), что заставляет искать частные механизмы исполнения контрактов (Frye, Shleifer, 1997). Особенно ярким примером действий «грабящей руки» стала Россия. Владельцы магазинов и другой собственности часто платят частным охранным агентствам за защиту от преступности и помощь в решении конфликтов. Этот неформальный институт известен в России под именем «крыши», а в Польше — под именем «зонтика». Частные механизмы обеспечения права и порядка более распространены в России, чем в Польше, так как экономические преступления в первой стране значительно более масштабны. Значит, основной принцип теоремы Коуза — легальная защита контрактных обязательств и прав собственности — не выполняется в ПСЭ после приватизации, особенно в России.

Специфическая отрасль бизнеса — известная в качестве «силового предпринимательства» (Volkov, 1999) — появилась в ответ на крайне высокие транзакционные издержки. Ее можно назвать неформальной «отраслью по экономии транзакционных издержек», ибо она ориентирована на обеспечение частного механизма принуждения к исполнению контрактных обязательств. Подобный бизнес носит частично криминальный, частично легальный характер. Он сводится к основанному на силе партнерству между организованной группой или фирмой, профессионально использующей угрозы для достижения коммерческих целей, и клиентом, которому гарантируют такие минимальные условия бизнеса, как безопасность, обеспечение выполнения контрактов, помощь в решении конфликтов и страхование сделок (формальные институты рынка, выполняющие аналогичные функции, отсутствуют). Бизнес частной защиты вырос из практики рэкета, распространенной в конце 1980-х — начале 1990-х годов, основными его субъектами стали бывшие спортсмены, воины-«афганцы» и др. Сталкиваясь, с одной стороны, с повсеместной невыплатой долгов, невыполнением условий контрактов, распространением мошенничества и воровства и, с другой стороны, с дефицитом права и механизмов легальной защиты, бизнесмены и их фирмы вынуждены оплачивать услуги подобных посредников по «решению вопросов». Круг решаемых вопросов включает в себя физическую защиту, возвращение долгов, решение конфликтов, посредничество в отношениях с государственными чиновниками, получение лицензий и разрешений, регистрация предприятий, получение на-

логовых льгот, использование государственных органов (пожарной инспекции, санэпидемстанции и др.) в качестве средства борьбы с конкурирующими компаниями<sup>16</sup>. Впоследствии группы силовых предпринимателей инвестировали деньги в те предприятия, которые находились под их защитой, что позволило их представителям в некоторых случаях даже занять места в советах директоров. Конечно, силовые предприниматели являются аутсайдерами в структуре собственности и, вероятно, самыми нежелательными. Цена за «решение вопросов» (примерно 20—30% прибыли предприятия) отражает высокие транзакционные издержки, связанные с деятельностью в типично не-Коузианской экономической среде. В любом случае эти издержки ниже, чем в случае совершения легальных сделок, учитывая неэффективность государственной защиты и арбитража.

МВД России установило, что в 1994 г. криминальные группы контролировали или владели около 40 тыс. предприятий, включая 2 тыс. предприятий в государственном секторе и ряд коммерческих банков. Какими бы ни оказались более точные цифры, недопустимый размах явления не вызывает сомнений. По официальным данным, в период с 1993 по 1996 г. в России было совершено 1930 заказных убийств бизнесменов<sup>17</sup>, и по-прежнему нельзя утверждать, что после завершения приватизации «частное налогообложение», хищения, взятки и коррупция больше не в ходу. В этой связи подчеркнем, что взяточничество государственных чиновников остается острой проблемой во всех ПСЭ (табл. II.5.10). С момента принятия в 1996 г. нового Уголовного кодекса число дел, возбужденных по фактам экономических преступлений, сильно возросло — с 60 тыс. в 1994 г. до 250 тыс. в 1998 г. (UNODCCP, 2001), и рынок «решения проблем» стабилизировался. Окончательное избавление от силового предпринимательства может заключаться только в публичном, а не частном принуждении к исполнению законов.

Анализ внезаконной и криминальной экономики, сделанный в более критическом ключе (Oleinik, 2001), исходит из гипотезы, согласно которой субъекты криминальных рынков ориентированы на максимизацию полезности без всяких ограничений, — отсутствие или слабость институциональных рамок экономической деятельности освобождают ее от всяких этических соображений. Кризис норм и ценностей, «освобождающий» человеческое поведение от всяких моральных ограничений, становится стимулом к вседозволенности, поиску ренты и прибыли без каких-либо огра-

**РЕСУРСЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ ВЫПЛАТЫ ВЗЯТОК,  
% ОТ СОВОКУПНЫХ ДОХОДОВ ФИРМЫ**

<b>Страна</b>	<b>% доходов</b>	<b>Страна</b>	<b>% доходов</b>
Азербайджан	5,7	Молдова	4,0
Албания	4,0	Польша	1,6
Армения	4,6	Румыния	3,2
Беларусь	1,3	Россия	2,8
Болгария	2,1	Словакия	2,5
Грузия	4,3	Словения	1,4
Венгрия	1,7	Украина	4,4
Казахстан	3,1	Узбекистан	4,4
Киргизия	5,3	Хорватия	1,1
Латвия	1,4	Эстония	1,6
Литва	2,8	Чехия	2,5

*Источник:* Hellman et al., 2000.

ничений и рамок. Такая ситуация благоприятна для одностороннего механизма исполнения контрактов, т.е. для использования принуждения и насилия. Экономическая среда сетевого капитализма также выводит процесс совершения сделок за пределы правового поля. В ПСЭ высокий уровень преступности объясняется как отсутствием альтернатив, так и отрицанием любых норм и ценностей, и лежавших в основе прежней системы, и новых. Следовательно, объяснение преступности выходит за рамки экономики транзакционных издержек и нерешенных вопросов приватизации (развитию этой темы посвящена глава II.7, и мы не развиваем ее здесь дальше).

Искажения, характерные для постприватизационного периода, ставят под вопрос легитимность собственности и необходимость делиться правом на остаточный доход с «экономическими преступниками». Помимо моральной составляющей, данный вопрос имеет и чисто экономическую подоплеку. Большинство наблюдаемых транзакционных издержек вызваны неэффективностью существующих (или отсутствующих) институтов в процессе обеспечения исполнения контрактов. Они будут высокими до тех

пор, пока государственные (государственный арбитраж) и частные, но признаваемые государством (коммерческий арбитраж), органы остаются не способными решать новые транзакционные проблемы, пока игнорируются законы и господствует телефонное право, пока допускаются безнаказанные судебные ошибки. Приватизация остается прекрасным примером исторической обусловленности в развитии: привычка не уважать закон оказывается сильнее официально декларируемого верховенства закона. В конечном счете, приватизация превратилась в свою противоположность, коррупцию в бизнесе, лежащую далеко в стороне от дороги к настоящей рыночной экономике. Подобное отклонение остается серьезной проблемой на будущее в ПСЭ, в том числе в России, и критика в данном вопросе не только уместна, но и необходима. Только сильное государство может лишить безнравственное поведение шансов на успех (Andreff, 1998). Более того, сопряжение приватизации с хищениями, взятками и коррупцией и объясняет противоречивое отношение населения к приватизации, вызывая сомнения относительно ее экономической полезности. Не создадут ли грабящие активы олигархи новую систему власти, основанную на воровстве и коррупции, которую к тому же, как это предполагает Хедлунд (Hedlund, 2001), будет впоследствии практически невозможно изменить? Финансовый кризис ослабил власть олигархов, и пока все еще не ясно, сможет ли администрация Путина ограничивать ее и в дальнейшем.

## **2.5. Остаточная государственная собственность**

В большинстве ПСЭ существенная часть совокупных активов остается в руках государства (Pistor, Turkewitz, 1996). Кроме того, государство являлось ключевым инвестором в основных банках и финансовых институтах, создавших крупнейшие приватизационные инвестиционные фонды, например в Чехии (Mlsoch, 1998), пока оно не продало в последние годы свою долю зарубежным инвесторам. В Венгрии государство обладает контрольным пакетом в национальной электроэнергетической компании, а также «золотой» акцией в ряде крупнейших компаний и банков. Хотя продажи активов были в этой стране привилегированным методом приватизации, остаточная государственная собственность достигает 28% совокупных приватизированных активов. В Румынии, где в ходе приватизации ставилась задача сохранения у го-

сударства контрольного или блокирующего пакета акций, в частные руки перешло 18,7% балансовой стоимости активов. Россия не стала здесь исключением, потому что массовая приватизация сохранила за государством блокирующий пакет практически каждого предприятия (Frydman et al., 1996), ставя его в ряд основных собственников наряду с менеджерами и ЧИФаами. По состоянию на конец 2002 г., государство сохраняет доли в собственности 13 тыс. предприятий (см. подраздел 1.4). С другой стороны, государственная собственность даже немного возросла в последние годы (см. табл. П.5.5) в результате инициированных им банкротств и судебных разбирательств. Следует ли видеть в этом, вместе с С. Нестором (Nestor, 2002), повод для беспокойства? Мы вернемся к этому вопросу ниже (см. подраздел 3.2).

Остаточная государственная собственность сохраняется в форме владения «золотой» акцией или из-за неспособности государства в настоящее время продать или раздать все активы. Зачастую государство и хотело бы выйти из числа собственников, но вынуждено сохранять второстепенное участие в капитале. Иногда оно владеет блокирующим пакетом, чтобы препятствовать поглощению зарубежным инвестором. Остаточная государственная собственность препятствует эффективному корпоративному управлению, если представители государства занимают пассивную позицию в совете директоров, потому что другие акционеры тоже устраниаются от участия в контроле над принятием решений (чем более распылена собственность, тем более это верно), вплоть до полного растаскивания собственности. Ситуация еще больше ухудшается, когда государство передает свои полномочия собственника менеджеру. Действия представителей государства в советах директоров заслуживают более подробного разговора. Часто они не принимают активного участия в управлении, но если это все же происходит, они могут голосовать против решений, поддерживаемых частными акционерами. Представителями государства обычно становятся чиновники, государственные служащие, ученые, преподаватели, а не профессиональные эксперты в области финансов, маркетинга, менеджмента или коммерческого права. Они могут даже превратиться в особую категорию акционеров, преследующих свои собственные интересы. Длительное время участвуя в работе совета директоров, они начинают лоббировать решения, сохраняющие статус-кво (выгодный для них) и препятствующие последующей приватизации остаточной государственной собственности.



Когда государство владеет долей в собственности стратегических предприятий, возникает вопрос о возможных ограничениях деятельности фирмы, налагаемых профильными (или иными) министерствами. Эти ограничения связаны с проводимой правительством макроэкономической и социальной политикой, а не с микроэкономическими критериями эффективности управления и реструктуризации. Риск здесь заключается в инерции корпоративного менеджмента частично приватизированных предприятий: предпочтении стратегий, обеспечивающих выживание инсайдеров, стремлении получить субсидии и финансовые преференции, а также возможной политизации остаточной государственной собственности, исключающей дальнейшую приватизацию. «Государственная собственность и участие чиновников в работе советов директоров будут преобладать до завершения приватизации. Их следует сохранить значительно дольше в секторах, которые требуется существенным образом преобразовать до начала приватизации» (Tirole, 1991, p. 243). Это предсказание Ж. Тироля нашло себе подтверждение во всех ПСЭ.

Переходные экономики вынуждены на время смириться с остаточной государственной собственностью. Что можно предпринять в этой ситуации? В некотором смысле основное отличие между частным и государственным кроется не в собственности (Buss, 1986). Было доказано, что при благоприятных условиях публичный менеджмент превосходит частный менеджмент. Правительства могут вмешиваться в функционирование любой фирмы, частной или государственной. Однако транзакционные издержки, связанные с вмешательством государства в производственный процесс и другие ключевые для фирмы сферы деятельности, существенно выше в случае частной фирмы. Таким образом, в той мере, в какой государственная интервенция связана с издержками, превышающими выгоды от нее, частная собственность предпочтительнее государственной (Sappington, Stiglitz, 1987). Постплановые экономики представляют собой жесткий мир, где основные отличия касаются менеджмента и многочисленных политических и экономических детерминант деятельности государственных предприятий. Для частного же бизнеса значимы преимущественно коммерческие детерминанты. История успешной приватизации во Франции убеждает в том, что приватизация менеджмента (правительство устанавливает рыночные ориентиры — прибыль — для менеджеров и увольняет их в случае неспособности их достигнуть) стала хорошим трамплином для

последующей (после обеспечения их прибыльности) передачи государственных активов в частные руки (Andreff, 1995). Для частично приватизированных и остающихся в государственной собственности предприятий в ПСЭ такой опыт приватизации менеджмента представляет определенный интерес. Таким образом, мы можем только согласиться с подобной стратегией «мягкой посадки», контрастирующей с установкой на ускорение приватизации любой ценой. Она сформулирована в одном из аналитических обзоров Мирового банка (Pannier, 1996, p. 45) следующим образом: «Реформа предприятий государственного сектора является ключом к структурной трансформации переходных экономик», «значительное число предприятий вероятнее всего останутся в государственной собственности, ожидая приватизации, на неопределенно долгое время». П. Мюрелл (Murgell, 2003), напоминая о том, что государственные предприятия эффективнее тех, что находятся под контролем инсайдеров, защищает независимые государственные предприятия, особенно в условиях нехватки необходимых институтов. Мировой банк недавно признал (World Bank, 2002), что было бы предпочтительнее оставить активы в руках государства, ожидая стратегических инвесторов, хотя аналогичное предложение (Andreff, 1992) отвергалось им же десять лет назад. Ряд крупных предприятий остается неприватизированными или лишь частично приватизированными. С точки зрения структуры собственности ПСЭ по-прежнему остаются «смешанными». Более актуальным, чем приватизация, следует признать достижение эффективного менеджмента государственных и частных предприятий.

## **2.6. Приватизация в банковском секторе**

Мы лишь коротко остановимся на этом аспекте, учитывая, что в России он дает лишь частичное представление о проблеме в целом, заключающейся в безнадежных долгах и некредитоспособности банков, частных или государственных. Точных данных о числе частных банков в России, как и в большинстве других ПСЭ, нет вплоть до момента их окончательной приватизации через поглощение или приобретение иностранными банками. Частные банки стали появляться в России в конце 1980-х — начале 1990-х годов как грибы после дождя. До 1998 г. российская банковская система оставалась неэффективной, а значит, излишне дорогой для клиентов, кроме того, перевод в наличные крупных сумм денег

был ограничен для предотвращения вывоза капиталов. В итоге бартер оказывался значительно дешевле (Poser, 1998). Так как многие налоги собираются через банки, уходящие от их уплаты фирмы стремятся к непрозрачному характеру сделок, избегают их оформления в банках, предпочитая использовать бартерные схемы (Schaffer, 2000). Хотя финансовый кризис 1998 г. означал банкротство ряда банков, в 2002 г. функционировало более 1000 российских банков, включая 125 банков с зарубежным капиталом, не оказывающих, впрочем, существенного влияния на развитие банковского сектора (10 крупнейшим зарубежным банкам принадлежит лишь 7% совокупных активов банковского сектора).

Когда происходила национализация, банки рассматривались в качестве ее главных приоритетов: они национализировались быстро и в первую очередь. Приватизацию банков трудно назвать обратной стороной их национализации. Остаточная государственная собственность по-прежнему значительна во многих постсоветских банковских системах. Только венгерские власти с самого начала решились на приватизацию лучших банков, способных привлечь инвесторов, что позволило завершить приватизацию государственных банков уже в 1997 г. (за исключением Постбанка, оставленного в государственной собственности для исправления последствий плохого менеджмента). В других ПСЭ приватизация банков оказалась медленной, и очень многое оставалось сделать по состоянию на конец 1990-х годов.

Медленные темпы приватизации банков представляются удивительными, потому что есть значительно больше аргументов в пользу быстрой приватизации в банковском секторе, чем в промышленности. Действительно, прибыльность приватизированных банков растет. В выборке Европейского банка реконструкции и развития самыми прибыльными (в среднем) оказались приватизированные банки, затем идут вновь созданные частные банки и государственные банки. Изменения в структуре собственности банков предположительно лучше способствуют оптимизации выдачи кредитов, чем какие-либо иные факторы. Частная собственность банков стимулирует принятие фирмами части рисков, а также способствует улучшению технологий мониторинга и контроля в банках. Приватизация банков также означает уменьшение вмешательства государства в распределение кредитов и прекращение практики сбора налогов через банковскую систему. В результате приватизации активизируется кредитная политика банков и делаются более жесткими бюджетные ограничения предприятий, без

чего невозможен успех приватизации. Следовательно, приватизацию в промышленности лучше проводить после приватизации в банковском секторе. Несмотря на это, представители доминирующего направления в экономической теории видели разумное зримо в желании затянуть банковскую приватизацию (Mochrie et al., 1998), давая тем самым дополнительную пищу для ума в оставшейся без внимания дискуссии о последовательности этапов приватизации.

Основными причинами задержки приватизации банков стали значительные объемы безнадежных долгов в кредитных портфелях государственных банков, конфликт интересов крупных предпринимателей и политиков, неясность законодательства, перекрестное участие в собственности банков и кредитруемых ими предприятий<sup>18</sup>, недостаточная капитализация ряда банков и отсутствие четких механизмов регулирования и пруденциальных правил. Более того, банкротство банка не имеет тех же самых последствий, что и банкротство предприятия: из-за системных рисков государство чаще всего приходит на помощь банкам. Таким образом, приватизации банков предшествует очищение их кредитных портфелей от безнадежных долгов (с помощью государственных гарантий или их обмена на государственные долговые бумаги). Отсюда сторонники доминирующего направления заключают: «Без внутренней реструктуризации и появления адекватного пруденциального регулирования быстрая приватизация банков обернется глубоким кризисом. Поэтому основное внимание должно быть уделено созданию институциональных рамок до начала приватизации» (Mochrie et al., 1998, p. 56). С другой стороны, задержка структурных реформ в банковском и финансовом секторах является главной причиной неэффективности предприятий, ибо отсутствует конкуренция за доступ к финансовым и кредитным инструментам.

Некоторые авторы видят в приватизации банков основной инструмент развития коммерческого банковского дела (Anderson, Kegels, 1998), хотя и советуют отложить ее до завершения приватизации предприятий. Идея не в том, чтобы отложить приватизацию банков в надежде найти высококлассных менеджеров или зарубежный банк, готовый приобрести контрольный пакет. Хотя именно это произошло в тех ПСЭ, которые включили банки в программы массовой приватизации (Чехия, страны Балтии). Проблема заключается в том, что до перехода в частные руки банки продолжали выдавать кредиты (или пролезают их сроки) неэф-

фективным приватизированным предприятиям, особенно если банкам принадлежат ЧИФы. В результате произошло замедление реструктуризации и продолжился вывод активов (т.е. присвоение активов фирмы менеджерами).

Общая тенденция к концентрации банков через поглощения, покупку, банкротства и увеличивающееся число банков с зарубежным капиталом, большинство из которых вошли на рынки ПСЭ посредством поглощения или покупки местных банков, обернулась существенным изменением банковской системы. Приватизация банков через поглощение зарубежным инвестором была запрещена в большинстве ПСЭ до конца 1990-х годов, однако уже в 2000 г. в странах Центральной и Восточной Европы было больше банков с зарубежным капиталом, чем местных. Кроме того, 2001 г. охарактеризовался рядом сделок по приватизации крупных банков. Наконец, колебавшиеся с принятием решения о приватизации банков в первые годы реформ большинство ПСЭ уже через несколько лет согласились с неизбежностью продажи контрольных пакетов банков зарубежному капиталу. Участие в приватизации зарубежного капитала, вероятно, стало наиболее благоразумным способом оживления процесса реструктуризации банков, хотя и осуществленным вопреки советам неоклассиков. Так нужно ли было ждать десятилетие, чтобы признать очевидное?

## **2.7. Приватизация земли**

Создание рыночной экономики требует приватизации земли, которая позволит распространить право частной собственности и на землю. Для полной коммерциализации земли необходима либерализация ее использования, признание права собственника на свободное распоряжение получаемыми продуктами, допущение полной передачи прав собственности покупателю или в процессе наследования (Sanchez-Andres, March-Poquet, 2002).

Прогресс в вопросах приватизации земли наблюдается во всех ПСЭ, особенно в странах СНГ. В наиболее продвинутых в этом аспекте ПСЭ частная собственность на землю либо уже существовала до начала реформ 1990-х годов (Польша, Словения), либо была воссоздана посредством реституции с последующей перепродажей участков или их сдачей в аренду физическим лицам, ассоциациям и корпорациям (страны Балтии, Чехия, Венгрия, Словакия). В других ПСЭ, включая Россию, дело свелось к раздаче

земли в пользование членам коллективных хозяйств или населению в целом. В России каждый член коллективного хозяйства или совхоза получил сертификат на участок земли, такой же по площади, как и все остальные члены. Подобно массовой приватизации в промышленности, приватизация земли заключалась в массовой раздаче сельскому населению земельных сертификатов и долей в собственности колхозов, а также в изменении (преимущественно номинального характера) системы контроля над менеджерами. Однако переход к рыночной агрокультуре требует значительно более решительных шагов, прежде всего — реконфигурации системы землепользования и образования более мелких и легко управляемых (снова вопрос оптимальной границы фирмы) мотивированными собственниками хозяйственных единиц.

Российская земельная реформа проходила в два этапа. На первом этапе государственная собственность на землю была преобразована в коллективную собственность крестьян, живущих и работающих в колхозах. В результате была осуществлена масштабная «приватизация» земли, субъектами которой стали не индивидуальные собственники, а коллективы. Затем начался второй этап, в ходе которого крестьяне получили сертификаты на землю, находящуюся в коллективном пользовании. Названные «земельными акциями», эти сертификаты фактически являлись «бумажными акциями», которым не соответствовали реальные участки земли (Swinnen, 2002). Помимо земельных сертификатов, члены колхозов и пенсионеры получили право на долю в неземельных активах бывших колхозов (трактора, комбайны, грузовики, здания и т.д.). Эти права были также закреплены в форме акций. Предполагалось, что владельцы долевой собственности смогут получить с баланса колхоза имущество на соответствующую сумму. Однако в действительности очень немногие акционеры смогли это сделать по причинам, варьирующим от мошенничества до сопротивления руководства колхозов (Rolfes, 2002). Система распределения долей превратилась в основное препятствие реструктурированию сельскохозяйственного производства. Потенциальные фермеры сталкиваются с крайне высокими транзакционными издержками доступа к земле, так как права на конкретные участки не специфицированы. Эти транзакционные издержки обуславливают возникновение серьезных проблем при попытках выделения своей доли, а также дают руководителям (бывших) колхозов дополнительные рычаги воздействия на рядовых колхозников. Транзакционные издержки, непрозрачность и невозмож-

ность эффективно контролировать реализацию прав собственности приводят к перераспределению ренты от акционеров в пользу менеджеров. Политические представители колхозного руководства оказывают сопротивление реформам, которые направлены на снижение трансакционных издержек и укрепление прав собственников (Swinnen, 2002).

Возможны четыре следующих варианта дальнейшего развития событий (Csaki, 2002):

1. Радикальный сценарий предусматривает полную ликвидацию старых колхозов и совхозов и их разделение на небольшие семейные фермы или сельскохозяйственные кооперативы.

2. Продолжение приватизации и концентрации собственности в нынешних условиях означало бы аккумуляцию через покупку, обмен или аренду существенной доли земельных и неземельных активов в руках небольшой группы собственников (в большинстве случаев — бывших менеджеров).

3. Частная деятельность ограничивается личным подсобным хозяйством, крупные сельскохозяйственные предприятия сохраняют свой статус, служа опорой в деятельности личных подсобных хозяйств. Активы сельскохозяйственных предприятий используются главным образом для обеспечения последних кормами, ресурсами, маркетинговыми услугами и услугами по механизации.

4. Техническое банкротство и продолжение деградации: крупные предприятия функционируют на коллективной основе с падающей производительностью труда и растущим долговым бременем.

В результате приватизации земли 70% сельскохозяйственных угодий перешли в частные руки, однако это не означает индивидуального возделывания приватизированной земли. В настоящее время только 10% сельскохозяйственных предприятий развиваются по первым двум сценариям. Остальные — по третьему и четвертому сценариям при сокращении выпуска и производительности. Российская сельскохозяйственная политика остается в заложниках традиционных концепций, согласно которым, подобно промышленности, для сельского хозяйства характерна экономия на масштабах (Lerman, 2002). Крупные коллективные фермы продолжают контролировать основные земельные ресурсы, причем крайне неэффективным способом. Такое хозяйствование породило проблему хронической задолженности. Слишком буквальное применение принципов банкротства означало бы вал судебных процессов, который слабая юридическая и административная систе-

ма страны просто не выдержит. Другое препятствие заключается в отсутствии достаточного количества потенциальных покупателей сельскохозяйственных активов.

Свободная купля-продажа земли существенно затруднялась неспособностью Государственной Думы принять соответствующий федеральный закон. Более того, текущее российское законодательство запрещает использовать сельскохозяйственные угодья в качестве залога. Поэтому основная проблема кроется в отсутствии свободного и прозрачного рынка для купли и продажи земельных акций. Сегодня вполне возможно легально продать свой сертификат на земельный надел, но при этом отсутствуют организационные и юридические механизмы осуществления подобной сделки, ведь в сертификате не указан конкретный участок земли (Epstein, 2002). Трансакционные издержки высоки и рынок земли практически не функционирует. Мы имеем дело с типичной институциональной брешью. Не удивительно, что все больше земель выводится из сельскохозяйственного использования. Сделки по поводу сельскохозяйственных угодий составляли 44% от общего объема сделок с землей в 1999 г. и 42% в 2000 г. Эти сделки осуществляются в условиях отсутствия у крестьян сбережений и доступа к информации, в то время как чиновники и представители криминального мира их имеют. Провалы рынка неизбежны в условиях такого не-Коузьянского мира. Если земля оказывается более ценной для «новых русских», чем для крестьян, то неизбежно возникают негативные внешние эффекты, которые способствуют криминализации рынка (см. также главу II.7). Левые партии и группы до 2000 г. обладали в Думе большинством, что позволяло им блокировать идею купли-продажи земли. Кроме того, специалисты в области сельского хозяйства доказывали, что купля-продажа земли экономически неэффективна в условиях убыточности сельскохозяйственных предприятий, она еще в большей мере понизит статус жителей села. В итоге президент В. Путин избрал вариант постепенного перехода к приватизации земли, по мере роста числа своих сторонников в Думе. В октябре 2001 г. он заявил о своей поддержке идеи мягкого перехода сельского хозяйства на рыночные рельсы. Закон об обороте сельскохозяйственных земель был принят Думой в июле 2002 г.

Основные вопросы, поднятые приватизацией земли в ПСЭ, касаются дефектов рыночной инфраструктуры, заключающихся в финансовых ограничениях (доступ к кредиту и инвестициям) и провалов в функционировании рынков ресурсов и готовой про-



дукции (слабые вертикальные и горизонтальные связи). Финансовые ограничения включают в себя высокие транзакционные издержки для фермеров и информационные барьеры, усугубляемые отсутствием опыта сдачи земель в аренду. Многие фермеры также видят проблему в недостаточной развитости рынка земли. И здесь высокие транзакционные издержки оказываются серьезным препятствием: банки не готовы принимать сельскохозяйственные угодья в качестве залога из-за ситуации неопределенности с их ценой. Цену неземельных активов, таких, как сельскохозяйственная техника, определить значительно легче. Конкурентный (не монополизированный государством) рынок сельскохозяйственных ресурсов и продуктов до сих пор не возник.

### § 3. Что делать?

В простых рецептах, основанных на теориях транзакционных издержек и прав собственности, оказалась недооцененной сложность приватизации. Истинный смысл подхода Коуза заключается в том, что изменение социальных соглашений связано с издержками (см. главу II.4), и он все более адекватно воспринимается в ряде последних исследований приватизации и перехода. Учитывая некоторые ограничения, даже корректным образом интерпретированную теорему Коуза (с учетом ненулевых транзакционных издержек) не следует рассматривать как панацею для решения постприватизационных проблем. А достоверность модели принципала и агента многократно ставилась под сомнение результатами приватизации в России и ПСЭ. Теорема Коуза и модель принципала и агента, вероятно, были неизбежным исходным пунктом в экономическом анализе и экономической политике до начала приватизации. Однако в ПСЭ они не были применены осмысленным и корректным образом, что оставило нерешенными ряд проблем в период после приватизации. Поэтому наступает время выйти за рамки теоремы Коуза и модели принципала и агента. Даже эксперты Мирового банка, включая Дж. Стиглицца (лауреата Нобелевской премии и бывшего главного экономиста этой организации), сегодня стремятся выйти за исходные аналитические рамки при разработке практических рекомендаций. В большинстве ПСЭ (Andreff, 2003) начался второй этап приватизации. В связи с этим приобрели особую остроту споры о необходимости осуществления деприватизации (или национализации) перед тем, как

начать вторую волну приватизации. В модели Бланчарда—Кремера (Blanchard, Kremer, 1997) делается попытка формальным образом описать стимулы к нарушению соглашений в условиях отсутствия адекватных институтов. В этой модели акцент в неоклассическом анализе переносится на институты и институциональные изменения. В любом случае интерес к институциональным переменным резко возрос, особенно в связи с высокими транзакционными издержками и управленческими расходами, сопровождающими посткоммунистическую трансформацию.

### **3.1. Выхода за рамки теоремы Коуза и модели принципала и агента**

Теория транзакционных издержек имеет значительно более широкий предмет исследования, чем только ПСЭ, откуда ряд упрощений в трактовке постсоветской приватизации в свете теоремы Коуза. Наиболее существенным примером является неявное предположение о равенстве нулю (или несущественной величине) транзакционных издержек. Исследуя ПСЭ, последователи Коуза забывают отметить, что транзакционные издержки на рынке снижаются по сравнению с нерыночным обменом. Нерыночный обмен господствовал в плановых экономиках, частично сохраняясь (в форме бартера) и в постсоветский период. Помимо теоремы Коуза, анализ позитивных транзакционных издержек также вызывает определенную критику, в том числе и в отношении транзакционных издержек в ПСЭ. Один из пунктов критики касается трудностей измерения транзакционных издержек, делающих решение этой задачи практически невозможным (Andreff, 1982). Использование для измерения транзакционных издержек в ПСЭ ряда суррогатных показателей (цены на теневом рынке в плановой экономике, предельная доля бартера, объем выплат «крыше») позволяет получить только крайне приблизительные оценки.

Второй пункт критики связан с самой концепцией транзакционных издержек. «Концепция транзакции остается достаточно всеобъемлющей, чтобы использовать неубедительную ссылку на транзакционные издержки для объяснения любого парадокса, и внешних эффектов, и производства общественных благ и т.д.» (Alchian, 1977, p. 235). С. Фишер (Fisher, 1977) подозревает, что практически все может быть рационализировано через отсылку к

надлежащим образом специфицированным транзакционным издержкам. Понятие транзакционных издержек зачастую используется экстенсивным и неясным способом. Более того, статус теоремы Коуза достаточно противоречив. Она неверна либо сводится к тавтологии, потому что частный характер информации и сама природа внешних эффектов делают невозможными эффективные некооперативные переговоры и конкурентный рынок (Nivet, 2003). Контракты не полностью специфицированы, а их реализация зависит от непредвиденных событий. Это признается теми экономистами, кто обращает внимание на остаточные требования и потребность в мониторинге исполнения контрактов. Остаточные права существуют из-за неполноты контрактов, что делает несостоятельной теорему Коуза.

Более того, при предположении ограниченного характера рациональности для любого менеджера, акционера или потенциального инвестора невозможно точно посчитать издержки и определить структуру корпоративного управления (контроль инсайдеров или аутсайдеров), связанную с минимальными транзакционными издержками. Организационное знание имеет преимущественно невербальную (*tacit*) природу, оно накапливается внутри фирмы, невзирая на текучесть ее кадров (Hodgson, 1993). Эта организационная инерция со всей очевидностью сыграла свою роль в эволюции постсоветского приватизированного предприятия, препятствуя его адаптации к рыночным правилам игры. Используя доверие или применяя принуждение, т.е. социальную и экономическую власть, руководству предприятия удалось навязать свою волю работникам. Сказанное применимо к большинству находящихся под контролем инсайдеров российских фирм.

Неполные контракты и оппортунистически себя ведущие агенты обуславливают потенциально неэффективные ситуации, например возникновение проблемы захвата, решение которой может быть найдено в интеграции (Williamson, 1985). Мы уже видели, насколько актуальна, с точки зрения сторонников доминирующего направления, проблема захвата в отношениях между постсоветскими фирмами после их приватизации. Возможно, этого не произошло бы, если бы в России использовались методы приватизации, стимулирующие интеграцию (Nellis, 2002b), т.е. не отражающие веру в эффективное перераспределение прав собственности по Коузу. В основе оказавшихся ошибочными подходами к приватизации лежит наивная вера в Коузианский процесс — в то, что после первоначальной спецификации прав собственности возник-

нут эффективные институты (Stiglitz, 1999). Объяснение Коузом природы любой фирмы, рассматриваемой как совокупность агентов, сводится к экономии на трансакционных издержках по сравнению с рыночным способом координации деятельности. Все эти положения вызывают в российском контексте сомнения. Можно ли постсоветское предприятие считать «любой фирмой»? Являлось ли оно совокупностью агентов или находилось под контролем отраслевого министерства, само превращаясь таким образом в агента? Можно ли считать приватизированное предприятие фирмой по Коузу? Осуществлялась ли координация на начальных этапах трансформации ПСЭ рыночными методами?

Акцент на контрактах в качестве основы иерархической фирмы, с точки зрения Коуза, означает восприятие рынка и иерархии как институциональных альтернатив. Использование данной дихотомии для анализа трансформации плановой экономики в рыночную сводит ее к непосредственной замене одного институционального дизайна другим. Два указанных состояния идеализировались, потому что в чистом виде они нигде в мире не существовали, по крайней мере в момент начала приватизации. В действительности же движение от государства к рынку осуществляется через ряд промежуточных форм собственности — и полностью государственных, но полностью частных (Stark, 1996).

Не менее трудно последовательно придерживаться модели принципала и агента в обосновании приватизации. Ее обоснование дано в двух вызвавших широкий резонанс статьях, написанных в ключе институционального течения в доминирующем направлении экономической науки (Jensen, Meckling, 1976; Fama, Jensen, 1983). Результаты приватизации в ПСЭ поставили под вопрос обоснованность данной модели. В 1989 г. существовали и альтернативные подходы к объяснению корпоративного управления. Во-первых, отметим теорию корпоративного контроля, созданную С. Берли и Г. Минзом (Berle, Means, 1932) на более раннем этапе развития капитализма и до возникновения анализа в терминах агентских издержек. Во-вторых, можно также остановиться на литературе, посвященной вопросам образования коалиций в экономических организациях. В совершенно особой структуре собственности фирм в ПСЭ, как отмечают Дж. Эрл и С. Эстрин (Earle, Estrin, 1997), значимо не только распределение правомочий, но и личная идентичность собственников. Кто именно владеет компанией и в скольких других советах директоров заседает собственник? Ведут ли они себя как бесстыдные магнаты? Как

много акций принадлежит им лично? В каких альянсах или группах давления они участвуют и каковы их легальные или криминальные стратегии? Все эти аспекты оказываются значимыми.

Задолго до теории прав собственности и корпоративного управления «старая» теория корпоративного контроля разделяла случаи контроля инсайдеров (обычно менеджеров) и аутсайдеров (группа стратегических инвесторов, семейство магнатов, банки или институциональные инвесторы). Исследуемые ею вопросы не ограничивались концентрацией или распылением акций, но и касались различия мажоритарного и миноритарного контроля, расчета размеров блокирующего пакета акций. Основная гипотеза заключается в том, что структуры корпоративного управления не имеют статичного, раз и навсегда данного характера. Они изменяются в результате поглощения, покупки и, в более сложных случаях, борьбы за контроль над компанией с использованием доверенностей на голосовании на общем собрании (Andreff, 1996 and 1999). Не менее подвижная структура финансового капитала связывает через перекрестное участие в собственности воедино ряд промышленных предприятий и банков, в результате чего возникают ФПГ. Сказанное представляется полезным для анализа ПСЭ, как и анализ перекрестного участия в советах директоров, когда соответствующая информация будет открыта.

Раздел в теории организаций посвящен исследованию коалиций (Mintzberg, 1983)<sup>19</sup>. Группы участников фирмы могут образовывать коалиции для достижения взаимоприемлемых результатов, исходя из гипотезы об ограниченной рациональности экономических агентов. В любой момент времени в фирме доминирует некоторая коалиция, но она может быть впоследствии смещена другой. Если от формально приватизированного предприятия ожидается трансформация в ориентированную на максимизацию прибыли фирму, то правящая коалиция должна организовать менеджмент таким образом, чтобы обеспечить наибольшую отдачу от активов. Тип коалиции у власти и специфика экономической среды влияют на выбор цели, в достижении которой следует достичь некоего удовлетворительного уровня: эффективность, выживание, автономность, рост, стоимость активов или иную цель. Возникновение новой доминирующей коалиции приводит к изменению стоящей перед ней цели. Хотя обычно цели выживания характерны для коалиций инсайдеров, а максимизация прибыли — аутсайдеров, в действительности картина усложняется тем, что ме-

неджеры и/или работники одновременно являются акционерами, в советах директоров или внутри команды управленцев возможны конфликты или некоторые менеджеры вступают в альянс с ключевыми собственниками<sup>20</sup>. Как только все эти факторы приняты во внимание, объективные функции инсайдеров и аутсайдеров вполне могут пересекаться. Более детальный анализ правящих коалиций в различных приватизированных фирмах поможет уточнить выявленную (возможно, с несколькими переменными) объективную функцию каждого типа коалиций. Первый шаг в данном направлении сделан в исследовании польской приватизации (Baltowski, Mickiewicz, 2000), в котором идентифицируются четыре стороны, участвующие в приватизированной фирме: государственное казначейство, рабочий совет, представляющий работников, внешний инвестор и менеджеры. В зависимости от предприятия наблюдаются следующие возможные коалиции: 1) аутсайдеры и государственное казначейство против работников; 2) работники и менеджеры против государственного казначейства; 3) работники и государственное казначейство против аутсайдера и менеджеров. Конечно, в других ПСЭ могут существовать иные комбинации, чем в Польше. Но в любом случае мы удаляемся от упрощенной дихотомии нацеленных на прибыль обладателей права на остаточный доход и оппортунизма менеджеров. Хотя и несколько устаревший, анализ коалиций внутри фирмы оказывается полезным на этапе зарождающегося рыночного капитализма.

Акционеры и другие заинтересованные лица могут образовать коалицию внутри фирмы. В действительности претензии некоторых участников фирмы вполне сопоставимы с претензиями акционеров. Допустим, для функционирования фирмы требуется как финансовый, так и человеческий капитал, следовательно, собственники и того и другого превращаются в обладателей права на остаточный доход. В этом заключается ключевой аргумент в пользу возрождения анализа корпоративного управления (Blair, 1995). Согласно Блэру, большинство корпораций на Западе не соответствуют неоклассической модели корпоративного управления, следовательно, анализ в терминах принципала и агента оказывается к ним неприменим, так как на практике правом на остаточный доход обладают не только акционеры. Если такие активы, как финансовый и человеческий капитал, являются взаимодополняющими, по определению они не представляют большой ценности, если взяты по отдельности. Владельцы ни первого, ни второго не имеют более легитимных прав на остаточный доход. В ито-

ге неоклассическая модель оказывается неприменимой. Если капитал и человеческий капитал взаимозависимы, тогда фирма (т.е. акционеры) должна направлять часть ренты от их совместного использования на вознаграждение работников. В данном случае оказывается, что неоклассическая модель ошибочно преувеличивает потенциальный конфликт между акционерами и менеджерами. Значима коалиция обладателей прав на остаточный доход, в которую могут входить менеджеры, работники и акционеры. Такой анализ структуры корпоративного управления представляется более уместным в контексте ПСЭ, чем модель принципала и агента.

### **3.2. Навстречу второй волне приватизации: нужна ли предварительная деприватизация?**

В этом разделе получит развитие следующий тезис Я. Корнаи: «Приватизация ускоренными темпами оказалась в лучшем случае не такой продуктивной, как ожидалось, а в худшем — привела к однозначно пагубным результатам» (Корнаи, 2003). Реформаторы достигли бы большего, если бы они направили энергию, потраченную на массовую и быструю приватизацию, на селективную передачу государственных активов в частные руки, сопровождаемую строительством базовых институтов рыночной экономики, — чтобы ограничить оппортунизм, коррупцию и реформировать налоговую систему (Black et al., 2000). К счастью, на смену Вашингтонскому консенсусу пришел поствашигтонский (Andreff, 2002), и теперь открыто признается, что на следующем этапе приватизации должна быть исключена насильственная и ускоренная передача активов из государственного сектора в частные руки. Мировой банк (World Bank, 2002) изменил характер своих рекомендаций. Приоритетной становится продажа активов: малые предприятия должны быть напрямую проданы новым собственникам, а крупные предприятия — стратегическим внешним инвесторам. Приватизация должна сопровождаться усилением конкуренции на продуктовых рынках. Следует уточнить права собственности государства в тех предприятиях, в которых оно продолжает владеть акциями. Разукрупнение естественных монополий или олигополий требует особого внимания и осторожности. Ваучерная приватизация больше не является приемлемым вариантом. Остающиеся приватизационные сделки, включая пере-

дачу остаточной собственности государства, требуется осуществлять прозрачным и конкурентным, «точечным» способом. Особо крупные предприятия следует приватизировать лишь при нахождении стратегического инвестора. Изложенные рекомендации представляют собой поворот на 180° в рекомендациях банка. Становится ясно, что прошедшие годы оказалось потерянными, ибо именно такие рекомендации предлагались находившимися в меньшинстве экономистами десять лет назад (см. примечание 15 в главе II.4).

В новой версии рекомендаций уделяется значительное внимание вопросам легитимности и легальности новых частных собственников, учитывая массовое недовольство — это наиболее нейтральный термин — основными результатами первой декады приватизации в ПСЭ. Обсуждается точка зрения, согласно которой после присвоения активов кровавыми олигархами и жадными менеджерами пришло время для деприватизации или национализации. Те приватизированные предприятия, на которых не осуществлена достаточная реструктуризация и которые так и не стали конкурентоспособными, будут продолжать делать убытки и накапливать долги. Выходом может стать банкротство — значит, сокращение размеров частного сектора — или передача активов в государственную собственность. Дж. Стиглиц (Stiglitz, 2002) рассматривает появившихся в результате приватизации олигархов как более криминальных и экономически вредных субъектов, чем разбойничьи бароны (*robber barons*) образца XIX в. в США. Олигархи довели до обнищания страну посредством вывода активов за рубеж и вывоза капитала. Поэтому он советует прежде всего укрепить законность и институты правосудия, а также подвергать конфискации активы тех предприятий, которые допускают просрочку налоговых платежей более чем на два месяца.

Стиглиц видит в национализации как решении проблемы неплатежей налогов и этапе на пути к последующей реприватизации более легитимный шаг, чем, скажем, залоговые аукционы, проводившиеся при Ельцине. Он также предлагает национализировать с целью последующей реприватизации все фирмы или банки, допускающие неплатежи в любой форме. Даже Дж. Сакс — в прошлом защитник массовой и быстрой приватизации — утверждает сегодня, что российское правительство должно вновь национализировать наиболее привлекательные предприятия, некорректно приватизированные в ходе залоговых аукционов, чтобы затем вновь выставить их на продажу, на этот раз более корректным образом (Nellis, 2001). Аналогичные мысли высказывались ранее,



в частности Е. Гавриленковым (Gavrilencov, 1998). Он допускал возможность национализации приватизированных предприятий, если они являются должниками государства. Или же эти предприятия могут быть поглощены другими кредиторами, например естественными монополиями, и этот процесс наблюдается в последние годы. Так как приватизация инсайдерами в России и странах СНГ дала даже худший результат с точки зрения реструктуризации, чем у государственных предприятий (World Bank, 2002), даже не-Коузианские аргументы относительно экономической эффективности могут быть использованы в поддержку идеи ренационализации. Однако возникают сомнения в том, что недостаточно сильное для защиты прав собственности государство окажется достаточно сильным для осуществления национализации. Как бы там ни было, администрация В. Путина, хотя публично и осуждая многие результаты приватизации, в то же время заявляет о том, что не будет производить массовую ренационализацию.

С моральной точки зрения можно только согласиться с предложениями Дж. Сакса и Дж. Стиглица. Укрепление правосудия и институтов срочно требуется как для пересмотра наиболее вопиющих случаев присвоения, так и для создания предпосылок для будущей приватизации. Первое возникающее в этой связи сомнение заключается в том, что «национализация ради новой приватизации» неизбежно породит новую волну хищений, поиска ренты, коррупции и снова активизирует жульнические стратегии поведения в контексте России и стран СНГ, сначала в момент национализации, а потом — в процессе новой приватизации. Исключая наиболее криминальные случаи, ненасытных олигархов и разбогатевших менеджеров нет возможности лишить собственности лишь на время. Им — и приближенным к ним лицам — необходимо дать возможность научиться вести себя более ответственно в социальном плане и заботиться о защите прав собственности. На это потребуются десятилетия. Качество государственного управления в России и большинстве ПСЭ улучшилось не так существенно, чтобы обеспечить лучшие результаты второй волны приватизации по сравнению с первой. Зачем давать шанс тем, кто уже допустил ошибки при проведении приватизации, вновь повторить их во второй раз?

Наше второе сомнение касается собственно идеи ренационализации в условиях коррумпированности государственного аппарата, и даже участия его представителей в криминальной экономической деятельности (Oleinik, 2001). Выбор между, с одной

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА, ГОСУДАРСТВО И КОРРУПЦИЯ

Экономическая система	Масштабы государственного сектора	Институциональная среда	Регулирующие рамки	Коррупция
Рыночная экономика	Естественные монополии, коммунальные сооружения, непрестижное производство	Правительство действует в рамках закона и производит минимум общественных благ. Суды обеспечивают выполнение контрактов	Государство соблюдает закон. Регулирующее воздействие минимально	Незначительна, главным образом — в государственном секторе
Плановая экономика	Практически все отрасли	Правительство действует вне правового поля, но использует свою власть для помощи бизнесу. Контракты выполняются благодаря вмешательству чиновников	Активное государственное регулирование для развития производства	Широко распространена, организована, в государственном секторе
Постсоветская сетевая экономика	Еще не приватизированные активы (остаточная государственная собственность)	Правительство действует вне правового поля, чиновники используют власть для получения ренты. Юридическая система не работает. Контракты выполняются благодаря вмешательству организованной преступности	Хищническое регулирование	Широко распространена, неорганизована, как в государственном, так и в частном секторах

стороны, внезаконным или даже криминальным частным собственником и, с другой стороны, коррумпированным и, возможно, криминальным, государственным собственником не очевиден с любой точки зрения. В институциональной среде постсоветской сетевой экономики (табл. П.5.11) ренационализация вряд ли заставит правительство соблюдать установленные им же правила игры и обеспечивать верховенство закона, равно как она не приведет и к укреплению контрактной дисциплины<sup>21</sup>.

Наконец, ренационализация насторожит и вызовет антагонизм у и так немногочисленных в ПСЭ инвесторов, в которых ощущается столь сильная нужда. Потребуется также время для реструктуризации остающихся в собственности государства крупных предприятий перед выставлением их активов на продажу. При малых шансах реструктуризации на успех их лучше закрыть, но постепенно. Между тем только приватизация менеджмента может обеспечить рост эффективности государственных предприятий. Это требует от их собственника — государства — осуществления жесткого корпоративного управления и применения четких рыночных критериев для оценки менеджмента в становящейся все более адекватной институциональной среде. Не следует забывать, что оптимизация металлургической отрасли и кораблестроения в Западной Европе потребовала около 40 лет, и это при наличии соответствующих институтов и жестком государственном вмешательстве! Кроме того, эти отрасли промышленности находились в лучшем состоянии, чем большинство отраслей в ПСЭ. Как и в начале 1990-х годов (Andreff, 1992), наше предостережение сводится к тому, чтобы не спешить с приватизацией!

### **3.3. Больше внимания к созданию институтов для снижения трансакционных издержек**

Большая часть институциональной литературы посвящена обеспечению защиты прав собственности как основной цели перехода (Smyth, 1998). Все представители институционального направления согласны с тем, что институты следует внимательно исследовать и что рынки функционируют благодаря институтам. Прогресс в институциональном плане значим не менее, а может быть, даже более, чем укрепление собственности. Проблема заключается в том, что институты капитализма не ограничиваются фирмами, рынками и отношенческой контрактацией. Таким образом, требуемые в ПСЭ институты выходят далеко за рамки под-

хода Коуза и теории прав собственности. Акцент на транзакционных издержках и правах собственности более характерен для литературы об институциональных соглашениях (*arrangements*), относящейся к микроэкономическому анализу. Транзакционные издержки возникают в процессе разработки, обсуждения и применения институциональных соглашений, при позитивных транзакционных издержках установление прав собственности становится дополнительным к бюджетному ограничению в действиях агента. В анализе постсоветской приватизации и перехода обычно упускается тезис о необходимости особой (макроэкономической) институциональной среды, последняя включает в себя совокупность фундаментальных политических, социальных и юридических правил, служащих основой для производства, обмена и распределения (Davis, North, 1971). Причина переноса акцента на институты заключается в относительном провале программ реформ, в которых не учитывались наработки в области институциональной экономики, и практически не упоминались институты (Murrell, 2003).

Институциональные ограничения серьезным образом недооценивались в начале процесса приватизации. Инфраструктура для эффективного ограничения оппортунизма менеджеров отсутствовала в момент получения ими контроля над компаниями. Контроль получили те, кто имел стимул к присвоению активов. Стимулы к проведению реструктуризации вместо воровства были разрушены многими аспектами среды бизнеса, такими, как налоговая система, коррупция, преступность, бюрократия и деловая культура, способствующая внезаконному действию. Фондовым рынкам не хватало ликвидности, что означало невозможность решения проблем через концентрацию долей внешних собственников в крупные пакеты. Программы и методы приватизации, которые в некоторых странах Центральной и Восточной Европы создали благоприятные условия для прихода зарубежных инвесторов, привели к несколько лучшим результатам с точки зрения как проведения реструктуризации, так и принятия общественностью результатов приватизации (Nellis, 2002a).

Без жестких институтов, поддерживающих принцип верховенства законов, компании, как национальные, так и зарубежные, испытывают трудности с исполнением контрактов, возвращением долгов и решением конфликтов, неся бремя высоких транзакционных издержек. В приватизированных фирмах менеджеры быстро убеждаются в безнаказанности присвоения, потому что

ограничивающие подобное поведение правила либо отсутствуют, либо не применяются. Слабая защита инвестиций делает привлекательным перевод активов на счета в зарубежных банках: государство или конкуренты в любой момент могут конфисковать вложения или коренным образом поменять правила игры (Black et al., 2000). Давление извне также недостаточно для ограничения оппортунизма менеджеров, учитывая слабую интенсивность конкуренции, мягкость бюджетных ограничений и отсутствие угрозы поглощения. По всем вышеперечисленным причинам приватизация требует защиты инвестиций, которая не возникает автоматически из частных контрактов или политических институтов. Забота менеджеров или основных акционеров о долгосрочном росте стоимости активов фирмы весьма проблематична в данном контексте. Исходным пунктом в переходе стала совокупность институтов, крайне отличных от институтов рыночного капитализма. Базовые институты капитализма отсутствовали. Внутренняя организация предприятий, структура корпоративного управления и дизайн хозяйственных связей были унаследованы от институтов плановой экономики и коммунистического режима. Быстрое разрушение этих институтов поместило фирмы в своеобразный институциональный вакуум и связанную с ним ситуацию неопределенности. Фирмы оказались обречены бороться в течение ряда лет с хаотической институциональной средой. «Практически ни одной переходной стране не удалось быстро создать юридическую систему и институты, способные защитить права собственности и обеспечить функционирование рыночной экономики... Этот дефицит ориентированных на рынок юридических структур стал ахиллесовой пятой в течение первых десятилетий перехода» (Svejnar, 2002, p. 7).

Проблема с применением подхода теории прав собственности к реформам заключается в том, что для появления жестких структур прав собственности может потребоваться длительный период стабильного согласия и наличие рыночных традиций. Создание рыночных традиций требует времени. Хотя формальные законы можно изменить в одночасье, обеспечивающие им легитимность неформальные нормы меняются лишь постепенно. Переход имеет многие черты постепенного процесса, в ходе которого должны возникнуть новые рыночные соглашения. Теория прав собственности не признает того, что в основе заключаемых повседневно контрактов лежит обязательная комбинация законов, принимаемых правительством, и накапливаемые веками традиции и обы-

чаи (Hodgson, 1988). С другой стороны, критики акцента, делаемого представителями теории прав собственности на вопросах эффективности, утверждают, что хорошо специфицированные правомочия и принуждение к исполнению обязательств, важные для установления защищенных прав собственности в долгосрочном периоде, могут оказаться бесполезными в краткосрочном плане. Развитие рыночной культуры и создание институтов рынка представляются более важными в период трансформации, чем простой акцент на узко понятых правах собственности. Концепция рыночной культуры значительно шире, чем понятие прав собственности (Smyth, 1998).

Приоритетного внимания заслуживает институциональная политика, т.е. обеспечение исполнения контрактов и создание совокупности механизмов (от судов до менее формальных практик) для решения коммерческих конфликтов прозрачным и законным способом. Адекватные институциональные рамки включают в себя жесткие механизмы корпоративного управления, включая процедуры защиты интересов миноритариев, правила, ограничивающие всевластие инсайдеров и вероятность возникновения конфликта интересов, учет, аудит и стандарты раскрытия информации. К этому списку следует добавить стимулирование поглощений, процедуры банкротства и законодательство о залоге, а также механизмы контроля со стороны кредиторов, которыми чаще всего являются успешно управляемые частные банки. Предпринятые ранее усилия по приватизации банков и укреплению прав кредиторов через совершенствование законов о банкротстве и залоге сыграли свою роль в стимулировании реструктуризации. Учитывая асимметричность информации и трансакционных издержек между инсайдерами и внешними акционерами, контроль со стороны банков по модели японской системы главного банка может оказаться хорошим подспорьем в ограничении всевластия менеджеров (Aoki, Patrick, 1994). Дело в том, что большинство банков дает краткосрочные кредиты, и в случае институциональных сбоев или оппортунизма менеджеров банки либо решают вернуть фонды, либо вмешиваются в управление. Большой объем кредиторской задолженности дает банку стимул к осуществлению эффективного мониторинга.

Адекватная институциональная среда помогает совершать сделки на вторичном фондовом рынке по справедливым и прозрачным ценам, с невысокими трансакционными издержками. При недостаточном принуждении к исполнению контрактов со

стороны судов оно должно дополняться рыночным регулированием действий финансовых посредников (инвестиционных фондов, брокеров), которые могут следить за соблюдением правил игры другими участниками финансовых рынков. В отличие от скорее несложной задачи создания юридической инфраструктуры для совершения базовых сделок, создание продуктивной структуры корпоративного управления требует значительно больше усилий и множество дополнительных институциональных условий. Оно возможно лишь при условии существования множества фирм, чья структура собственности и управления производна от рыночных институтов, а не возникла в результате административного принуждения.

Так как малая приватизация практически повсеместно признана успешной (World Bank, 2002), базовые институты рынка, облегчающие основание новых предприятий (коммерческий кодекс, торгово-промышленные палаты, арбитраж) должны функционировать особенно эффективно, чтобы помочь преодолеть сопротивление со стороны выигравших от приватизации на ее первых этапах. Институциональные соглашения, служащие для защиты частного сектора от политического принуждения, в конечном счете представляются более важными, чем любая программа приватизации. Совершение сделок более продуктивно, когда юристы уделяют значительное внимание тексту контракта, персонал предприятия обладает значительным человеческим капиталом, а старые юридические практики замещаются новыми.

Вызов, перед которым стоят страны с незавершенной приватизацией — прежде всего Россия, — заключается в усилении контроля со стороны государства для прекращения вывода активов и хищений менеджерами остающихся в государственной собственности в ожидании приватизации предприятий. В ПСЭ государство испытывает трудности в убеждении в своей решительности продолжать реформы и приватизацию. Прежде всего упомянем возрастающие опасения частного бизнеса относительно возможности пересмотра в будущем итогов приватизации, и дебаты о деприватизации в России лишь подливают в этой связи масла в огонь. Во-вторых, в ПСЭ государство по-прежнему владеет рядом активов и проводит свою политику с использованием своего статуса собственника. Так, Уильямсон (Williamson, 1991) считает, что недостаточная последовательность правительств объясняет проблемы с привлечением зарубежных инвестиций. С другой стороны, вывоз капитала со всей очевидностью отражает коррупцию,

и одновременно свидетельствует о попытках обойти регулирование, естественных в условиях недоверия к осуществляющим его органам. Согласно С. Дьянкову и П. Мюреллу (Djankov, Murrell, 2002), в Китае есть ключевой институт, дополняющий управленческие стимулы в государственных предприятиях (которые обсуждаются, в частности, в: Andreff, 1992). Это сильное правительство, стремящееся строго — вплоть до смертной казни — наказывать менеджеров, злоупотребляющих своей властью. В европейских же ПСЭ и в России наказание менее строго и далеко не неизбежно.

Таким образом, остается открытым вопрос, возможна и устойчива ли система контрактов и обмена в стиле Коуза и Уильямсона без опоры на сильное государство. Этот вопрос оставался за кадром в периоды приватизации и до ее начала, но выходит на первый план в связи с рядом постприватизационных проблем. Трудность заключается в том, что сегодня в России государство коррумпировано и частично криминализировано. Принуждение его к более приемлемому поведению представляется главным вызовом ближайшего периода постсоветской трансформации.

### **Выводы**

В настоящей главе анализируется приватизация в постсоветских экономиках (ПСЭ) с точки зрения подхода Р. Коуза, так как разработчики программы приватизации ссылались на теорему Коуза в качестве ее обоснования. Однако приватизация была ориентирована и на достижение ряда политических целей. Анализ показывает, что массовая приватизация принесла множество выгод инсайдерам, прежде всего менеджерам. Хотя в ходе денежной приватизации произошло некоторое перераспределение собственности, основными бенефициарами приватизации остались менеджеры и олигархи. Последние превратились в экономическую элиту России, воспользовавшись мошенническими и печально известными залоговыми аукционами, основным результатом которых стала приостановка приватизации. Недавно приватизация была возобновлена уже «точечным» образом. Затем была предложена критическая (неортодоксальная) оценка обусловленных приватизацией и сохраняющихся после ее завершения проблем, связанных с трансакционными издержками и управленческими затратами. Эти во многом неожиданные результаты приватизации были обусловлены игнорированием разработчиками ее программы таких факторов, как несовершенная конкуренция, финансово-про-



мышленные группы, коррупция и силовое предпринимательство, всевластие менеджеров, остаточная государственная собственность, приватизация банков и земли. Глава завершается обсуждением выводов из непредвиденных итогов российской приватизации, которые заставляют выйти за рамки теоремы Коуза и модели принципала и агента, и уделить большее внимание институциональному строительству. Рассматриваются некоторые варианты постприватизационной политики, включая деприватизацию (ренационализацию), совершенствование институциональной среды и укрепление правосудия.

### **Summary**

The present chapter analyses first privatisation in post-soviet economies (PSEs) from a Coasian standpoint, with a focus on the Russian privatisation strategy, since its designers have attempted to justify it by references to the Coase theorem. However, more political targets have basically inspired the major programmes of privatisation in Russia. The analysis shows that mass privatisation has benefited to insiders, first of all incumbent managers. Although cash privatisation has reallocated a part of privatised assets, the major winners still remain insiders and oligarchs. The latter are now the new economic elite of Russia, after having taken advantage of the rigged and infamous loans for shares scheme of privatisation whose main effect was to stop the privatisation drive. Privatisation has recently resumed in Russia on a case-by-case basis. A more critical (non mainstream) evaluation is then provided of the unresolved transaction and governance costs issues that have come out from the initial privatisation process and that are pervading all PSEs' post-privatisation. Some tricky and unexpected outcomes of privatisation are traced back to the privatisation designer' neglect of issues such as non-competitive markets, financial-industrial groups, corruption and violent entrepreneurship, managerial entrenchment, residual state property, bank and land privatisation. The chapter ends up with drawing some analytical implications derived from the unexpected results of Russian privatisation which, beyond the Coase theorem and the principal-agent model, call for more attention paid to institution building. Some policy options are discussed for the future of post-privatisation in Russia, including de-privatisation (renationalisation) and a more elaborated institution building and a harsher law enforcement.

## Литература

Aghion P., O. Blanchard (1998), 'On Privatization Methods in Eastern Europe and their Implications', *Economics of Transition*, 6 (1), 87—99.

Alchian A. (1977), 'Some Implications of Recognition of Property Rights Transaction Costs', in K. Brunner (ed.), *Economics and Social Institutions: Insights from the Conferences on Analysis and Ideology*, Boston, Mass: Martinus Nijhoff.

Alexeev M. (1999), 'The effect of Privatization on Wealth Distribution in Russia', *Economics of Transition*, 7 (2).

Anderson R.W., C. Kegels (1998), *Transition Banking. Financial Development of Central and Eastern Europe*, Oxford: Clarendon.

Andreff W. (1982), 'La firme et le système économique: les non-lieux de la théorie des droits de propriété', in W. Andreff et al., eds., *L'économie fiction. Contre les nouveaux économistes*, Paris: Maspero.

Andreff W. (1992), 'French Privatization Techniques and Experience: A Model for Central-Eastern Europe?', in F. Targetti (ed.), *Privatization in Europe: West and East Experiences*, Aldershot: Dartmouth.

Andreff W. (1995), 'Les entreprises du secteur public: conditions du succès de la transition', in W. Andreff, ed., *Le secteur public à l'Est. Restructuration industrielle et financière*, Paris: L'Harmattan.

Andreff W. (1996), 'Corporate Governance of Privatized Enterprises in Transforming Economies: A Theoretical Approach', *МОСТ-MOST. Economic Policy in Transitional Economies*, 6 (2), 59—80.

Andreff W. (1998), 'Industrial Transformation in East-Central Europe and East Asia: Should the State Wither Away?', in J. Henderson, ed., *Industrial Transformation in Eastern Europe in the Light of the East Asian Experience*, London: Macmillan.

Andreff W. (1999), 'Privatization and Corporate Governance in Transition Countries: Quantitative Success and Qualitative Failure', *International Management*, 4 (1), 11—30.

Andreff W. (2000), 'Privatisation and Corporate Governance, in Transition Countries: Beyond the Principal-Agent Model', in E. Rosenbaum, F. Bunker, H.-J. Wagener, eds., *Privatization, Corporate Governance and the Emergence of Markets*, London: Macmillan.

Andreff W. (2002), 'Le pluralisme des analyses économiques de la transition', dans W. Andreff, ed., *Analyses économiques de la transition*, Paris: La Découverte.

Andreff W. (2003), *La mutation des économies postsocialistes. Une analyse économique alternative*, Paris: L'Harmattan.

Andreff W., Y. Kalyuzhnova (2003), eds., *Privatisation and Structural Change in Transition Economies*, London: Palgrave.

Andreff W., A. Radygin, G. Malginov (1996), 'The Typical Ownership of Russian Enterprises: Main Investors and Corporate Governance', Institute for the Economy in Transition, Moscow, mimeo.

Aoki M., H. Patrick (1994), eds., *The Japanese Main Bank System: Its Relevance for Developing and Transforming Economies*, Oxford, Oxford University Press.

Aukutsionek S. (1997), 'Some Characteristics of the Transition Economy', *Communist Economies & Economic Transformation*, 9 (3), 289—336.

Baltowski M., T. Mickiewicz (2000), 'Privatisation in Poland: Ten Years After', *Post-Communist Economies*, 12 (4), 425—443.

Bergluf E., P. Bolton (2002), 'The Great Divide and Beyond: Financial Architecture in Transition', *Transition Newsletter*, 13 (6), 8—12.

- Bergluf E., R. Vaitilingam (1999), eds., *Stuck in Transit. Rethinking Russian Economic Reform*, CEPR, RECEP, SITE, London: Keyword Publishing Services Ltd.
- Berle A., G. Means (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, New York: Macmillan.
- Bim A.S. (1996), 'Ownership and Control of Russian Enterprises and Strategies of Shareholders', *Communist Economies & Economic Transformation*, 8 (4), 471—500.
- Birdsall N., J. Nellis (2002), 'Winners and Losers: Assessing the Distributional Impact of Privatization', Center for Global Development, Washington D.C.
- Black B., R. Kraakman, A. Tarassova (2000), 'Russian Privatization and Corporate Governance: What Went Wrong?', *Stanford Law Review*, 52, 1746—1787.
- Blair M.M. (1995), *Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty-first Century*, Washington D.C.: Brookings.
- Blanchard O., M. Kremer (1997), 'Disorganization', *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1091—1126.
- Blasi J., M. Kroumova, D. Kruse (1997), *Kremlin Capitalism. Privatizing the Russian Economy*, Ithaca: Cornell University Press.
- Blasi J., A. Shleifer (1996), 'Corporate Governance in Russia. A Initial Look', in R. Frydman, C.W. Gray, A. Rapaczynski (1996).
- Blaszczyk B., R. Woodward (1996), eds., *Privatization in Post-communist Countries*, vol. I, CASE, Warsaw.
- Bornstein M. (1999), 'Framework Issues in the Privatisation Strategies of the Czech Republic, Hungary and Poland', *Post-Communist Economies*, 11 (1), 47—77.
- Buss D. (1986), *Public Enterprises Economics. Theory and Application*, Amsterdam: North Holland Pub.
- Boycko M., A. Shleifer, R. Vishny (1995), *Privatizing Russia*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Csaki C. (2002), 'The Changing Farming Structure in Russia: Status and Potential Solutions', *Economic Systems*, 26 (2), 153—157.
- Cull R., J. Matesova, M. Shirley (2002), 'Ownership and the Temptation to Loot: Evidence from Privatized Firms in the Czech Republic', *Journal of Comparative Economics*, 30 (1), 1—24.
- Davis L., D. North (1971), *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Djankov S., P. Murrell (2002), 'Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey', *Journal of Economic Literature*, 50 (3), 739—792.
- Dobrinsky R. (1996), 'Enterprise Restructuring and Adjustment in the Transition to Market Economy', *Economics of Transition*, 4 (2), 389—410.
- Dolgopyatova T.G. (1995), *Rossinskie predpriyatiya b perekhodnon ekonomike*, Moscow: Delo Ltd.
- Dooley P. (1969), 'The Interlocking Directorate', *American Economic Review*, 59 (6), 314—323.
- Earle J., S. Estrin (1997), 'After Voucher Privatization: The Structure of Corporate Ownership in Russian Manufacturing Industry', *CEPR Discussion Paper Series*, n° 1736, December.
- EBRD (1997), *Transition report 1997*, European Bank for Reconstruction and Development, London.
- EBRD (2002), *Transition report 2002*, European Bank for Reconstruction and Development, London.

- Epstein D. (2002), 'LAND Privatization in Russia', *Economic Systems*, 25 (2), 185—190.
- Estrin S. (2000), 'Competition and Corporate Governance in Transition', *Journal of Economic Perspectives*, 16 (1), 101—124.
- Estrin S., M. Wright (1999), 'Corporate Governance in the Former Soviet Union: An Overview', *Journal of Comparative Economics*, 27 (3), 398—421.
- Fama E.F., M.C. Jensen (1983), 'Agency Problems and Residual Claims', *Journal of Law and Economics*, 26 (2), 327—349.
- Fennema M. (1982), *International Networks of Banks and Industry*, Dordrecht: Nijhoff.
- Filatochev I., M. Wright, M. Bleaney (1999), 'Privatization, Insider Control and Managerial Entrenchment in Russia', *Economics of Transition*, 7 (2), 481—504.
- Fisher S. (1977), 'Long-Term Contracting, Sticky Prices, and Monetary Policy: A Comment', *Journal of Monetary Economics*, 3, 317—323.
- Freeland C. (2000), *Sale of the Century. Russia's Wild Ride from Communism to Capitalism*, New York: Crown Publishers.
- Freinkman L. (1995), 'Financial-Industrial Groups in Russia: Emergence of Large Diversified Privatised Companies', *Communist Economies & Economics of Transformation*, 7 (1), 51—66.
- Frydman R., C.W. Gray, A. Rapaczynski (1996), eds., *Corporate Governance in Central Europe and Russia*, Budapest: Central European University Press.
- Frydman R., K. Pistor, A. Rapaczynski (1996), 'Investing in Insider-Dominated Firms. A Study of Russian Voucher Privatization Funds', in R. Frydman, C.W. Gray, A. Rapaczynski (1996).
- Frye T., A. Shleifer (1997), 'The Invisible Hand and the Grabbing Hand', *American Economic Review*, 87 (2), 354—358
- Gavrilenkov E. (1998), 'Russian Firms: Some Aspects of Firms' Behaviour', in *Economic Survey of Europe*, N° 2, Economic Commission for Europe, United Nations, Geneva.
- Gurieva S., B.W. Ickes (2000), 'Barter in Russia', in P. Seabright, ed., *The Vanishing Rouble. Barter Networks and Non-Monetary Transactions in Post-Soviet Societies*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hedlund S. (2001), 'Property Without Rights: Dimensions of Russian Privatisation', *Europe-Asia Studies*, 53 (2), 213—237.
- Hellman J.S., G. Jones, D. Kaufmann (2000), 'How Profitable Is Buying State Officials in Transition Economies?', *Transition*, 11 (2), 8—11.
- Hodgson G.M. (1988), *Economics and Institutions*, Oxford: Polity Press.
- Hodgson G.M. (1993), 'Transaction Costs and the Evolution of the Firm', in C. Pitelis, ed., *Transaction Costs, Markets and Hierarchies*, Oxford: Basil Blackwell.
- Jensen M., W. Meckling (1976), 'Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure', *Journal of Financial Economics*, 3 (1), 305—360.
- Joskow P.L., R. Schmalensee (1997), 'Privatization in Russia: What Should Be a Firm?', in C. Ménard, ed., *Transaction Cost Economics. Recent Developments*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Kester W.C. (1992), 'Industrial Groups as a System of Contractual Governance', *Oxford Review of Economic Policy*, 8 (3), 24—28.
- Klipper M.Z. (1998), 'The Governance of Privatized Firms: Authority, Responsibility and Disclosure', *Economics of Transition*, 6 (1), 101—111.

Koenig T., R. Gogel (1981), 'Interlocking Corporate Directorships as a Social Network', *American Journal of Economics and Sociology*, 40 (1).

Kogut B., A. Spicer (2002), 'Capital Market Development and Mass Privatization Are Logical Contradictions: Lessons from Russia and the Czech Republic', *Industrial and Corporate Change*, 11 (1), 1–37.

Kornai J. (2003), 'Ten Years After *The Road to a Free Economy*: The Author's Self-Evaluation of Privatisation', in W. Andreff, Y. Kalyuzhnova (2003).

Labaronne D. (1998), 'Les lenteurs de la privatisation en Europe de l'Est: une conséquence de la stratégie d'enracinement des managers', *Revue d'Economie Politique*, 108 (5), 672–689.

Lerman Z. (2002), 'Privatization of Land in Russia', *Economic Systems*, 26 (2), 149–151.

Marin D., D. Kaufmann, B. Gorochowskij (2000), 'Barter in Transition Economies: Competing Explanations Confront Ukrainian Data', in P. Seabright, ed., *The Vanishing Rouble. Barter Networks and Non-Monetary Transactions in Post-Soviet Societies*, Cambridge, Cambridge University Press.

Mesnard M. (1999), 'Emergence des groupes et 'corporate governance' en Russie', *Economie internationale*, n° 77, 131–160.

Mintzberg H. (1983), *Power In and Around Organizations*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Mlcoch L. (1998), 'Czech Privatization: A Criticism of Misunderstood Liberalism', *Journal of Business Ethics*, 17, 951–957.

Mochrie R.I., M.E. Schaffer, A.A. Bevan (1998), 'Enterprise and Bank Restructuring in the Transition Economies', in *Economic Survey of Europe*, N° 2, Economic Commission for Europe, United Nations, Geneva.

Murrell P. (2003), 'Institutions and Firms in Transition Economies', in C. Ménard, M. Shirley, eds., *Handbook of New Institutional Economics*, Dordrecht: Kluwer (forthcoming).

Nellis J. (2001), 'Time to Rethink Privatization in Transition Economies?', in O. Havrylyshyn, S. Nsouli, eds., *A Decade of Transition. Achievements and Challenges*, Washington D.C.: IMF.

Nellis J. (2002a), 'The World Bank, Privatization, and Enterprise Reform in Transition Economies. A Retrospective Analysis', *Transition Newsletter*, 13 (1), 17–21.

Nellis J. (2002b), 'The World Bank, Privatization and Enterprise Reform in Transition Economies: A Retrospective Analysis', Center for Global Development, Washington D.C., mimeo, 58 p.

Nestor S. (2002), 'Corporate Reform in Russia and the Former Soviet Union: The First Ten Years', in G. Tumpel-Gugerell, L. Wolfe, P. Mooslechner, eds., *Completing Transition: The Main Challenges*, Heidelberg: Springer.

Nivet J.-F. (2003), 'Ownership and the Firm : Some Theoretical Gaps Revealed by Privatization in Transition Economies', in W. Andreff & Y. Kalyuzhnova (2003).

Oleinik A.N. (2001), *Criminalité organisée, prison et sociétés post-soviétiques*, Torino & Paris, L'Harmattan.

Pannier D. (1996), ed., *Corporate Governance of Public Enterprises in Transitional Economies*, World Bank technical paper, n° 323.

Perotti E.C., S. Gelfer (1999), 'Red Barons or Robber Barons? Governance and Financing in Russian FIG', *CEPR Discussion Paper Series*, n° 2204.

Pistor K., A. Spicer (1997), 'Investment Funds in Mass Privatization and Beyond', in I. Lieberman, S. Nestor, R. Desai, eds., *Between State and Market. Mass Privatization in Transition Economies*, World Bank, Washington D.C.

- Pistor K., J. Turkewitz (1996), 'Coping with Hydra — State Ownership after Privatization. A Comparative Study of the Czech Republic, Hungary, and Russia', in R. Frydman, C.W. Gray, A. Rapaczynski (1996).
- Poser J.A. (1998), 'Monetary Disruptions and the Emergence of Barter in FSU Economies', *Communist Economies & Economic Transformation*, 10 (2), 157—177.
- Radygin A. (1996), 'Privatization in the Russian Federation', in B. Blaszczyk, R. Woodward (1996).
- Radygin A. (2000), 'Ownership and Control of the Russian Industry', OECD Roundtable on Corporate Governance, [www.oecd.org/daf/corporate-affairs](http://www.oecd.org/daf/corporate-affairs).
- Rolfes L. Jr. (2002), 'Russian Land Reform', *Economic Systems*, 26 (2), 163—167.
- Sanchez-Andrés A., J.M. March-Poquet (2002), 'The Construction of Market Institutions in Russia: A View from the Institutionalism of Polanyi', *Journal of Economic Issues*, 36 (3), 707—722.
- Sappington D., J.E. Stiglitz (1987), 'Privatization, Information and Incentives', *Journal of Policy Analysis and Management*, 6, 567—582.
- Schaffer M.E. (2000), 'Should We Be Worried About the Use of Trade Credit and Non-monetary Transactions in Transition Economies?', *Economic Systems*, 24 (1), 55—61.
- Shleifer A., D. Treisman (2000), *Without a Map. Political Tactics and Economic Reform in Russia*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Shleifer A., D. Vasiliev (1996), 'Management Ownership and Russian Privatization', in R. Frydman, C.W. Gray, A. Rapaczynski (1996).
- Shleifer A., R.W. Vishny (1989), 'Management Entrenchment: The Case of Manager Specific Investments', *Journal of Financial Economics*, 25, 123—139.
- Smyth R. (1998), 'New Institutional Economics in the Post-socialist Transformation Debate', *Journal of Economic Surveys*, 12 (4), 361—398.
- Stark D. (1996), 'Recombinant Property in East European Capitalism', in R. Frydman, C.W. Gray, A. Rapaczynski (1996).
- Starodubrovskaya I. (1995), 'Financial-Industrial Groups: Illusion and Reality', *Communist Economies & Economic Transformation*, 7 (1).
- Stiglitz J.E. (1999), 'Wither Reform? Ten Years of Transition. Keynote Address, Annual World Bank Conference on Development Economics, Washington D.C.
- Stiglitz J.E. (2002), *Globalization and Its Discontents*, New York: W.W. Norton.
- Svejnar J. (2002), 'Transition Economies: Performance and Challenges', *Journal of Economic Perspectives*, 16 (1), 3-28.
- Swinnen J.F.M. (2002), 'Land Reform in Russia: Constraints and Policy Implications', *Economic Systems*, 26 (2), 159—162.
- Tirole J. (1986), 'Hierarchies and Bureaucracies: On the Role of Collusion in Organisations', *Journal of Law, Economics and Organization*, 2 (2), 181—214.
- Tirole J. (1991), 'Privatization in Eastern Europe: Incentives and the Economics of Transition', in O.J. Blanchard, S. Fischer, eds., *NBER Macroeconomic Annual*, Cambridge, Mass.: The MIT Press, 221—259.
- UNODCCP (2001), *Russian Capitalism and Money-Laundering*, United Nations Office for Drug Control and Crime Prevention, New York.
- Vagliasindi M., P. Vagliasindi (2003), 'Privatisation Methods and Enterprise Governance in Transition Economies' in W. Andreff & Y. Kalyuzhnova (2003).
- Vickers J., G. Yarrow (1988), *Privatization. An Economic Analysis*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.

Voltchkova N. (1998), 'Russian Financial-Industrial Groups in International Markets', *New Economic School Working paper* BSP/98/005 E.

Volkov V. (1999), 'Violent entrepreneurship in Postcommunist Russia', *Europe-Asia Studies*, 51 (5), 741—754.

Williamson O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*, London: Macmillan.

Williamson O.E. (1991), 'Comparative Economic Organisation The Analysis of Discrete Structural Alternatives', *Administrative Science Quarterly*, 36, 269—296.

Williamson O.E. (2002), 'The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract', *Journal of Economic Perspectives*, 16 (3), 171—195.

Woodward R. (1996), 'Insider Privatization in Post-communist Countries: 'Propertisation of the Nomenklatura' or an Effective Step toward a Private Economy?', in B. Blaszczyk, R. Woodward (1996).

World Bank (2002), *Transition — The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*, Washington D.C.

## Дополнительная литература

Maxim Boycko, Andrei Shleifer, Robert Vishny, *Privatizing Russia*, Cambridge, Mas.: The MIT Press; excerpt pp. 19—29 ('Political control of economic activity').

Bruce Kogut, Andrew Spicer, 'Capital market development and mass privatization are logical contradictions: lessons from Russia and the Czech Republic', *Industrial and Corporate Change*, volume 11, n° 1, 2002; excerpt pp. 15—21 ('Capital market formation in Russia; institutional consequences and response').

William L. Megginson, Jeffrey M. Netter, 'From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization', *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIX, June 2001; excerpt pp. 357—366 ('Privatization in transition economies').

John Nellis, 'Time to Rethink Privatization in Transition Economies?', *Transition*, volume 10, n° 1, February 1999, pp. 4—6.

Wladimir Andreff, 'Twenty Lessons from the Experience of Privatisation in Transition Economies', in Andreff W., Y. Kalyuzhnova (2003), eds., *Privatisation and Structural Change in Transition Economies*, London: Palgrave (excerpts, 3 pages, see the attached file).

## Примечания

<sup>1</sup> А. Чубайс был назначен главой Комитета в ноябре 1991 г. Его ближайшими помощниками стали Д. Васильев и М. Бойко, последний отвечал за связь с американскими консультантами, работавшими под началом А. Шляйфера. Специалисты Мирового банка также активно участвовали в подготовке каждого этапа приватизации (Nellis, 2002b).

<sup>2</sup> В этой связи название российской приватизации «социалистической» представляется отнюдь не только игрой слов. Она существенным образом отличалась от «капиталистической» приватизации, для которой характерно первоочередное внимание к интересам инвесторов, как, например, во Франции (Andreff, 1992), что отнюдь не исключает скидок при покупке акций для работников.

- 3 «Инсайдеры получают значительную взятку в форме практически бесплатных акций» (Hedlund, 2001, p. 229).
- 4 Величина взятки составила 9975 (10 000—25 руб.) по состоянию на октябрь 1992 г.
- 5 На практике ЧИФы выпускали свои собственные акции в обмен на ваучеры. Затем они обменивали ваучеры на акции предприятий.
- 6 Неллис, эксперт Мирового банка, указывает на то, что разработчики схемы «кредиты в обмен на акции» ранее работали над приватизационными программами под началом А. Чубайса. Вот как защищают проводившуюся тогда политику, например, Шляйфер и Трейзман (Shleifer, Treisman, 2000, p. 38): «В 1995 г. правительство образовало политический альянс с ключевыми банкирами и руководителями предприятий за счет интересов мелких инвесторов... Многие страны мира сталкивались с подобными проблемами корпоративного управления... Приватизация в России была осуществлена значительно лучше, чем ее политически более вероятная альтернатива, заключающаяся в воздержании от решительных действий». Как видим, здесь отсутствуют какие-либо ссылки на анализ Коуза. Забудьте о Коузе и читайте Макиавелли!»
- 7 Аналогичные предложения значительно раньше были сделаны как нами (Andreff 1992, 1996 and 2000), так и рядом других экономистов, указанных в примечании 15 главы II.4.
- 8 К примеру, два президентских декрета относительно корпоративного управления — кумулятивное голосование и разрешение инсайдерам занимать не более трети мест в совете директоров — были практически проигнорированы (Blasi, Shleifer, 1996).
- 9 «Тревогу вызывает то, что обмен правомочий по Коузу требует соответствующей институциональной структуры... Теорема Коуза показывает, как эффективность может быть обеспечена, но только при условии защиты прав собственности и принуждения к выполнению контрактных обязательств. Последнее обеспечивается деятельностью милиции и судов, являющихся основными гарантами собственности и контрактов, пока не достигнута эффективная структура собственности» (Voуско et al., 1995, p. 25).
- 10 «Следующим этапом в становлении эффективных структур корпоративного управления станет перераспределение прав на контроль от менеджеров к внешним инвесторам, которые обладают правом на остаточный доход» (Voуско et al., 1995, p. 65).
- 11 Заметим, что набор средств против оппортунизма менеджеров или советов директоров в странах ОЭСР, например во Франции, включает в себя и уголовные санкции.
- 12 Уильямсон (Williamson, 2002, p. 178) утверждает, что «суды будут отказывать в рассмотрении внутрифирменных диспутов касательно, например, трансфертных цен, накладных расходов, бухгал-



терии, издержек, обусловленных задержкой поставок одним из подразделений, проблемами с качеством и т.д. В действительности контрактное право внутри организации основано на терпимости, ведь фирма превращается в своего рода «суд высшей инстанции» для внутренних диспутов. Пока не появились рыночные институты и законы не стали обязательными для всех, граница между контрактами внутри фирмы (о которых говорит Уильямсон) и «внешними» контрактами (касающимися, в частности, прав акционеров) оказывается размытой. Трудности с четким определением границ предприятия обуславливают высокие транзакционные издержки в экономике в целом.

- 13 В 2000 г. новая администрация президента Путина впервые начала более требовательно относиться к компаниям с большим объемом задолженности перед бюджетом.
- 14 Более подробный анализ вертикальной интеграции, в том числе и ФПГ, предложен в главе II.8.
- 15 М. Бойко и его коллеги (Boysko et al., 1995, p. 29) отмечают, что «теорема Коуза бессильна помочь в решении этих проблем (взятки), когда многочисленные чиновники не могут легальным образом скоординировать процесс получения взяток».
- 16 Блэзи и др. (Blasi et al., 1997) отмечают, что некоторые из 200 самых крупных компаний обращаются к криминальным субъектам для предотвращения скупки своих акций. Авторы убеждены, что организованная преступность представляет собой крайне опасную угрозу для приватизированных предприятий и что значительное число аутсайдеров могут быть связанными с мафией.
- 17 По данным, приведенным в газете Коммерсант, № 97 от 5 июля 2003 г., с. 7. В оригинале было указано значительно меньшее число убитых бизнесменов — 45. — *Прим. ред.*
- 18 Данный феномен получил название связанного кредитования (*connected lending*), т.е. выдачи кредитов акционерам банка.
- 19 К концу 1980-х годов даже в неоклассической литературе начала признаваться значимость коалиций. Например, Тироль (Tirole, 1986) рассматривает организацию как сеть взаимодействующих коалиций и контрактов.
- 20 Сетевое измерение постсоветского (российского) капитализма подробно обсуждается в главе II.2.
- 21 Более детальный анализ государства дан в главе II.6.

## II.6.

ГЛАВА

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВА

*А. Олейник*

В рамках анализа модели сетевого капитализма особую важность приобретает поиск ответа на вопрос, возможно ли сохранить преимущества кооперации внутри сети, одновременно избавившись от негативных последствий недоверия в отношениях между сетями? Конкретизировав его, мы получаем другую исследовательскую проблему: способно ли государство, обладая территориальной монополией на использование принуждения (Weber, 1968, р. 54), играть ведущую роль в создании обезличенных, универсальных гарантий выполнения условий контрактов? Данная проблема не имеет решения в общем виде. В § 4 главы III.3 было показано, что представители государства вполне могут становиться участниками локальных сетей, нарушая тем самым принцип универсальности своих действий. Поэтому следует говорить, скорее, об анализе особых институциональных условий, при которых государство становится субъектом процесса универсализации. Дискуссия будет начата с определения той роли, выполнение которой ожидается от государства для успешного функционирования рынка (§ 1). Мы уделим особое внимание участию государства в установлении и защите прав собственности, продолжая тем самым сюжетную линию главы II.2. Затем будут описаны институциональные условия, создающие стимулы для эффективного выполнения государством этой роли (§ 2). В § 3 мы обсудим эмпирические методы анализа государства. Наконец, § 4 будет посвящен обсуждению некоторых элементов политической экономии демократического государства.

## § 1. Роль государства в функционировании рынка

Споры между представителями различных течений в экономической теории касаются в основном не признания самого факта влияния государства на рыночные сделки, а определения оптимальных направлений и интенсивности государственного влияния. С точки зрения представителей неоклассической теории, объемы государственного вмешательства в функционирование рынка определяются «провалами» последнего. Подобная позиция подвержена критике, причем как в методологическом, так и в практическом плане. Во-первых, определение функций государства через «провалы» рынка методологически эквивалентно признанию рынка метаинститутом (эта проблема уже затрагивалась в § 2 главы III.3). Во-вторых, использование «провалов» рынка в качестве независимой переменной возможно лишь в том случае, когда рынок исторически предшествует появлению государства. Подобную ситуацию следует признать лишь гипотетической. В странах Западной Европы, где рынок впервые выделился в отдельную сферу человеческой деятельности, государство сыграло в его становлении ведущую роль. Даже в Англии появление рынка нельзя признать полностью эволюционным процессом. «Практика свободных обменов была введена и постоянно поддерживалась с помощью все более усиливающейся политики государственного вмешательства, которая была в значительной степени централизованной... Политика *laissez-faire* была спланированной» (Polanyi, 1995, p. 190—191)<sup>1</sup>. Приватизационные программы правительств бывших стран с командной экономикой служат другой иллюстрацией процесса создания рынка «по плану» (Andreff, 1993a). Причем не обязательно ставится цель именно создавать рынок: не исключена ситуация, когда практика свободных обменов появляется как «неожиданный результат осознанной деятельности» представителей государства. Например, увеличение доли денежной составляющей в налогах может стимулировать развитие в преимущественно натуральной экономике некоторых видов торговли (Ensminger, 1992, p. 58). В любом случае государство исторически предшествует рынку и решающим образом влияет на процесс его становления.

Оптимальный объем государственного вмешательства произведен не от параметров рынка, а от характеристик институциональной среды, потому что государство, как и рынок, следует признать одним из вариантов управленческой структуры. Причем,

по сравнению с фирмой или сетью, государство функционально связано с наиболее универсальными, нелокальными элементами институциональной структуры. Такими, как «абстрактный набор правил, которые *обезличены*, ибо должны применяться к представителям всех без исключения категорий субъектов, и *исключают произвол*, так как они воспринимаются одинаково всеми представителями одной и той же категории» (Ménard, 1995, p. 167). Универсализм государства, в отличие от универсализма рынка, может основываться на применении насилия. Универсальный характер правил, лежащих в основе деятельности государства, имеет количественное измерение: чем более универсальны правила, тем ниже транзакционные издержки во взаимоотношениях между социально и/или географически удаленными экономическими субъектами. «Когда государство вводит принцип верховенства закона (*rule of law*) в регионе, где закон ранее отсутствовал, в результате снижаются транзакционные издержки и стимулируется торговля» (Eggertsson, 1990, p. 16). Одно из наиболее важных с экономической точки зрения универсальных правил касается установления и защиты прав собственности. По мнению Дугласа Норта, само появление государства было обусловлено установлением исключительных прав собственности на землю («первая экономическая революция»), а его дальнейшее развитие — с установлением прав собственности на технические знания и инновации («вторая экономическая революция», предшествовавшая индустриальной) (North, 1981, p. 94, 147). Поэтому в дальнейшем дискуссия будет посвящена в основном той роли, которую играет государство в отношении прав собственности.

**Государство — это особая управленческая структура, которую отличает универсальный характер и возможность применение насилия для реализации властных полномочий, прежде всего связанных с установлением и защитой прав собственности.**

Наиболее известная попытка определить универсальный принцип, согласно которому государство устанавливает и защищает права собственности, была предпринята Рональдом Коузом. Этот принцип, легший впоследствии в основу «теоремы Коуза» (см. главы I.3 и II.4), сводится к желательности в условиях, отличных от нуля транзакционных издержек, закрепления государством прав собственности на ресурсы за теми экономическими субъектами, которые смогут извлечь из их использования наибольшую выгоду. «Даже когда можно изменить законное разграничение прав с помощью рыночных трансакций, весьма желательно уменьшение





потребности в таких трансакциях, чтобы таким образом уменьшить вовлеченность ресурсов в осуществление таких трансакций» (Коуз, 1993, с. 108)<sup>2</sup>. Арсенал методов, с помощью которых государство может влиять на распределение ресурсов между экономическими субъектами, достаточно широк. Он включает в себя как прямое назначение собственников, так и косвенные методы воздействия: антимонопольное и трудовое законодательства, дифференциацию налогового режима в зависимости от формы собственности и т.д. (Campbell, 1993). Впрочем, спор о методах вторичен от ответа на вопрос, насколько универсальным следует признать использование критерия наибольшей выгоды при установлении прав собственности? Ведь, как показывает Владимир Андресф на примере французского опыта приватизации государственных предприятий, наряду с поиском эффективного собственника, способного извлечь наибольшую выгоду, во внимание необходимо принимать целый комплекс других факторов, в том числе и отношение к ее результатам со стороны населения (Andreff, 1999).

По определению критерий наибольшей выгоды разделяется всеми участниками обмена правомочиями, когда их мотивация сводится к поиску полезности. Иными словами, логика теоремы Коуза универсальна в обществе, геометрическое место членов которого на рис. III.2.1 находится в окрестностях вершины «Полезность»<sup>3</sup>. Однако даже в этой гипотетической ситуации может возникнуть потребность в учете морали или других мотивов экономического поведения, если существует несколько удовлетворяющих критерию наибольшей выгоды исходов, т.е. точек равновесия Нэша (Nash, 1995). Вернемся к классическому примеру, касающемуся определения принадлежности права на запрещение вредного использования во взаимоотношениях между фермером и скотоводом (Коуз, 1993, с. 88—94). Достаточно лишь незначительно изменить условия, чтобы появился второй равновесный исход и простой торг оказался безрезультатным (табл. II.6.1)<sup>4</sup>. Пусть чистый доход от обработки пашни составляет 1 долл. Когда по соседству с фермером появляется скотовод, то его корова потравит урожай ценностью в 1 долл. Если фермер решит «выкупить» за 1 долл. право скотовода завести корову, то его положение при этом несколько не улучшится, а ценность производства не будет максимальной. Аналогично попытка скотовода «выкупить» за 1 долл. право фермера возделывать пашню также не улучшит его положения и не увеличит ценность производства. В конечном счете рынок (и, следовательно, государство, действующее на ос-

нове критерия, предложенного Коузом) оказывается неспособным определить в данной ситуации наиболее эффективного собственника.

Таблица П.6.1

**ТОРГ МЕЖДУ ФЕРМЕРОМ И СКОТОВОДОМ**

		Фермер	
		Возделывать пашню	Не возделывать
Скотовод	Заводить корову	0, 0 	 1, 0 $N_2$
	Не заводить корову	0, 1 $N_1$ 	 0, 0

Второе ограничение универсальности критерия наибольшей выгоды связано с тем, что общество эгоистов является отражением лишь частного случая в мотивации. По мере уменьшения значимости эгоистических мотивов экономические субъекты начинают «принимать во внимание иные соображения: то, как ведут себя окружающие и насколько справедливо распределение, каковы господствующие в обществе настроения и чувства» (Kolm, 1984, р. 362). Не случайно сторонники доминирующего направления в экономической теории, по словам Ричарда Познера, «испытывают отвращение к слову «справедливость» (цит. по: Зак, 1999, с. 96): неизбежный учет этого фактора по мере смещения геометрического места экономических субъектов по направлению к вершине «Мораль» ставит под сомнение единственность и универсальный характер критерия наибольшей выгоды.

Дополнительным фактором разрушения согласия относительно приемлемого критерия распределения прав собственности становится то, что учет моральных соображений связан с рассмотрением не одной, а целой серии альтернатив. Противопоставление «морального» и «экономического» критериев распределения правомочий было бы недопустимым упрощением. В действительности речь идет о целой серии подходов к определению справедливости. «Ни один взятый по отдельности элемент справедливости не может претендовать на абсолютную правильность. Значимость каждого из них зависит от степени обобщения, от внутренней непротиворечивости, от соответствия другим признанным прин-

ципам справедливости» (Douglas, 1986, p. 114). Рассмотрим несколько вариантов классификации критериев справедливости.

Начнем с тех критериев, которые наиболее привычны для экономистов и отражают своего рода компромисс между этикой и экономикой. **Оптимум Парето** возникает тогда, когда невозможно улучшить благосостояние ни одной из сторон сделки по обмену правами собственности, не ухудшая при этом благосостояние другой (Блауг, 1994, с. 540—543). В связи со спецификой общества риска, в котором проигрыш становится не результатом чьих-то сознательных действий, а вероятностным событием, эту формулировку требуется уточнить: «Избегать следует не столько потерь вообще, сколько унизительных (*dishonorable*) потерь» (Simon, 2001, p. 24). **Оптимум Ролза** включает два условия, каждое из которых подразумевает приоритет либо этики, либо экономики. Справедливыми признаются так установленные права собственности, что, во-первых, выигрывает наименее преуспевшая сторона (сторона с меньшим уровнем благосостояния) и, во-вторых, обеспечивается равенство возможностей и открытый доступ к ресурсам (Ролз, 1995, с. 267). Ухудшение благосостояния допускается в ситуации **оптимума Калдора**, но при условии, что выигрывающая в результате перераспределения сторона оказывается способной компенсировать потери проигравшей (Coleman, 1990, p. 358). Заметим, что не следует связывать достижение оптимума Калдора исключительно с доброй волей выигрывающей стороны. Для этого, как отмечает Дуглас Норт, необходимы политический механизм и использование государством принуждения (Норт, 1997, с. 12).

Еще более усложняется задача поиска приемлемого для всех взгляда на распределение прав собственности, когда экономические субъекты применяют для оценки рыночных сделок критерии, адекватные другим сферам деятельности. Каждая из этих сфер имеет свою собственную «мораль» и, следовательно, свои собственные критерии справедливости. «Прозрачность» границ между сферами повседневности в постсоветской институциональной среде, которая была констатирована в § 4 главы II.3, делает применение нерыночных критериев для оценки рыночных процессов особенно вероятной. Известен целый ряд попыток систематизации критериев справедливости с учетом специфики сфер повседневности (см., например: Schutz, 1987, p. 131—147; Turner, 2000, p. 97—100). Мы остановимся на двух наиболее полных и последовательных вариантах систематизации, предложенных в рамках

теории соглашений (см. главу 1.2) и политической философии. В обоих случаях речь идет о формулировке принципов поведения и, следовательно, критериев оценки, адекватных каждой из сфер повседневной деятельности. Представители теории соглашений выделяют восемь «миров» (Boltanski, Thévenot, 1991; Lafaye, Thévenot, 1993; Boltanski, Chiapello, 1999; Олейник, 2002б, с. 49—52), в то время как Майкл Уолцер говорит о восьми «сферах справедливости» (Walzer, 1983).

Два подхода имеют ряд отличий. Во-первых, «сферы» и «миры» не всегда пересекаются (табл. П.6.2). Во-вторых, «миры» включают в себя не только взаимодействия между субъектами, но и те материальные предметы, по поводу которых оно происходит (Boltanski, Thévenot, 1991, р. 165—171). Несмотря на отличия, в обоих случаях главным дифференцирующим признаком являются подходы к обоснованию того, какие действия и исходы можно считать справедливыми (и в английском, и во французском языках данная операция называется «*justification*»). Так, критерий наибольшей выгоды оказывается приемлемым лишь в рыночном «мире», или сфере денег. Поэтому экономическое определение справедливости следует признать не общим, а частным случаем обоснования (*justification*). Распределение правомочий может оцениваться и с традиционной точки зрения (как в случае со «справедливой» ценой), и в экологической перспективе. Причем дело не ограничивается только восемью вариантами обоснования. Их число увеличивается на порядок, если учитывать различные комбинации критериев справедливости: рыночного и традиционного; рыночного, традиционного и вдохновения и т.д.. Максимально возможное число комбинаций рассчитывается по формуле:  $C_8^1 + C_8^2 + C_8^3 + C_8^4 + C_8^5 + C_8^6 + C_8^7 + C_8^8 = 255$ . Представители теории соглашений говорят в этих случаях о «касании» или «компромиссе» между сферами (Boltanski, Thévenot, 1991, р. 337, 413; Олейник, 2002б, с. 313—315).

Существование множества критериев справедливости лишает любой из них универсального характера. Если при распределении прав собственности государство предпочитает один из них, пусть даже и отражающий экономическую эффективность, то в результате произойдет не сокращение, а рост транзакционных издержек ввиду того, что не все экономические субъекты согласятся с обоснованностью такого исхода<sup>5</sup>. «Восприятие правил как справедливых и честных уменьшает издержки. Симметричным образом,



## СФЕРЫ ПОВСЕДНЕВНОСТИ

Миры (Л. Болтански, Л. Тевено)	Сферы справедливости (М. Уолцер)
Рыночный мир ( <i>monde marchand</i> )	Сфера денег ( <i>sphere of money</i> )
Традиционный, или «домашний», мир ( <i>monde domestique</i> )	Сфера семьи и любви ( <i>sphere of kinship and love</i> )
	Сфера политической власти ( <i>sphere of political power</i> )
Гражданский мир ( <i>monde civique</i> )	Сфера безопасности и благосостояния ( <i>sphere of security and welfare</i> )
	Сфера служения ( <i>sphere of office</i> )
Индустриальный мир ( <i>monde industriel</i> )	
Мир общественного мнения ( <i>monde de l'opinion</i> )	Сфера признания ( <i>sphere of recognition</i> )
Мир творческой деятельности, или вдохновения ( <i>monde d'inspiration</i> )	Сфера вдохновения ( <i>sphere of divine grace</i> )
Мир экологии ( <i>monde écologique</i> )	
	Сфера образования ( <i>sphere of education</i> )
Мир проектов ( <i>monde par projets</i> )	

восприятие системы как несправедливой приводит к росту издержек, связанных с заключением контрактов» (North, 1990, p. 75). Не изменит ситуацию к лучшему и простой отказ от критерия наибольшей выгоды в пользу любого из моральных принципов, ведь последний оказывается таким же частным, неуниверсальным, как и первый. В связи с этим позиция многих юристов, считающих, что главная функция права заключается в «подчинении экономической эффективности целям социальной справедливости» (Яковлев, 1988, с. 167), оказывается такой же уязвимой, как и прямо противоположная точка зрения сторонников неоклассической экономической теории. Разница лишь в том, что в первом случае речь идет и политической тирании, а во втором — о тирании экономической (Walzer, 1983, p. 119–120, 281). Не случайно попытки государства установить справедливое распределение прав собственности на ресурсы часто расцениваются как «провал», по аналогии с «провалами» рынка, в число которых тоже принято включать достижение несправедливых исходов (Wolf, 1988, p. 28, 79)<sup>6</sup>.

Рост транзакционных издержек — не единственное последствие «провала» попыток государства достичь справедливого распределения прав собственности. Законы, т.е. нормы, устанавливаемые государством, теряют свою эффективность, результативность и действенность. *Эффективностью* (англ. *effectivity*, фр. *effectivité*) закона называют степень реализации в социально-экономических практиках его предписаний. *Результативность* (англ. *efficiency*, фр. *efficacité*) закона определяется степенью достижения с его помощью запланированных целей. Причем эффективность является необходимым, но недостаточным условием результативности юридической нормы. О *действенности* (англ. *validity*, фр. *validité*) закона говорят в том случае, когда он приводит к ожидаемым юридическим последствиям (Arnaud, 1993, р. 217—220 — об эффективности и результативности, р. 635—637 — о действенности). Экономические субъекты не имеют стимулов к добровольному подчинению несправедливому закону или закону, обуславливающему несправедливые результаты. Тем самым ставится под сомнение принцип верховенства закона.

В государствах, не обеспечивающих справедливости в распределении ресурсов, велика вероятность использования экономическими субъектами в их повседневной деятельности не законов, а неформальных норм, имеющих локальный характер. При столкновении требований локальных норм и претендующего на универсальность закона выбор делается — примерно двумя третями россиян — в пользу первых («Мониторинг...», 1999, с. 75).<sup>7</sup> В случае явно несправедливых юридических норм даже судьи зачастую отказываются их применять, несмотря на риск санкций уже по отношению к ним. Крайний, но показательный пример саботирования судьями требований ряда декретов, введенных в СССР в 1930—40-е годы, рассматривает Питер Солонмон (Solomon, 1996, р. 451). Явно несправедливые законы не только стимулируют формирование локальных сетей, они способствуют формированию девиантной, криминальной субкультуры. «Ощущение несправедливости является питательной средой девиантной субкультуры. Девиантная субкультура не сводится к игнорированию или отрицанию закона, а предполагает сложное антагонистическое отношение к нему» (Matza, 1990, р. 176). По сравнению с несправедливым законом некоторые противоправные действия начинают расцениваться экономическими субъектами как более приемлемые (подробнее эта проблема будет рассмотрена в главе II.6).

Проделанный анализ убеждает, что даже при допущении самых лучших намерений у представителей государства (поиск справедливого распределения ресурсов) велика вероятность достижения результатов, прямо противоположных интенциям. Вместо универсализма усиливается локальная составляющая экономических сделок, вместо добровольного подчинения закону наблюдается распространение криминальной субкультуры. Попытки прямого вмешательства государства в поиски справедливых исходов по всей вероятности обречены на «провал». Признавая пагубность прямой коррекции социальных результатов рыночного процесса, сторонники конституционной экономики, например, предлагают государству лишь определять границы приемлемых с точки зрения справедливости исходов (Ванберг, 1995, с. 94—95). Данная идея плодотворна, но конституционная экономика недостаточно продвинулась в вопросах ее конкретизации и практического внедрения. Теория соглашений и политическая философия М. Уолцера оказываются в этой связи весьма продуктивными. Действительно, государству не стоит выбирать самому критерии справедливости, от него требуется лишь следить за соблюдением границ между сферами деятельности и облегчать тем самым *самостоятельное* применение субъектами в каждой из них адекватных критериев справедливости. Как мы видели, «интерференция» критериев справедливости не позволяет ни одному из них стать универсальным. Следовательно, нужно четко определить границы, в которых применим тот или иной критерий: какие сделки следует оценивать исключительно с точки зрения критерия наибольшей выгоды, а какие — через призму традиций. В рамках этих границ «интерференция» сводится к минимуму, а критерий справедливости приобретает универсальный характер. Именно в этом смысл «сложной» (*complex*) справедливости по Уолцеру (Walzer, 1983, p. 17—18): критерий справедливости должен быть общепризнанным в пределах конкретной сферы. В данном контексте задача государства заключается в том, чтобы быть «верховным гарантом», следящим за неприкосновенностью границ между сферами и препятствующим использованию рыночных критериев для оценки сделок на рынке и, наоборот, критерия наибольшей выгоды — в политике, деятельности средств массовой информации или внутрисемейной жизни. Государство, стремящееся избежать «провалов» в распределении прав собственности, превращается в «агента и гаранта разделения сфер» (Walzer, 1992, p. 120).

## § 2. Этапы и движущие силы эволюции реального государства

В предыдущем параграфе действия государства и его представителей моделировались на основе предположения об их стремлении к достижению справедливости. Насколько подобное допущение правомерно в отношении реального государства и реальных бюрократов? Как убеждает история, в эволюции государства в качестве исходной следует рассматривать прямо противоположную ситуацию. Государство прибегает к насилию не для достижения справедливости, а для достижения собственных целей, прежде всего для укрепления своей монополии на его использование. Чарльз Тилли отмечает в этой связи, что «признание за насилием центральной роли позволяет лучше понять процесс становления и изменения государственных институтов» (Tilly, 1985, p. 174). По его мнению, укрепление государства всегда происходило параллельно военным действиям, а на первых этапах истории государств основные события касались борьбы с врагами, как внешними, так и внутренними (Tilly, 1985, p. 181; Bayart, 1994, p. 38—40)<sup>8</sup>. Разница между легитимным и противозаконным применением насилия была в этот период достаточно условной. Например, широкое распространение приобрела в Средневековье практика обращения государства к услугам бандитов и пиратов: их услуги во время военных действий оказывались весьма кстати. Не случайно Мансур Олсон сравнивает государства той эпохи с «оседлыми бандитами» (*stationary bandit*), пришедшими на смену совершавшим периодические набеги «кочующим бандитам» (*roving bandit*) (Olson, 1993). Вообще говоря, выделение этапов в истории государства на основе критерия интенсивности и направленности применения насилия представляется особенно перспективным.

Итак, эпоха «кочующих бандитов» непосредственно предшествует появлению государства. Они действуют по принципу «схватить и убежать» (*grab-and-run*), тем самым не только ставя под вопрос справедливость перераспределения ресурсов, но и само их производство. Экономические субъекты, подвергающиеся набегам «кочующих бандитов», пребывают в полной неопределенности относительно даты и размеров следующей экспроприации, что в итоге приводит к полному отказу что-либо производить. На следующем этапе «кочующие бандиты» становятся оседлыми и начинают систематическое обложение данью<sup>9</sup>. Парадоксально, но поданные «оседлого бандита» имеют больше стимулов производить,

чем жертвы разбойничьих набегов, даже если он полностью игнорирует соображения справедливости в своих решениях о насильственном перераспределении прав собственности на ресурсы. Для ведения войн, необходимых для укрепления власти в долгосрочном периоде, правитель нуждается в сохранении устойчивой ресурсной базы. А стратегия «схватить и убежать» способствует укреплению власти лишь в краткосрочном периоде. Далее государство может развиваться по следующим сценариям:

- **Наследственная монархия.** Ее установление заставляет монарха принимать во внимание в своих решениях не только кратко- и средне-, но и долгосрочные последствия<sup>10</sup>. Справедливы ли решения монарха? Действия монарха подчинены главным образом традиционной, или «домашней», логике. В этой перспективе государство воспринимается «в качестве продолжения королевской семьи» (Boltanski, Thévenot, 1991, p. 118). Следовательно, тест универсальной справедливости действия наследственного монарха пройти по определению не могут, ведь у него нет стимулов стремиться к универсальной справедливости.
- **Власть экспертов<sup>11</sup>.** В случае когда государство контролируют сами управленцы, т.е. бюрократы, они заинтересованы в максимизации своего собственного дохода, распределяя соответствующим образом права собственности и устанавливая уровень налогообложения (Tilly, 1985, p. 176). Макс Вебер видел в наделении экспертов властными полномочиями главное условие рационализации государства. «Развитие [капиталистического производства] создало потребность в безотлагательном создании стабильной, точной, интенсивной и предсказуемой администрации» (Weber, 1968, p. 224). Внутригрупповые нормы среды бюрократов отличаются рациональностью, что позволило Веберу не придавать особого значения проблеме подмены универсальной справедливости локальной и внутригрупповой (в терминах теории соглашений — «индустриальной», в терминах М. Уолшера — справедливости «служения»): достигая собственных целей, бюрократы одновременно способствуют прогрессу. Однако какой бы ни была группа, интересы которой отождествлялись с прогрессом: промышленники в Англии XVIII в. (Д. Норт), пролетарии (К. Маркс) или бюрократы (М. Вебер), она всегда действует на основе локального, неуниверсального понимания справедливости.

- Власть большинства, или демократическое правление. Демократический сценарий развития государства обуславливает изменение целевой функции государства. Деятельность государства становится подчиненной не групповым интересам, в чем бы они ни заключались, будь то максимизация выгоды или укрепление власти, а интересам всех граждан. Распределение прав собственности государством ориентировано на «сокращение транзакционных издержек, позволяющее достичь максимальной отдачи от находящихся в распоряжении общества ресурсов» (North, 1981, p. 24). Подчеркнем, что сокращение транзакционных издержек достигается за счет использования универсальных правил и критериев справедливости. Действенными гарантиями против подчинения демократического государства локальным или групповым интересам являются процедуры референдума и инициативы (Vrenner, 1994, p. 155). Референдум означает, что законы и резолюции выборных органов власти могут быть подтверждены или отменены гражданами в ходе всеобщего голосования как высшей инстанции. Инициатива заключается в вынесении на голосование проектов законов по требованию определенного числа граждан.

Вариантность эволюции реального государства, которая всегда начинается с укрепления власти бывших «бандитов», оставляет открытым вопрос о том, будет ли итоговое распределение прав собственности соответствовать требованиям «сложной» справедливости или же оно будет отражать групповые интересы тех, кто контролирует государство. Ответ на этот вопрос следует искать с помощью анализа институциональной среды и тех мотивов, которые влияют на поведение представителей государства. Наиболее значимым параметром институциональной среды, от которого зависит эволюция государства, следует признать распределение в обществе потенциала насилия. Узурпация власти любой группой, от монаршей династии до экспертов<sup>12</sup>, предполагает максимально неравное распределение потенциала насилия. Поэтому группа, контролирующая государство, может рассчитывать на принуждение как условие согласия подданных с распределением прав собственности и выполнения ими законов. Сами законы превращаются не более чем в инструмент для достижения узкогрупповых целей (Turk, 1976, p. 280; Solomon, 1996, p. 300)<sup>13</sup>.

Более равномерное распределение потенциала насилия в обществе возможно в первую очередь благодаря изменениям в во-

енной технологии. Так, по мнению Дугласа Норта, появление фаланг как основной ударной силы в Древней Греции стало важным шагом в сторону установления античной демократии (North, 1981, p. 31, 103). Действительно, обладание каждым гражданином примерно одинакового потенциала насилия одновременно снижает значимость «подчинения» как детерминанта повседневного поведения. Такой вывод, в частности, можно сделать из модели Джона Умбека (John Umbeck), описывающей взаимоотношения между одинаково вооруженными — шестизарядными кольтами — старателями в период «золотой лихорадки» середины XIX в. в Калифорнии (см.: Eggertsson, 1990, p. 290—293). А чем менее значимо принуждение, тем легче искать компромисс между различными подходами к пониманию справедливости. «Ключевое объяснение спонтанного возникновения демократии заключается в отсутствии условий, благоприятных для автократии. Прежде всего это касается равномерного распределения потенциала насилия и ресурсов, которое делает невозможным подчинение лидерами или отдельным группами всех остальных» (Olson, 1993, p. 573).

Если изменения в военной технологии носят во многом экзотичный, заданный извне характер, то существует целый ряд других факторов, на которые граждане могут повлиять своими сознательными действиями. Так, они могут попытаться стимулировать представителей государства к применению универсальных критериев справедливости, заключив с ними особый «социальный контракт». Идея социального контракта впервые была сформулирована Жан-Жаком Руссо, она сводилась к необходимости заключения наряду с обычными двусторонними контрактами договора, сторонами которого были бы все граждане. Положения контракта не фиксируются формальным образом, а их понимание достигается за счет отказа каждого гражданина и каждого бюрократа от приоритета личных интересов в пользу всеобщей воли (*volonté générale*). Идеи Руссо легли в основу описания «гражданского мира» в теории соглашений (Boltanski, Thévenot, 1991, p. 138—144). В оригинальной интерпретации «социального контракта» его заключение ограничивает власть, но не гарантирует достижение «сложной» справедливости, ведь фактически речь идет о приоритетном применении лишь одного критерия справедливости, «гражданского»: «Справедливо то, что соответствует интересам общества в целом, всеобщей воле граждан». В современных версиях «социального контракта» акцент делается не на подчинении

индивидуальных интересов всеобщим, а на необходимости объединения усилий для контроля над государством. Иными словами, заключая «социальный контракт», граждане становятся своеобразной «четвертой стороной», метагарантом (см. § 3 главы II.3) в обычных сделках: они следят за справедливостью действий государства как «третьей стороны» (Walzer, 1983, p. 65; Cornell, Kalt, 1995, p. 403)<sup>14</sup>.

Парадоксально, но наиболее благоприятные для заключения «социального контракта» условия возникают в период глубоких социально-экономических кризисов, в первую очередь — фискальных. Когда государственная казна оказывается пустой, например в связи с необходимостью отвлечения значительных ресурсов на ведение войны, то даже монархи оказываются готовыми идти на компромисс со своими подданными и связывать себя определенными обязательствами. Именно таким образом в период Славной революции (*Glorious Revolution*) возник английский парламент (North, 1981, p. 152; North, 1989, p. 1326; North, 1990, p. 139). Аналогичным образом, зарождение элементов демократического государства в странах Латинской Америки пришлось не на годы относительного благополучия и экономического роста, а на период кризиса начала 1980-х годов. «После длительного периода развития, обусловленного [выгодной] конъюнктурой мировых финансовых и товарных рынков, латиноамериканские страны сталкиваются с все возрастающими трудностями, которые вынуждают их создавать благоприятные условия для частных и коллективных инициатив своих граждан» (Touraine, 1988, p. 410). И хотя гарантий возникновения именно демократического государства на месте монархии или власти экспертов нет, стимулы к достижению идеала справедливого государства в кризисные периоды сильнее, чем обычно<sup>15</sup>.

«Социальный контракт» следует отличать от сделки, заключаемой с «бандитским» государством и предполагающей отказ его представителей от совершения ряда наиболее одиозных насильственных действий, которые могли бы еще более ухудшить положение граждан, в обмен на их лояльность (см. § 4 главы II.3). В постсоветских странах распространена практика «налогового торга» — снижения государством запретительно высоких ставок налогообложения в обмен на согласие экономических субъектов усилить налоговую дисциплину (см., например: Радаев, 2001, с. 28). Налоговый торг пришел в этих странах на смену «плановому торгу», благодаря которому односторонний диктат государства



смягчался за счет снижения плановых показателей в обмен на обещание предприятия их стабильно выполнять (Корнаи, 1990, с. 80). Подобные практики иллюстрируют идею именно «делки», так как они всегда носят локальный, а не универсальный характер: в них участвует, с одной стороны, конкретный экономический субъект или группа и, с другой стороны, конкретный бюрократ или государственная «контора» (Олсйник, 2002а, с. 43). Более того, торг касается лишь одного, вызывающего наибольшее недовольство, аспекта деятельности государства, а задача движения к более справедливому государству даже не ставится.

Помимо «социального контракта», произвол государства в использовании принуждения может быть ограничен и извне, с помощью влияния других государств. Начнем с того, что другие государства рассматриваются людьми в качестве субститутов своему (Eggertsson, 1990, p. 323), в случае крайне несправедливых действий последнего они могут «проголосовать ногами», т.е. эмигрировать. Данное утверждение особенно верно в отношении экономических субъектов, вывозящих капитал в поисках более благоприятной для ведения бизнеса институциональной среды (Гвоздева и др., 2000, с. 20—23). Если же коснуться собственно вопроса об ограничении извне монополии государства на использование насилия, то на первый взгляд оно не эффективно. Несмотря на развитие процессов глобализации, международные институты, сопоставимые по объему властных полномочий с традиционными государствами, только начинают появляться (например, Международный уголовный суд в Гааге). Так как «международное правительство» отсутствует, то невозможно гарантировать исполнение сделок на международном уровне или корректировать решения о распределении прав собственности, принятые национальными правительствами (Streeten, 1989, p. 1353; Eggertsson, 1990, p. 311)<sup>16</sup>.

Взаимное влияние национальных правительств тем не менее происходит, но оно обусловлено не универсальными нормами, а механизмами, во многом сходными с сетями, в которых вместо фирм участвуют национальные государства. Крайнее неравенство в объемах ресурсов, которыми располагают государства, приводит к установлению отношений типа патрон — клиент (см. § 3 главы I.2). Государство, обладающее большей военной (т.е. потенциалом насилия) и экономической мощью, предлагает более слабым субъектам международного права ряд услуг в обмен на их лояльность и зависимый статус. Как утверждает Бертран Бади, зависи-

мость от других государств означает большую степень автономии по отношению к собственным подданным в условиях, когда зарубежные источники обеспечивают существенную часть поступлений в государственную казну. «Отсутствие реальной обратной связи со своими гражданами каждый раз компенсируется избытком признания на международной арене» (Badie, 1992, p. 111). Причем, как и в случае с локальными экономическими отношениями, появление политических сетей означает установление персонафицированных, глубоко личностных отношений между лидерами входящих в них стран (Ibid., p. 41). В итоге на эволюцию реального государства оказывает влияние его членство в той или иной международной сети. Эволюция государства — члена сети детерминирована эволюцией остальных ее членов. Причем чем более зависимое положение занимает государство, тем выше вероятность прямого импорта институциональных и организационных структур государств-патронов (Олейник, 1998, с. 18—20). В конечном счете, отсутствие универсальных норм в сфере международных отношений приводит к тем же последствиям, которые обуславливают локальные «сети» в экономике. Затрудняется развитие мирового рынка, происходит его подчинение интересам тех или иных государств. Не существуют и гарантии движения к более справедливому национальному государству, ведь это возможно лишь в случае сетевого *партнерства* с другими демократиями. Таким образом, проблема универсализации сетей актуальна не только на национальном, но и на международном уровне.

### § 3. Методы эмпирического анализа государства

Доминирующее направление экономической теории со времен интерпретации Джона Хикса и Элвина Хансена теории Кейнса в форме диаграммы  $IS - LM$  занимают эконометрические методы анализа государства. При этом в качестве ключевых параметров используются такие величины, как ВВП ( $Y$ ), уровень занятости ( $N$ ) и процентная ставка ( $r$ ) (Блауг, 1994б, с. 608—612). Любой стандартный учебник по макроэкономике оперирует именно этими показателями для описания занятости, инфляции, бюджетного дефицита и других, связанных с деятельностью государства явлений (см., например: Дорнбуш, Фишер, 1997). Однако макроэкономические индикаторы в действительности дают лишь отдаленное представление о деятельности государства и о том,

насколько оно удалено от идеалов справедливости. Среди наиболее серьезных аргументов против использования стандартных макроэкономических индикаторов для оценки государства называются следующие.

Во-первых, часть экономических транзакций никак не отражается в системе национальных счетов, прежде всего это касается теневой экономики, более подробный анализ которой предложен в главе II.7. Простое изменение системы учета сделок, которые нигде не регистрируются совершающими их экономическими субъектами, может в одночасье увеличить или уменьшить размеры ВВП на десятки процентов. Именно так увеличился на 18% за один день ВВП Италии в 1987 г. после решения статистических органов этой страны учитывать теневой сектор при расчетах макроэкономических показателей. В постсоветских странах официально не фиксируемая экономическая деятельность особенно распространена. Так, каждое домашнее хозяйство имеет свой диверсифицированный «портфель» доходов, структура которого лишь отчасти отражена в официальной статистике (Rose, 1991, p. 28)<sup>17</sup>.

Во-вторых, значимы не абсолютные величины, скажем, государственных расходов, а их направленность. 1 руб. государственного бюджета, потраченный на фундаментальные исследования и конструкторские разработки, не равен 1 руб., выплаченному на досрочное обслуживание государственного долга. «Чтобы оценить последствия увеличения государственных расходов, мы должны посмотреть на объем предоставляемых государством услуг и на политические институты, осуществляющие контроль над использованием средств. Мы продвинулись бы не слишком далеко, интересуясь лишь объемом государственных расходов, уровнем дефицита или отношением расходов к той или иной категории учета» (Brenner, 1994, p. 18). Экономические субъекты интерпретируют информацию о государственных расходах или об уровне инфляции далеко не всегда на основе теоретического знания макроэкономики. Гипотеза рациональных ожиданий относительно уровня инфляции (Дорнбуш, Фишер, 1997, с. 506—507) имеет право на существование, но лишь в качестве частного случая, когда геометрическое место всех субъектов рынка близко к вершине «Полезность» на рис. II.3.1. В иных ситуациях именно обыденная интерпретация макроэкономических показателей на основе здравого смысла и определяет то, как будут реагировать субъекты рынка на их изменение. «То, как оценивают люди [государственные]

расходы, значимо», — утверждает Рэйвэн Бреннер (Brenner, 1994, р. 43). Важно, чтобы расходы государства в конкретной сфере расценивались людьми как необходимые и справедливые. Учитывая множественность способов обоснования справедливости, оценки экономических субъектов производны от целого ряда критериев (Reynaud, 1989, р. 212; Hayden, 1995). Ни один из них, взятый по отдельности, не дает возможность оценки *агрегированных* показателей.

В-третьих, статистические данные по ряду стран или по ряду периодов для одной и той же страны, которые используются в эконометрическом анализе, получены за счет агрегирования разнородных показателей. Разнородность объясняется тем, что одни и те же сделки могут быть классифицированы по-разному, а их восприятие экономическими субъектами на основе типологий здравого смысла и вовсе трудно статистически отразить. Цены удобны для агрегирования, но учитывать в ценовой форме все общественные результаты и издержки невозможно не только в командной, но и в рыночной экономике (Корнаи, 1990, с. 316). Отсюда опасность манипулирования статистическими данными: каждый исследователь волен интерпретировать эконометрические данные по своему усмотрению. «Достаточно изобретательный и терпеливый для обработки массивов региональной и национальной статистики исследователь, заботящийся лишь о статистической достоверности, а не о смысле и значении данных, достоверности их происхождения, будет способен получить практически любой желаемый результат» (Brenner, 1994, р. 75). Особая опасность заключается в апеллировании к результатам эконометрических тестов как главному и единственному обоснованию решений в области экономической политики государства.

Альтернатив использованию традиционных эконометрических индикаторов несколько. Начнем с уже упоминавшегося в § 3 главы II.3 уровня доверия к государству *Tv*. Для институционализации использования этого показателя необходимо не просто регулярно проводить социологические опросы, но и организовывать референдумы, вынося на них вопросы об отношении к тому или иному аспекту политики, проводимой государством<sup>18</sup>. Опыт жителей бывших «социалистических» стран представляет в этой связи особый интерес. Большинство представителей взрослого населения этих стран имеет опыт жизни как минимум в двух радикально отличных политических и экономических системах, что превращает их в своего рода «практических сравнительных экономи-

стов» (*applied comparative economist*) (Rose, Haerpfer, 1996). В итоге становится возможным сравнение «социалистического» государства и государства, возникшего в результате попыток демократических реформ, не только в теоретическом плане, но и на основе опыта повседневной жизни.

Если результаты опросов и даже референдумов могут стать объектом манипулирования (методами пропаганды, изменения формулировки вопросов и т.д.), то существуют и более объективные критерии оценки деятельности реального государства. Речь идет об отношении экономических субъектов к деньгам, особенно к выплате налогов. Использование денег предполагает доверие к государственному банку, произведшему их эмиссию. От его политики зависят темпы инфляции и, следовательно, размеры инфляционного налога, которым государство облагает любого держателя национальной валюты (Havrylyshyn et al., 1994). Особенно значимо отношение к деньгам как средству хранения богатства (мотив предосторожности в спросе на деньги<sup>19</sup>): «Храня деньги, мы доверяем не конкретным личностям, но — имплицитным образом — системе в целом и государству в частности» (Hodgson, 1988, p. 165).

Еще более информативны показатели налоговой дисциплины. Вообще говоря, мотивированный исключительно на поиск полезности индивид не платит налогов, если только ему за это не грозят чувствительные санкции, что объясняется существованием проблемы безбилетника. Впрочем, реальность не соответствует пессимистическим предсказаниям неоклассической теории. «Люди платят налоги не только из-за боязни санкций, но и потому, что они признают легитимный характер своего правительства» (Etzioni, 1988, p. X). Еще один полемический сюжет касается определения оптимального уровня налогообложения. Представители макроэкономики предлагают оценивать уровень налогообложения с помощью кривой Лаффера (*Laffer curve*), согласно которой высокий уровень налогообложения снижает стимулы к производству и тем самым налогооблагаемую базу (Begg et al., 1991, p. 293—294). Однако готовность платить налоги зависит еще и от того, насколько разумными и справедливыми выглядят в глазах налогоплательщиков государственные расходы, от их доверия к государству в целом. Какими бы низкими ни были налоги, уход от уплаты налогов оказывается «культурно санкционируемой формой протеста против репрессивного и коррумпированного политического режима» (Campbell, 1995, p. 88; см. также: Олейник, 2002а,

с. 37—38). Напротив, экономические субъекты готовы платить высокие налоги, если находят это справедливым и оправданным объемом и качеством услуг, предоставляемых государством. Как показывают исследования, среди тех, кто уклоняется от налогов, относительно велика доля обвиняющих государство в расточительстве и неэффективной бюджетной политике (Varma, Doob, 1998, p. 182). По всей вероятности, обещания сократить налоги выглядят привлекательными преимущественно в условиях низкого доверия к государству. Напротив, если уровень  $T_v$  высок, то на первый план выходит вопрос не величины налогов, а вариантов использования бюджетных средств (Rose, Shin, 1996, p. 27).

Список альтернатив макроэкономическим критериям оценки деятельности государства можно продолжить и дальше. Так, доля расходов на обеспечение деятельности судов в бюджетах всех уровней дает представление о приоритетности для государства задачи обеспечения правосудия и, следовательно, о степени его заинтересованности в достижении справедливого распределения ресурсов. Доля судебной власти в федеральном бюджете постсоветской России — 0,95% в 2002 г. (Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2001 год») — существенно ниже, чем во многих зарубежных странах, причем не только западноевропейских или североамериканских. Так, во Франции государство тратит на судебную систему ежегодно порядка 2% своего бюджета ([www.justice.gouv.fr](http://www.justice.gouv.fr)), в Колумбии — от 2 до 3,7% (Thoumi, 1995, p. 91). Еще одним объективным критерием деятельности государства следует считать объемы вывоза капитала. По экспертным оценкам, объем вывозимого из России капитала во второй половине 1990-х годов колебался от 7 до 10 млрд долл. в год, что эквивалентно 4—5% ВВП (Гвоздева и др., 2000, с. 16). Среди мотивов вывоза капитала особенно отметим поиск более справедливой «третьей стороны» в контрактах (что объясняет поток реинвестирования российских капиталов после смены ими «национальности»<sup>20</sup>) и уход от налогов в пользу той «третьей стороны», доверие к которой отсутствует.

#### **§ 4. Элементы политической экономии демократии**

Как было показано выше, эволюция государства к демократическому устройству является лишь одним из возможных вариантов развития событий. Становление демократии обусловлено осо-

быми институциональными условиями, как внутри страны, так и в сфере международных отношений. Данный тезис требует пересмотра распространенного убеждения в том, что процессы построения рынка и демократии всегда параллельны и тесно взаимосвязаны. Чили и в меньшей степени Перу являются примером развития рыночной экономики, сопровождающегося усилением авторитарного государства. Напротив, в Бразилии, Мексике и ряде других латиноамериканских стран политические реформы предшествовали рыночным. «Именно функционирование политической системы предопределяет успешное преодоление наследия диктаторских режимов в Латинской Америке, того же следует ожидать и в посткоммунистической Европе» (Touraine, 1994, p. 258). Вопрос о первичности или, напротив, вторичности политических процессов по отношению к формированию рынка не вполне корректен. Скорее следует говорить о том, что некоторые элементы институциональной среды влияют и на характер государства, и на соотношение управленческих структур в экономике. Прежде всего это касается уровня обобщенного доверия  $Tg$ . «Успех рыночной экономики не столько является причиной стабильности демократии, сколько они оба определяются одним и тем же фактором, — величиной социального капитала» (Fukuyama, 1996, p. 356).

Обусловленность развития и демократии, и некоторых управленческих структур в экономике рядом общих факторов приводит, с одной стороны, к использованию демократических принципов в организации производства и, с другой стороны, к появлению аналогов экономических управленческих структур в политике. Попытки построить «производственную демократию», в которой наемный работник имел бы право не только на гарантированный заработок, но и на участие в управлении предприятием и распределении прибыли, имеют длительную историю, начинающую свой отсчет еще с XIX в. (см., например: Тотомианц, 1915; Жид, 1918, гл. 4). В советской экономической науке особый всплеск интереса к сюжетам производственной демократии наблюдался во второй половине 1980-х годов (Аузан, 1987; Бугалин, 1988), т.е. до начала резкого снижения уровня  $Tg$ , которое произошло в постсоветских республиках на рубеже 1980—90-х годов (см. табл. II.3.3). В странах с высоким уровнем  $Tg$  интерес к производственной демократии как на теоретическом, так и на практическом уровне не угас и сегодня. «Демократия на рабочем месте является неотъемлемой составляющей демократизации общества в целом: человек должен иметь опыт самоуправления в своей

повседневной жизни, если он хочет научиться осмысленному участию в демократическом управлении гражданским обществом» (Putterman, 1988, p. 260). Наряду с самоуправлением как наиболее полной формой производственной демократии, могут развиваться и ее отдельные элементы. Так, получение работником на конвейерном производстве права самостоятельно останавливать конвейер в случае необходимости невозможно без существования высокого уровня  $Tg$  (Fukuyama, 1996, p. 260). В свою очередь, многое говорится о необходимости развития конкуренции и снижения транзакционных издержек на «политическом рынке» (Weingast, Marshall, 1988; North, 1990, p. 109). В итоге появляется потребность в возрождении политической экономии, но уже с использованием последних достижений в экономической теории и других социальных наук. «Политика тесно переплетена с экономикой и оказывает влияние на любой аспект функционирования экономики. Следовательно, мы должны развивать настоящую политическую экономию» (North, 1990, p. 112).

Политическая экономия демократии — это направление в политической экономии, изучающее взаимное влияние управленческих структур в экономике и демократических институтов в политике<sup>21</sup>. Выделяя направления такого влияния, мы одновременно подводим итоги сказанному ранее. Во-первых, демократические институты призваны решить проблему навязанной власти. Они обеспечивают экономических субъектов механизмом обратной связи с представителями государственной власти, причем не персонализированным, а универсальным, доступным для любого. Во-вторых, существование демократии позволяет гарантировать справедливость принимаемых государством решений по распределению прав собственности. Представительская демократия, а «демократия возможна, только когда она является представительской» (Touraine, 1988, p. 430), создает предпосылки для выражения всей совокупности возможных подходов к определению справедливости. Перед лицом этого множества подчас взаимоисключающих критериев демократическое государство вынуждено искать компромисс на основе разграничения сфер, в которых значим тот или иной критерий. Демократическое государство становится «метагарантом», препятствующим экспансии, или «империализму», любой из сфер повседневной деятельности граждан. В-третьих, демократия стимулирует терпимость и, таким образом, снижает издержки выражения этических и идеологических убеждений. А чем ниже такие издержки, тем значимее мораль в каче-



стве детерминанта человеческого поведения (North, 1989, p. 1323; North, 1990, p. 43). Геометрическое место точек, отображающих экономические субъекты на рис. II.6.1, в условиях демократии максимально удалено от вершины «Принуждение» и равноудалено от остальных трех вершин. В-четвертых, цена услуг демократического государства, принимающая форму налогов, стремится к издержкам их производства. Стимулы к перераспределению доходов с помощью налогов сверх величины, покрывающей издержки, минимальны (Tilly, 1985, p. 176; Olson, 1993, p. 570). Большинство, получающее доходы на рынке и влияющее на решения в условиях демократии, не может улучшить свое благосостояние за счет распределения.

Достижение всех перечисленных выше позитивных эффектов в экономике возможно лишь в условиях совершенной демократии в политике. О существовании совершенной, или полной (*complete*), демократии говорят лишь при наличии следующих предпосылок (см., например: Touraine, 1994, p. 44; Rose, Shin, 1996, p. 6):

1. **Свободные выборы** делают правительство подотчетным избирателям либо напрямую, либо посредством представительных органов. Проигравшая выборы сторона подчиняется волеизъявлению избирателей и покидает офис.

2. **Верховенство закона** (*rule of law*) означает «отсутствие властного произвола со стороны контролирующей власть группы, подчинение всех граждан одним и тем же законам, стабильные и надежные законы» (Rejovich, 1995, p. 14). Принцип верховенства закона позволяет гражданам защитить свои базовые права и свободы.

3. **Гражданское общество** (*civil society*): совокупность независимых от государства объединений граждан, служащих посредующим звеном между повседневной жизнью и государственными органами. Только предварительно объединившись, граждане могут заставить государство считаться со своим мнением.

Возможна различная комбинация этих элементов демократического устройства (Touraine, 1994, p. 47). Так, в либеральном государстве акцент делается на верховенстве закона и защите гражданских прав, но остальные два элемента тоже присутствуют. Французское государство строится вокруг первого принципа представительности, но тоже с использованием двух остальных элементов. Если же присутствует лишь один элемент демократии, то говорят о ее «минималистской», или «реалистической» (Й. Шумпетер), версии (Rose, Mishler, 1995, p. 6). Чаще всего в качестве такого элемента выступают свободные выборы, ибо процедуры

легче всего подвержены изменению, в том числе при осуществлении институционального импорта. Однако со сведением демократии исключительно к процедуре свободных выборов связана следующая опасность. Как уже отмечалось в § 4 главы III.2, результаты и сама процедура выборов могут быть подвержены манипулированию, в результате чего выбирать приходится не между хорошим и лучшим, а между плохим и худшим<sup>22</sup>. В качестве примера Джеймс Коулмен рассматривает влияние *порядка* голосования на его результаты (Coleman, 1990, p. 403—410). Он проводит аналогию с «посевом» игроков и команд на спортивных соревнованиях, который оказывает существенное влияние на вероятность победы каждого участника (рис. II.6.1). Встреча на ранних этапах соревнований с «неудобным» или заведомо более сильным соперником не позволяет полностью «показать себя». Желательный результат выборов, проходящих в несколько туров, достигается с помощью размышлений методом от обратного (*backward induction*, стрелка «2» на рис. II.6.1). Предположим, что кандидат *A* заведомо проигрывает кандидату *H* и что кандидаты *F* и *G* представляют для него серьезную опасность, но они не смогут выиграть у *H*. Тогда «посев» кандидатов должен быть организован так, чтобы *A* и *H* встретились в последнем туре, что достаточно легко достижимо<sup>23</sup>. Заметим, что это лишь один из «вполне

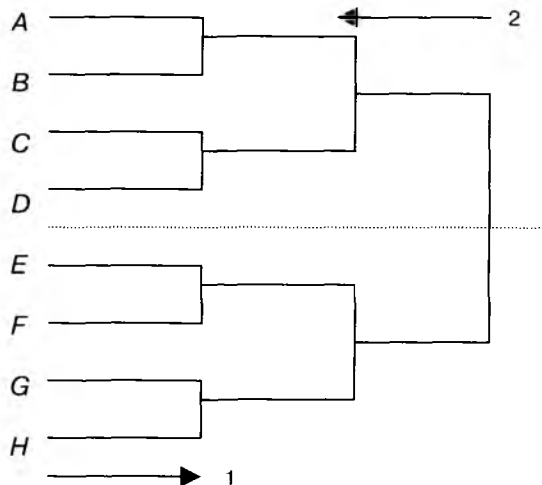


Рис. II.6.1

законных» способов повлиять на исход формально свободных выборов в рамках «реалистической» демократии.

Преобладание исключительно «минималистского» понимания демократии не в одной, а в ряде стран — участников одной и той же «сети» способно привести к их *негативной* конвергенции, когда распространяются и имитируются *худшие* институты. Негативная конвергенция «затрагивает наиболее серьезные проблемы ее сторон, в результате априорно эффективные экономические процессы, институты и методы регулирования начинают приводить к плачевным результатам, а заведомо ошибочные институты и методы регулирования неожиданно обеспечивают удовлетворительный итог» (Andreff, 1992, p. 70—71). Если страны — участницы международной сети обращают внимание на соблюдение новыми ее членами лишь «минималистских» критериев демократии, то это вполне может негативно сказаться и на их собственной эволюции. Уже упомянутый в § 3 главы I.3 процесс сближения уровней обобщенного доверия  $Tg$  в США и России, возможно, иллюстрирует эту тенденцию к негативной конвергенции стран. «Американцы все еще могут взаимодействовать друг с другом, опираясь на законодательство, создавая организации на основе контрактов, права или бюрократической власти. Но общности, построенные на общих ценностях, чьи члены готовы пожертвовать личными интересами ради коллективных, стали редки» (Fukuяama, 1996, p. 309). Иными словами, «реалистическая» демократия может восторжествовать и в той стране, которая соглашается с ее достаточностью для страны-клиента.

## **Выводы**

Среди множества функций, которые может выполнять государство, особое внимание было уделено его роли в справедливом распределении прав собственности. Учет соображений справедливости требует более точной формулировки теоремы Коуза: для того, чтобы она оказалась верна, требуется согласие экономических субъектов относительно критерия справедливости. Учитывая существование множества критериев справедливости, государство должно не столько выбирать и навязывать экономическим субъектам один из них, сколько четко разграничивать сферы применимости каждого из критериев. Чтобы действия реального государства расценивались как справедливые, оно должно существовать в определенной институциональной среде. В частности, его гражд-

дане должны обладать примерно равным потенциалом насилия, а оно само — действовать на основе «социального контракта». Известен ряд эмпирических параметров, позволяющих судить о близости реального государства к эталону справедливого (уровень институционального доверия, налоговая дисциплина, объемы вывоза из страны капитала). Завершается глава обсуждением влияния демократии, как в полной, так и в «реалистической» ее формах, на организацию экономической деятельности.

## Summary

The government can perform a variety of functions, — the emphasis in our analysis is put on issues related to just distribution of property rights. If economic agents take into consideration fairness of distribution, the Coase theorem appears proved only if they could reach an agreement about a single criterion of justice. In fact, there are many criteria of justice, as M. Walzer and French conventionalists argue. So, the task of the government does not consist in choosing a «right» criterion, it must delimitate the spheres of validity for each existing criterion. Compared with the ideal type, a real government rarely acts according to this maxim. The institutional environment in which the government acts (distribution of violence potential, particular closes of «social contract», international relations) does matter. A series of empirical parameters allowing us to characterize the fairness of a government are discussed: level of institutional trust, volume of tax evasion and capital flight. Traditional macroeconomic indicators are poorly shaped for this task. Finally, we discuss the impact that democratic institutions, both in their «complete» and «realistic» versions, have on economic performance. In this context it is worth emphasizing a hypothesis of negative convergence (W. Andreff).

## Литература

Аузан Александр (1987), *Социалистическое самоуправление в экономике: политэкономический аспект*, Москва: Политиздат.

Блауг Марк (1994), *Экономическая мысль в ретроспективе*, Москва: Дело.

Бузгалин Александр (1988), *Противоречия самоуправления, централизма и самостоятельности в плановом хозяйстве*, Москва: Изд-во МГУ.

Ванберг В. (1995), «Теория порядка и конституционная экономика», *Вопросы экономики*, № 12, с. 87—97.

Гвоздева Евгения, Каштуров Александр, Олейник Антон, Патрушев Сергей (2000), «Междисциплинарный подход к анализу вывоза капитала из России», *Вопросы экономики*, № 2, с. 15—45.

Дорнбуш Рудигер, Фишер Стэнли (1997), *Макроэкономика*, Москва: ИНФРА-М.

Жид Шарль (1918), *Основы политической экономии*, Москва: Кооперативный мир.

Зак Фритц (1999), «Экономические подходы к уголовной политике», *Уголовное право*, № 1, с. 92—105.

*Закон РФ «О Федеральном бюджете на 2002 год»* (2001), Москва.

Кейнс Джон М. (1993), «Общая теория занятости, денег и процента» // Кейнс Джон М., *Избранные произведения*, Москва: Экономика.

Корнаи Янош (1990), *Дефицит*, Москва: Наука.

Коуз Рональд (1993), *Фирма, рынок и право*, Москва: Дело.

Маркс Карл (1957), «Классовая борьба во Франции от 1848 до 1850 г.» // Маркс Карл, Энгельс Фридрих, *Полное собрание сочинений*, Москва: ИПЛ, том 7, с. 5—110.

Маркс Карл (1988), *Капитал*, Москва: ИПЛ.

*Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные проблемы* (1999), № 2 (40).

Норт Дуглас (1997), «Институциональные изменения: рамки анализа», *Вопросы экономики*, № 3, с. 6—17.

*Обзор экономической политики России за 1999 год* (2000), Москва: ТЕИС.

Олейник Антон (1998), «Изддержки и перспективы реформ в России: институциональный подход», *Мировая экономика и международные отношения*, № 12, 1997, с. 25—36; № 1, 1998, с. 18—28.

Олейник Антон (2002а), «Дефицит права: к критике политической экономии частной защиты», *Вопросы экономики*, № 5, с. 24—46.

Олейник Антон (2002б), *Институциональная экономика*, Москва: ИНФРА-М, 2-е издание.

Радаев Вадим (2001), «Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике», *working paper WP1/2001/01*, Москва: ГУ-ВШЭ.

Ролз Джон (1995), *Теория справедливости*, Новосибирск: Изд-во НГУ.

*Социальная политика и поведение домашних хозяйств на российских рынках* (2000), Москва: ТЕИС.

Тотомианц В. (1915), *Участие в прибыли и ко-партнершип*, Петроград.

Яковлев Александр (1988), *Социология экономической преступности*, Москва: Наука.

Andreff Wladimir (1992), 'Convergence or Congruence Between Eastern and Western Economic Systems', in Bruno Dallago, H. Brezinski, Wladimir Andreff (eds.), *Convergence and System Change. The Convergence Hypothesis in the Light of Transition in Eastern Europe*, Aldershot: Dartmouth.

Andreff Wladimir (1993), 'Planning the Private Ownership: Is the Czechoslovak Solution a Model', *paper presented at the KOPINT-DATORG / UNCTAD International Workshop*, May, Budapest.

Andreff Wladimir (1999), 'Residual State Property and Privatization of Management. An Insight into French Experience', *paper presented at the meeting of ACE project Management and Privatization of Residual State Property: The Corporate Governance Implications. The Experiences of the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovenia*, April, Ljubljana.

Arnaud A.-J., sous la direction de (1993), *Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit*, Paris: LGDJ, 2<sup>nd</sup> edition.

Badie Bertrand (1992), *L'Etat importé. Essai sur l'occidentalisation de l'ordre politique*, Paris: Fayard.

Bayart J.-F., (1994), 'L'invention paradoxale de la modernité économique', in J.-F. Bayart (sous la direction de), *La Réinvention du Capitalisme*, Paris: Editions Karthala.

Begg David, Fischer Stanley, Dornbusch Rudiger (1991), *Economics*, New York: McGraw-Hill Book Company, 3<sup>rd</sup> edition.

Berelowitch Alexis, Wieviorka Michel (1996), *Les Russes d'en bas. Enquête sur la Russie post-communiste*, Paris: Seuil.

Boltanski Luc, Chiapello Eve (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris: Gallimard.

Boltanski Luc, Thévenot Laurent (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris: Gallimard.

Brenner Reuven (1994), *Labyrinths of Prosperity. Economic Follies, Democratic Remedies*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Campbell J. L. (1993), 'Property Rights and Governance Transformations in Eastern Europe and the US', in S.-E. Sjöstrand (ed.), *Institutional Change. Theory and Empirical Findings*, Armonk: M. E. Sharpe, pp. 152—164.

Campbell J. L. (1995), 'Reflections on the Fiscal Crisis of Post-Communist States', in J. Hausner, B. Jessop, K. Nielsen (eds.), *Strategic Choice and Path-Dependency in Post-Socialism Institutional Dynamics in the Transformation Process*, Aldershot: Edward Elgar.

Coleman James S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, London: The Belknap Press of Harvard University Press.

Cooter Robert (1987), 'Coase Theorem', in John Eatwell, Murray Milgate & Peter Newman (eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London: The Macmillan Press Limited, pp. 457—459.

Cornell Stephen, Kalt Joseph (1995), 'Where Does Economic Development Really Come From? Constitutional Rule Among the Contemporary Sioux and Apache', *Economic Inquiry*, vol. XXXIII, pp. 402—426.

Douglas Mary (1986), *How Institutions Think*, Syracuse, New York: Syracuse University Press.

Eggertsson Þrúðinn (1990), *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge: Cambridge University Press.

Ensminger Jean (1992), *Making a Market. The Institutional Transformation of an African Society*, Cambridge: Cambridge University Press.

Fukuyama Francis (1996), *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, The Free Press.

Havrylyshyn Oleg, Miller M., Perraudin W. (1994), 'Deficits, Inflation, and the Political Economy of Ukraine', *Economic Policy*, vol. 19, pp. 356—376.

Hayden F. G. (1995), 'Instrumentalist Policy-Making: Policy Criteria in a Transactional Context', *Journal of Economic Issues*, vol. XXIX, n. 2, pp. 362—384.

Heap Sh. H. (1995), 'Rational Action and Institutional Change', in J. Groenewegen, Ch. Pitelis & S.-E. Sjöstrand (eds.), *On Economic Institutions. Theory and Applications*, Aldershot: Edward Elgar.

Hodgson Geoffrey M. (1988), *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Cambridge: Polity Press.

Kolm Serge-Christophe (1984), *La bonne économie. La Réciprocité générale*, Paris: Presses Universitaires de France.

Lafaye Claudine, Thévenot Laurent (1993), 'Une justification écologique? Conflits dans l'aménagement de la nature', *Revue Française de Sociologie*, vol. XXXIV, n. 4, pp. 496—522.

Matza David (1990), *Delinquency and Drift*, New Brunswick: Transaction Publishers, 2<sup>nd</sup> edition.

Ménard Claude (1995), 'Markets as Institutions versus Organizations as Markets? Disentangling Some Fundamental Concepts', *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 28, n. 2, pp. 161—182.

North Douglass C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, New York: Norton.

North Douglass C. (1989), 'Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction', *World Development*, vol. 17, n. 9, pp. 1320—1334.

North Douglass C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.

Olson Mancur (1993), 'Dictatorship, Democracy, and Development', *American Political Science Review*, vol. 87, n. 3, pp. 567—576.

Pejovich S. (1995), 'Privatizing the Process of Institutional Change in Eastern Europe', *Transforming Economies and Societies: Towards an Institutional Theory* Conference Papers, Krakow: European Association for Evolutionary Political Economy.

Polanyi Karl (1995), *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris: Gallimard.

Putterman Louis (1988), 'The Firm as Association versus the Firm as Commodity. Efficiency, Rights and Ownership', *Economics and Philosophy*, vol. 4, n. 2, pp. 244—267.

Reynaud Jean-Daniel (1989), *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, Paris: Armand Colin.

Rose Richard (1991), 'Between State and Market. Key Indicators of Transition in Eastern Europe', *Studies in Public Policy*, n. 196.

Rose Richard (1992), 'Toward A Civil Economy?', *Studies in Public Policy*, n. 200.

Rose Richard (1994), 'Getting By Without Government: Everyday Life in a Stressful Society', *Studies in Public Policy*, n. 227.

Rose Richard, Haerpfer Christian (1993), 'Adapting to Transformation in Eastern Europe: New Democracies Barometer — II', *Studies in Public Policy*, n. 212.

Rose Richard, Haerpfer Christian (1996), 'New Democracies Barometer IV: A 10 Nation Survey', *Studies in Public Policy*, n. 262.

Rose Richard, Mishler William (1995), 'What Are the Alternatives to Democracy in Post-Communist Societies?', *Studies in Public Policy*, n. 248.

Rose Richard, Shin Don C. (1998), 'Qualities of Incomplete Democracies. Russia, the Czech Republic and Korea Compared', *Studies in Public Policy*, n. 302.

Simon Jonatan (2001), 'Fear and Loathing in Late Modernity', *Punishment and Society. The International Journal of Penology*, vol. 3, n. 1, p. 21—34.

Schmitt Carl (1992), *La notion de politique. Théorie du partisan*, Paris: Flammarion.

Schutz Alfred (1987), *Le chercheur et le quotidien. Phénoménologie des sciences sociales*, Paris: Méridiens Klincksieck.

Smith Ian, Sawkins John, Seaman Paul (1998), 'The Economics of Religious Participation: A Cross-country Study', *Kyklos*, vol. 51, n. 1, pp. 25—43.

- Solomon Peter H. Jr. (1996), *Soviet Criminal Justice under Stalin*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Streeten P. (1989), 'Global Institutions for an Interdependent World', *World Development*, vol. 17, n. 9, pp. 1351—1360.
- Thoumi Francisco E. (1995), *Political Economy and Illegal Drugs in Columbia*, Boulder, London: Lynne Reinner Publishers
- Tilly Charles (1985), 'War Making and State Making as Organized Crime', in Peter Evans, Dietrich Rueschemeyer & Theda Skocpol (eds.), *Bringing the State Back In*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 174—191.
- Touraine Alain (1988), *La parole et le sang. Politique et société en Amérique Latine*, Paris: Editions Odile Jacob.
- Touraine Alain (1994), *Qu'est-ce que la démocratie*, Paris: Fayard.
- Touraine Alain, Dubet François, Wiewiorka Michel, Strzelecki Jan (1982), *Solidarité*, Paris: Fayard.
- Turk Austin T. (1976), 'Law as Weapon in Social Conflict', *Social Problems*, vol. 23, n. 3, pp. 276—291.
- Turner Jonathan (2000), 'The Formation of Social Capital', in Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank.
- Varma Kimberly N., Doob Anthony N. (1998), 'Deterring Economic Crimes: The Case of Tax Evasion', *Canadian Journal of Criminology*, April, pp. 165—184.
- Walzer Michael (1983), *Spheres of Justice. A Defense of Pluralism and Equality*, New York: Basic Books.
- Walzer Michael (1992), 'La justice dans les institutions', *Esprit*, vol. 180, n. 3—4, pp. 106—124.
- Weber Max (1968), *Economy and Society. An Outline of Interpretative Sociology*, edited by G. Roth and C. Wittich, New York: Bedminster Press, vol. 1.
- Weingast Barry, Marshall William (1988), 'The Industrial Organization of Congress, or, Why Legislatures, Like Firms, Are Not Organized as Markets', *Journal of Political Economy*, vol. 96, pp. 132—163.
- Wintrobe Ronald (2001), 'The Optimum Level of Solidarity', *working paper*, London, Ont.: Department of Economics, University of Western Ontario.
- Wolf Ch., Jr. (1988), *Markets or Governments. Choosing Between Imperfect Alternatives*, London, Cambridge, Ma.: The MIT Press.

## **Дополнительная литература**

- Подборка статей «Современный французский институционализм» в журнале «Вопросы экономики», № 10, 1997, с. 58—116. Статья Л. Тевено.
- Cooter Robert, 'Coase Theorem', in J. Eatwell, M. Milgate & P. Newman (eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London: Macmillan 1987, pp. 457—459.
- Олейник А., Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход // *Мировая экономика и международные отношения*. 1997. № 12. С. 25—36; 1998. № 1. С. 18—28.
- Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. Гл. 10. С. 339—348.
- Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы // *Экономика и математические методы*. 1999. Т. 35. № 2. С. 3—19 <http://www.cemi.rssi.ru/rus/publicat/e-pubs/ep99001.zip>



## Примечания

- <sup>1</sup> Карл Маркс в своем описании процесса первоначального накопления капитала (гл. 24 первого тома «Капитала») приходит к аналогичным выводам (Маркс, 1988, с. 725—773). В Англии образца XVIII в. государством проводилась крайне либеральная политика в связи с популярностью среди членов парламента идеей А. Смита, И. Бентама и других представителей либеральной мысли. Члены парламента нашли эти идеи созвучными интересам той социально-экономической группы, которую они представляли (Polanyi, 1995, p. 144—170; North, 1981, p. 156). Таким образом, даже на родине рынка он появился не эволюционным образом, а в результате подкрепленного политической волей перенесения в практику идей, существовавших ранее главным образом в книгах (о понятии «институционального импорта» см.: Олейник, 2002б, с. 202—206).
- <sup>2</sup> Другая формулировка принципа установления прав собственности: «Когда высокие транзакционные издержки мешают распределению ресурсов с помощью рыночного механизма, государство может вмешаться в этот процесс, направляя ресурсы к наиболее выгодным вариантам их использования» (Eggertsson, 1990, p. 114).
- <sup>3</sup> Заметим, что даже в обществе совершенных эгоистов согласие с критерием наибольшей выгоды не достигается спонтанным образом, а требует государственного принуждения. В процессе спонтанного перераспределения правомочий между экономическими агентами неизбежно возникает проблема согласования (*bargaining problem*). Каждый из участников потенциально взаимовыгодного торгового обмена пытается получить от сделки как можно больше, тем самым затрудняя ее совершение (Cooter, 1987; см. также: Олейник, 2002б, с. 135—137).
- <sup>4</sup> Оригинальную ситуацию, предложенную к анализу Коузом, можно было бы смоделировать следующим образом:

Фермер

		Возделывать пашню	Не возделывать пашню
Скотовод	Заводить корову	1, 0 $N_1$	2, 0 $N_2$
	Не заводить корову	0, 1	0, 0

Эффективный собственник, в данном случае — скотовод, который в любом случае заведет корову, даже если для этого и придется пожертвовать 1 долл. из 2 долл. его чистого дохода.

- 5 С учетом относительного характера критерия наибольшей выгоды теорему Коуза следовало бы переформулировать: «Когда права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то первоначальное распределение прав собственности не окажет влияния на структуру производства, если отвлечься от эффекта дохода и всех обоснований справедливости, за исключением наибольшей выгоды».
- 6 В версии Ш. Вольфа список «провалов» рынка и «провалов» государства выглядит следующим образом:

«Провалы» рынка	«Провалы» государства
Внешние эффекты (экстерналии)	Рассогласование издержек и доходов
Увеличивающаяся отдача	Неожиданные результаты осознанной деятельности
Несовершенства (информации, цены, мобильности ресурсов...)	Приоритет целей, устанавливаемых самой бюрократией
Несправедливое распределение ресурсов	Несправедливое распределение ресурсов

Источник: Wolf, 1988, p. 85.

- 7 Не менее показательны и результаты ответов на вопрос «Согласны ли вы с тем, что нет необходимости подчиняться требованиям несправедливого закона», заданный в большинстве бывших «социалистических» стран в начале 1990-х годов:

	В целом	Болгария	Чехия	Словакия	Венгрия	Польша	Румыния	Белоруссия	Украина
Полностью согласен	22	25	15	18	22	21	26	16	31
Скорее согласен	20	16	22	23	16	22	18	24	22
Скорее не согласен	25	21	23	28	24	35	18	20	29
Полностью не согласен	34	38	40	31	38	22	37	39	17

Источник: Rose, Haerpfer, 1993, appendix.

- 8 Один из классиков политической науки Карл Шмидт видит основную отличительную черту политики в разделении всех субъек-

тов взаимодействий на «друзей» и «врагов» внутри страны и за ее пределами (Schmitt, 1992, p. 85—86).

- 9 Объяснять переход к оседлости можно как в ключе неоклассической экономической теории, предполагая ориентацию бандитов на поиск выгоды, так и постулируя их стремление упрочить собственную власть. В первом случае место бандита на рис. III.2.1 будет располагаться вблизи вершины «Полезность», во втором — вблизи вершины «Подчинение». Сам М. Олсон развивает аргументы в более традиционном для экономиста ключе: «Рациональный оседлый бандит будет взимать в виде налогов только часть дохода, так как он получит в будущем от своих подданных значительно больше, если у них сохранятся стимулы к производству. «Невидимая рука» ведет рационального, эгоистичного лидера шайки кочующих бандитов к оседлости, установлению монархии и замещению анархии правительством» (Olson, 1993, p. 568).
- 10 «В условиях автократического правления династии следует признать желательными с точки зрения общественных интересов», отмечает в этой связи М. Олсон и соглашается со здравостью пожелания королю долгих лет (Olson, 1993, p. 572).
- 11 Власть экспертов выглядит особенно привлекательной в глазах жителей бывших «социалистических» стран. «Лучшее, что можно сделать, по словам активистов демократического движения, — это убедить «народ» оставаться пассивным, чтобы позволить профессионалам заниматься политикой и экономикой» (Berelowitch, Wiewiorka, 1996, p. 82). Данные социологических опросов подтверждают наблюдение Алексиса Береловича и Мишеля Вьевьорки, сделанное на основе серии групповых интервью (так называемой «социологической интервенции»). Опрос, проведенный в середине 1990-х годов в девяти бывших «социалистических» странах, показал, что из пяти вариантов государственного устройства (монархия, власть военных, коммунизм, автократия и власть экспертов) большинство — от 56% в Румынии до 90% в Словакии — предпочитает именно власть технократов (Rose, Mishler, 1995, p. 12).
- 12 К слову, Чарльз Тилли проводит параллель между правительством «экспертов» и военной хунтой, относя их к одному и тому же типу государства (Tilly, 1985, p. 176).
- 13 Питер Соломон рассматривает усилия, предпринятые в СССР 1930-х годов по укреплению правопорядка (усиление контроля над судебными решениями, создание прокуратуры и т.д.) не как попытку обеспечить верховенство закона, а как методы укрепления централизованной власти и личной власти Иосифа Сталина. Иными словами, насаждение или воспитание уважения к закону не являются сами по себе гарантиями установления правового государства, в котором все граждане, в том числе и представители государства, подчиняются одним и тем же универсальным зако-

нам (Solomon, 1996, p. 154, 173). Ассоциации, которые возникают у российских предпринимателей со словом «закон», убеждают, что многие его по-прежнему воспринимают как инструмент для достижения групповых целей. Мнение лиц, осужденных за различные преступления *от имени закона*, приведено для сравнения (%):

<i>Варианты ассоциаций</i>	<i>Предприниматели, N = 219</i>	<i>Заключенные, N = 696</i>
Гражданский долг	53%	6
Гарантия	43,8	—
Инструмент в чьих-то руках	43,4	45
Вынужденное ограничение	40,7	6
Запрет властей	31,5	8,3
Санкция	23,3	—
Добровольное обязательство	19,2	2,4

*Источник:* Олейник, 2001б, с. 224. Социологический опрос, проведенный на выборке из 219 российских предпринимателей в 2001 г. в рамках проекта *IHESI* группой исследователей в составе А. Олейника (руководитель), К. Клемана, Е. Гвоздева, Н. Апарина, М. Минина, В. Прокопьева.

- 14 Альтернативной «четвертой стороной» может стать и церковь. Будучи полностью отделенной от государства, она способна уравновешивать и ограничивать властный произвол его представителей, ситуация в Польше 1980-х годов — тому подтверждение (Touraine et al., 1982, p. 79). Однако если церковь используется государством для обоснования власти и неравномерного распределения потенциала насилия, то она сама начинает отождествляться с любым несправедливым действием государства (Fukuyama, 1996, p. 288; Smith et al., 1998, p. 34).
- 15 С этим тезисом согласились бы и Карл Маркс, утверждавший, что снижение ставки процента стимулирует рост социального творчества (Маркс, 1988, с. 40-43), и последователи Йозефа Шумпетера (см.: Brenner, 1994, p. 161).
- 16 Хотя даже те минимальные полномочия, которыми обладают сегодня международные организации, вызывают у членов некоторых крайне правых групп в США опасения относительно угрозы суверенитету национального правительства, которую якобы представляет, например, ООН (Wintrobe, 2001b, p. 13).
- 17 Ричард Роуз относит к «портфельным» следующие доходы (число указавших в % от общего числа респондентов):

<i>Источник дохода</i>	<i>Чехия, 1991</i>	<i>Польша, 1992</i>	<i>Россия, 1994</i>	<i>Болгария, 1991</i>
Официальная занятость	89	81	81	79
Домашнее производство	69	81	81	79
Помощь родственников и друзей	47	31	64	48
Вторичная занятость	34	33	27	14
Использование связей	57	35	35	40
Операции с валютой	29	17	2	18

*Источник:* Rose, 1991, p. 28; 1992, p. 11; 1994, p. 10.

- 18 Попытка исследования восприятия российским населением различных аспектов социальной политики была предпринята группой исследователей в составе С. Айвазовой, Г. Кертмана, А. Олейника, Т. Павловой, С. Патрушева, А. Хлопина в рамках проекта, финансируемого в 1997—1998 гг. Фондом Форда («Социальная политика...», 2000). В предложенную анкету был включен ряд блоков вопросов, касающихся жилищно-коммунальной, налоговой политики, политики в области здравоохранения и трудовых отношений. Учитывая, что респондент мог выбирать, на вопросы какого блока ему отвечать, процент отказов от ответа косвенно свидетельствует о важности для респондента того или иного направления социальной политики. Участие в референдуме по конкретному аспекту политики государства подчинено той же логике.
- 19 Мотив предосторожности в спросе на деньги связывается Дж. Кейнсом с неуверенностью относительно будущей нормы процента (Кейнс, 1993, с. 354—355). Следовательно, при абсолютном доверии к проводимой государством политике спрос на деньги как средству хранения богатства не возникает. Напротив, при абсолютном недоверии он максимален, но может быть удовлетворен только с использованием иностранной валюты. Промежуточные уровни доверия соответствуют различным объемам хранения *национальной* валюты.
- 20 «Реинвестирование «под крышей» иностранных инвестиций может создать существенно более высокие гарантии для капитала» («Обзор...», 2000, с. 363). К примеру, Кипр (до утраты этой страной статуса оффшорной зоны, связанной с вступлением в ЕС)

пользовался известностью именно в качестве «перевалочного» пункта, в котором российские капиталы «меняли гражданство» и возвращались в Россию уже в качестве прямых *иностранных* инвестиций. Объем кипрских накопленных инвестиций в Россию на 1 октября 1999 составил 3,2 млрд долл. США, причем 80% из них приходилось на долю прямых инвестиций (Там же, с. 362).

- 21 Не менее актуальным представляется, по крайней мере в постсоветском контексте, развитие политической экономии авторитаризма.
- 22 Впрочем, даже не имея специально в виду манипулирование результатами выборов, Уинстон Черчилль дал демократии такую характеристику: «Демократия — это худшая форма правительства, если не считать всех остальных форм, известных истории» (цит. по: Rose, Mishler, 1995, p. 3).
- 23 На выборах Президента РФ кандидат от коммунистической партии регулярно выполнял роль игрока *Н*.

## **II.7.** **ВНЕЛЕГАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И МЕТОДЫ ЕЕ АНАЛИЗА**

**ГЛАВА**

*А. Олейник*

Экономическая теория рассматривает преимущественно сделки, не связанные с нарушением закона. «Процессы производства и обмена товарами и услугами регулируются рынком, их основными субъектами являются ориентированные на поиск прибыли коммерческие предприятия, действующие в соответствии с гражданским, трудовым и налоговым законодательством» (Vagnasco, 1990, p. 159). Напротив, девиантное (отклоняющееся) поведение, связанное с нарушением требований закона, является предметом исследования особой науки — криминологии. Впрочем, криминология как теоретическая наука о преступности не имеет собственных, специфически криминологических методов исследования своего предмета. Она заимствует подходы других социальных наук: юриспруденции, экономической теории, социологии, психологии и др. Среди современных криминологов широко распространена точка зрения, согласно которой наиболее плодотворны контакты криминологов и социологов (см., например: Яковлев, 1988, с. 5; Гишинский, 2002, с. 13—15). С конца 1960-х годов представители доминирующего направления в экономической теории начали вносить свою лепту в понимание природы девиантного поведения (см.: Латов, 1999; Латов, 2001). В настоящей главе будет предпринята попытка изложения институционального видения природы преступности, прежде всего в экономической сфере. Так, § 1 будет посвящен обсуждению подходов к классификации экономических сделок, совершаемых с нарушением закона. Институциональная среда, создающая стимулы к девиантному поведению, будет описана в § 2. Особый случай сетей — криминальные сети

станут сюжетом § 3. В § 4 мы обратимся к методам эмпирического анализа девиантных актов в сфере экономики. В заключительном § 5 будет показано, как возможно предсказывать и, следовательно, предупреждать склонность экономических субъектов к девиантному поведению.

### **§ 1. Внелегальный сектор экономики: варианты определения**

Если в качестве исходной ситуации экономическая теория рассматривает сделки, совершенные в соответствии с гражданским, трудовым и налоговым законодательством, в девиантном акте это соответствие отсутствует. Единства в терминах, с помощью которых описывают девиантное поведение на рынке, нет. В частности, говорится о неформальной, криминальной, теневой, незаконной и фиктивной экономике. В каждом случае речь идет о разном уровне обобщения (рис. II.7.1). Например, к неформальной, или неофициальной, экономике относится «любая деятельность, сознательно укрываемая субъектами от государства с целью минимизации издержек, в частности — за счет ухода от налогообложения» (Долгопятова, 1998, с. 14). В качестве одного из методов «оптимизации» налогообложения используется заключение мнимых и притворных сделок между экономическими субъектами, что позволяет говорить о «фиктивной» экономике (Глинкина, 1995, с. 26; Макаров, 1998, с. 48—50)<sup>1</sup>. Теневая экономика, в отличие от неформальной, включает в себя не только сознательно, но и непреднамеренно укрываемую экономическую деятельность. К теневой экономике в этой связи относят и производство товаров и услуг внутри домашнего хозяйства. Стимулы к сокрытию деятельности в случае криминальной экономики особенно сильны, учитывая прямое запрещение законом отдельных видов деятельности, а также легализации (отмывания) полученных в их результате денежных средств или иного имущества<sup>2</sup>. Помимо нарушения эксплицитного запрета законом, криминальную экономическую деятельность отличают по факту получения прибыли за счет нарушения интересов конкретного контрагента, физического или юридического лица. Наличие пострадавшей стороны, таким образом, характерно для любой криминальной деятельности, в том числе и экономической (Cusson, 1981, p. 22).





Рис. II.7.1

**Внезаконная экономика** — совокупность экономических взаимодействий, совершаемых их участниками без обращения к нормам закона. При этом нормы закона могут как напрямую нарушаться, так и «обходиться» с помощью выискивания лакун в законах.

Наиболее обобщающим следует признать понятие незаконной (*irregular*), или внезаконной, внезаконной (*extralegal*) экономики. «Он [термин, *irregular*] применим к любому нарушению общих правил, наличествующих в каждой системе, будь то законы, контрактные обязательства или регулирующие принципы» (Dallago, 1990, р. xviii). Эрнандо Де Сото употребляет близкий по смыслу термин «внезаконная» (*extralegal*) экономика, которым описывается совершение экономических сделок без обращения к нормам закона (De Soto, 1994). Внезаконными следует признать как криминальные сделки, так и деятельность в теневом секторе экономики, ибо в основе и тех и других лежит не уважение закона, а иные принципы. Таким образом, понятие внезаконной деятельности позволяет подчеркнуть те общие черты, которые присущи и уклоняющемуся от уплаты налогов частному лицу, и предпринимателю, совершающему мошенничество в особо крупных размерах. Назовем некоторые из этих общих черт.

Во-первых, совершение сделок вне правовых рамок означает фрагментацию рыночного пространства и усиление тенденций к локализации, к установлению сетевого капитализма. Лишь нормы, закрепленные в законе, способны обеспечить господство

принципов универсализма и формирование единого рыночного пространства в масштабах всей страны (см. § 1 главы II.5). Национальный, тем более международный, рынок функционирует на основе приоритета закона, он легален по определению. Напротив, локальные рынки не исключают внезаконной направленности. Во-вторых, отказ от обращения к закону при совершении сделки равносителен неуважению, если не прямому нарушению, интересов ряда экономических субъектов, напрямую или косвенно в ней участвующих. Как было отмечено выше, криминальная сделка зачастую совершается с намерением получить прибыль за счет непосредственного партнера. Теневая сделка не обязательно связана с подобным умыслом, но и она не позволяет учесть интересы «третьих лиц», напрямую в сделке не участвующих, но ощущающих на себе «внешние эффекты» (экстерналии) от ее совершения (De Soto, 1994, p. 146). К примеру, участники стихийно возникшего рынка договариваются между собой, но игнорируют интересы жителей близлежащих домов, страдающих от шума и грязи. В теневой сделке преимущество принадлежит лично знакомым, «социально близким» непосредственным контрагентам, безлические же «третьи лица» в расчет не принимаются. В случае же полностью легальной сделки появляется возможность защитить интересы не только ее непосредственных участников, но и «третьих лиц» (табл. II.7.1).

Таблица II.7.1

**КЛАССИФИКАЦИЯ СДЕЛОК ПО СТЕПЕНИ ЗАЩИЩЕННОСТИ ИНТЕРЕСОВ  
ЕЕ УЧАСТНИКОВ И «ТРЕТЬИХ ЛИЦ»**

Виды сделок	Степень защиты («+» — высокая, «-» — низкая)	
	Интересов непосредственного партнера	Интересов «третьих лиц»
Легальная сделка	+	+
Теневая сделка	+	--
Криминальная сделка	-	--

В-третьих, неуважение к «правилам игры», закрепленным в законе, не означает отрицание любых рамок во взаимодействиях. Однако если присутствие закона гарантирует минимизацию интерференции между сферами повседневной деятельности, то его

отсутствие, напротив, создает предпосылки для применения принципов и критериев справедливости одной сферы в других областях деятельности. Теневые сделки нередко отражают логику семейно-родственных отношений. Иными словами, традиционный, или «домашний», мир становится основой для экономической деятельности. Исследователи итальянской мафии как альтернативного государству гаранта в сделках постоянно подчеркивают, что опорой в любой деятельности мафиози является традиционная семья — *cosca* (Padovani, 1987, p. 13, 59; Олейник, 2001б, с. 217—221). Причем экспансия логики семейно-родственных отношений в другие сферы повседневности, в том числе и в экономику, не отражает специфику только Италии. К аналогичным выводам приходит исследователь теневого рынка в латиноамериканском государстве Белиз (Wiegand, 1994), а распространенность привлечения друзей и родственников в бизнес в постсоветских странах уже отмечалась в § 2 главы II.2. Не менее характерен для внезаконной экономики и случай вытеснения логикой максимизации выгоды всех остальных «правил игры», всех альтернативных полезности детерминантов экономического поведения. Субъекты криминального рынка особенно отличаются своим игнорированием любых «правил игры», за исключением технических процедур достижения максимума выгоды. Для них «технически наиболее приемлемая процедура, вне зависимости от того, легитимна она или нет, оказывается предпочтительнее, чем следование предписаниям норм» (Merton, 1938, p. 674; см. также: Wiles, 1987, p. 22; Dallago, 1990, p. 128). Геометрическое место субъектов криминального рынка находится на рис. II.3.1 в окрестностях вершины «Полезность», что обеспечивает им дополнительную степень свободы и, следовательно, конкурентные преимущества по сравнению с находящимися под влиянием еще и других детерминантов поведения легальными предпринимателями (Arlacchi, 1986, p. 104; Cesoni, 1995, p. 103).

Гипотеза о значимости для субъектов криминальной экономики исключительно соображений полезности требует пересмотра традиционных взглядов экономистов на идеальный тип *homo economicus*. Один из авторов этого базового для экономической науки концепта Джон Стюарт Милль определял его следующим образом. «Единственная движущая сила экономического субъекта — это стремление к богатству, а его поведение подчинено закону минимизации усилий» (Gislain, Steiner, 1995, p. 23). Данный портрет имеет много общего с чертами криминальной личности,

по крайней мере в том виде, в каком ее рисуют криминологи. Для криминальной личности, в частности, характерно стремление к быстрому достижению с наименьшими усилиями того, что другим достается с трудом (закон минимизации усилий?), эгоцентризм, агрессивность и неспособность к альтруизму или симпатии (Cusson, 1998, р. 86—88)<sup>3</sup>. Криминологи считают, что совершение девиантного акта возможно лишь в условиях временного освобождения (*episodic release*) от всех моральных обязательств (Matza, 1990, р. 69). Таким образом, разделение этики и экономики происходит не только в теории (см. § 3 главы II.3 — об отношениях, основанных на взаимности; § 1 главы II.3), оно имеет и практическую сторону. Однако реализация на практике идеи «освобожденного» из этических рамок поведения принимает формы, весьма отличные от тех, которые мыслились основателям современной экономической науки. Следует согласиться с Фритцем Заком в том, что существует «взаимосвязь между прогрессирующей экономизацией общества и растущим уровнем преступности... Чем больше социальная среда перерождается в экономическую, тем более она поражена преступностью» (Зак, 1999, с. 99)<sup>4</sup>.



© 牛生作/А.К. - 2004

## § 2. Причины появления внезаконной экономики

Особенно благоприятна для распространения поведения, продиктованного исключительно поиском полезности, ситуация анонимии — ценностно-нормативного вакуума, низкой значимости морали и правовых норм. В условиях анонимии поведенческий тип *homo economicus* становится доминирующим не столько по причине развитости рынка, сколько ввиду слабости морали как детерминанта поведения. Резкий слом старых моральных принципов, не сопровождающийся параллельным становлением новой морали, приводит к тому, что язык полезности становится единственно понятным *всем* индивидам. Каждый участник взаимодействия исходит из того, что партнер будет думать только о своей выгоде. Следовательно, по отношению к партнеру любые обязательства отсутствуют и «разрешено все». Криминализация отношений становится закономерным результатом анонимии, — этот тезис наилучшим образом подтверждается анализом ситуации в постсоветских странах, сложившейся в середине 1990-х годов (Колесников, 1994, с. 24; Shlapentokh, 1995, p. 270—271)<sup>5</sup>. Впрочем, страны Западной Европы и Северной Америки тоже переживают подобный период, правда, связанный не с крахом советского жизненного уклада, а с формированием так называемого постмодерного общества, основная черта которого — постановка под сомнение любых ценностей и норм (о криминалистических последствиях этого процесса см., например: Beauregard, 1999).

Ситуация анонимии далеко не исчерпывает список вариантов институциональной среды, благоприятствующих распространению девиантного поведения. Так, анонимия в постсоветских странах к концу 1990-х годов стала менее интенсивной, как свидетельствуют результаты социологических опросов, однако внезаконная экономика по-прежнему остается серьезной проблемой (к вопросу о ее количественных оценках мы вернемся в § 3). Некоторые исследователи видят во внезаконной постсоветской экономике лишь пережиток прошлого, избавление от которого произойдет по мере продвижения реформ (Старк, 1996, с. 9)<sup>6</sup>. Но, чтобы объяснить сохранение внезаконной экономики после более чем десятилетия реформ, ссылка на наследие прошлого явно недостаточна. В связи с этим широкую популярность приобретает подход, сформулированный Эрнандо де Сото: причина ухода предпринимателей в «тень» заключается в высоких транзакционных издержках, сопровождающих легальное совершение сделок. Предпочтение действи-

ям вне рамок закона отдается в том случае, когда «соблюдение законов связано с издержками большими, чем выгоды, которые оно приносит» (De Soto, 1994, p. 20; см. также: Reynaud, 1989, p. 61). Каждый предприниматель в индивидуальном порядке соизмеряет издержки ведения своего бизнеса в рамках закона («цена подчинения закону» в терминах де Сото; см.: Олейник, 2002б, с. 155—160) и внезаконным образом («цена внезаконности»; см.: Олейник, 2002б, с. 163—167). Как показывают эмпирические исследования, краткосрочные издержки внезаконного бизнеса в постсоветской России, как правило, ниже краткосрочных издержек подчинения закону, однако в долгосрочном периоде однозначные оценки становятся менее очевидными (Радаев, 2002, с. 76—77). Вообще говоря, подход Де Сото и его сторонников в постсоветских странах приводит к достаточно оптимистическим выводам: для сокращения размеров внезаконной экономики достаточно уменьшить «цену подчинения закону», одновременно ужесточив санкции за его нарушения, что равносильно увеличению «цены внезаконности». Насколько подобный оптимизм обусловлен строгостью теоретических аргументов и эмпирическими фактами, а не «одной лишь жизнерадостностью — этой спонтанно возникающей решимостью действовать, а не сидеть, сложа руки» (Кейнс, 1993, с. 349)?

Что касается критики «десотианства» на теоретическом уровне, то величина транзакционных издержек не является независимой переменной, причем политика государства по их регулированию — это лишь один из факторов, влияющих на соотношение «цены подчинения закону» и «цены внезаконности»<sup>7</sup>. Целенаправленное сокращение «цены подчинения закону» нерезультативно (о понятии результативности см. § 1 главы II.5), если государство оказывается неспособным действовать в качестве «метегаранта» разделения сфер повседневной деятельности. Напомним, что согласно теории соглашений, транзакционные издержки появляются в результате «интерференции» различных сфер повседневности и адекватных им критериев справедливости (см. § 1 главы II.3; Олейник, 2002б, с. 139—140). Поэтому для борьбы с внезаконной экономикой недостаточно уменьшить налоги или изменить политику государства по любому другому *частному* вопросу. Еще один аргумент в пользу более пессимистичного взгляда на тенденции развития внезаконной экономики заключается в указании на формирование у экономических субъектов устойчивых установок на неуважение закона. Привыкнув действовать вне правовых ра-

мок, предприниматели в кратко- и даже среднесрочной перспективе *обоснованно* не будут реагировать на изменившиеся стимулы<sup>8</sup>. «Нет никаких причин ожидать, что предприниматель, нарушивший «плохой» закон, например, связанный с неоправданно высокими издержками получения лицензии, не будет впоследствии нарушать и «хорошие» законы, такие, как устанавливающие налог с продаж или подоходный налог. ... Признание легитимным нарушения «плохих» законов одновременно стимулирует неуважение «хороших»» (Thoumi, 1995, p. 95; см. также: Овчинский, 1993, с. 44). Итак, оказывается, что чем более пристальное внимание уделяется институциональной среде, в которой возникает внезаконная экономика, тем более «пессимистичен» взгляд на нее. Оптимизм «десотианцев» не в последнюю очередь связан с их интересом исключительно к транзакционным издержкам. Чем большее число параметров институциональной среды принимается во внимание, тем сложнее представляются проблемы, связанные с существованием внезаконной экономики.

Особую тревогу вызывает сопровождающее внезаконные и особенно криминальные сделки насилие. Преследование каждым экономическим агентом исключительно собственной выгоды эквивалентно ситуации «войны всех против всех». В этой войне побеждает та сторона, которая обладает большим потенциалом насилия и способна самостоятельно гарантировать выполнение условий контракта (о возмездии как гарантии реализации контракта см. § 3 главы II.3). Первая норма, которая спонтанно возникает в среде ориентированных исключительно на поиск полезности экономических субъектов, — «где сила, там и право». Пино Арлакки говорит о тесной взаимосвязи между физической силой и правами, которыми обладает человек, описывая традиционные отношения на юге Италии, в регионах, давших рождение мафии (Arlacchi, 1986, p. 28). Поэтому закономерно предположить, что среда, состоящая исключительно из *homo economicus*, внутренне нестабильна и имеет тенденцию к сдвигу в сторону вершины «Принуждение» (см. рис. II.3.1). Насилие становится, таким образом, не только вторым детерминантом поведения, но и фактором производства экономических благ. «Насилие — это фактор производства, для которого может возникнуть особый рынок» (Reuter, 1983, p. 177; см. также: Thoumi, 1995, p. 134; Волков, 1999, с. 45—46). Обращение к силе становится важным ресурсом для достижения целей, которые ставит перед собой экономический субъект. Следователь-

но, возникают навязанные властные отношения в процессе горизонтального взаимодействия *homo economicus*.

Какова институциональная среда, создающая стимулы к использованию насилия для достижения экономических целей?<sup>9</sup> Говоря более конкретным языком, чем объяснить сохранение внезаконной экономики и широкое распространение насилия в постсоветских странах уже после того, как аномия достигла своего пика? О распространенности насилия свидетельствуют многочисленные публикации, в первую очередь в средствах массовой информации. По мнению Вадима Радаева, в публицистических свидетельствах масштабы использования насилия явно преувеличены, ибо предприниматели, лично сталкивавшиеся с фактами применения насилия, существенно малочисленнее тех, кто негативно оценивает ситуацию с использованием насилия в бизнесе в целом (Радаев, 1998, с. 174; Radaev, 2001, р. 49—50)<sup>10</sup>. Впрочем, расхождение между общими оценками ситуации и личным опытом не обязательно свидетельствует об искусственном преувеличении масштабов проблемы. С одной стороны, социологические опросы редко констатируют четкую корреляцию между озабоченностью, чувством страха и уровнем виктимизации (частотой, с которой люди сами становятся жертвами насилия) (Roché, 1993, р. 36). «Источником ощущения незащищенности является не столько сам феномен насилия, сколько то, как он субъективно воспринимается и осознается» (Ibid., р. 89). Для успокоенности проблемой насилия в бизнесе достаточно, например, того, чтобы все экономические субъекты знали (*common knowledge*) о возможности его применения. С другой стороны, частое упоминание насилия средствами массовой информации способствует его превращению в самореализующийся феномен (*self-realized prophesy*). Так часто происходило с мафией, ряд исследователей которой вообще видят в ней материализацию образа, первоначально созданного в средствах массовой информации (Gambetta, 1993, р. 135). Поэтому вряд ли оправдано говорить именно о «преувеличении» проблемы насилия в постсоветском бизнесе.

Среди попыток объяснить стабильный характер внезаконной экономики во взаимосвязи с характеристиками институциональной среды прежде всего упомянем культурологический подход. По мнению его сторонников, среди которых и лауреат Нобелевской премии в области экономики 1974 г. Гунар Мюрдаль, стремление к совершению сделок вне рамок закона обусловлено культурой либо отдельных слоев населения (культура бедности), либо отдель-



ных наций (см.: Латов, Нестик, 2002). Об эвристической ценности культурологического объяснения можно спорить, однако более-менее строгого анализа институциональной среды с его помощью осуществить невозможно. Следовательно, критические обвинения в «описательности» и отсутствии теории, выдвинутые еще в отношении «старого» институционализма, остаются без ответа и в работах культурологов (см.: Nardinelli, Meiners, 1988; Блауг, 1994, с. 658).

Институциональный подход, в отличие от культурологического, предусматривает акцент не на национальной или групповой специфике, а на значениях универсальных параметров институциональной среды, которые предопределяют систему стимулов в экономической деятельности. В частности, *институциональная среда сетевого капитализма стимулирует совершение сделок вне рамок закона и с использованием насилия* — именно этим тезисом объясняется «непобедимость» внезаконной экономики в постсоветском контексте. Причем тенденции к усилению внезаконности сетевой экономики наблюдаются как «сверху», в действиях государства, так и «снизу», в поведении самих экономических субъектов. Говоря о тенденциях к внезаконности «снизу», мы отталкиваемся от идеи противопоставления локальных и универсальных норм, сформулированной применительно к сетевой модели капитализма в § 4 главы II.2. Приоритет локальных норм для участников сетей выше, чем закона, что объясняется «естественность» действий вне его рамок. Предписания локальных норм в отношении участников сети и «чужаков», т.е. тех, кто в нее не входит, кардинальным образом отличаются. В случае когда атрибутом нормы — кругом лиц, на которых распространяются ее предписания, — является группа социально близких субъектов<sup>11</sup>, взаимоотношения строятся преимущественно на основе взаимности и солидарности. Напротив, обязательства по отношению к «чужакам» минимальны, к ним в случае необходимости может быть применено и насилие. Таким образом, замена атрибута «свой» на атрибут «чужой» в сетевом варианте капитализма коренным образом меняет организацию взаимодействий и предопределяет дуализм норм. Насилие генерируется на границах между сетями, причем чем более они «закрыты», тем сильнее стимулы к использованию насилия для достижения экономических целей. Такой параметр институциональной среды, как соотношение межличностного доверия  $T_h$  и обобщенного доверия  $T_g$ , оказывается наиболее значимым для предсказания тенденций к внезаконности

«снизу». Чем больше между ними разница, причем  $Th > Tg$ , тем сильнее стимулы «снизу» к совершению сделок вне рамок закона и тем вероятнее использование насилия в отношении всех субъектов, не включенных в атрибут нормы межличностного доверия (табл. II.7.2).

Таблица II.7.2

**ПАРАМЕТРЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ, СОЗДАЮЩЕЙ СТИМУЛЫ  
К ВНЕЛЕГАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Параметры	Стимулы «снизу»	Стимулы «сверху»
Наиболее значимый детерминант деятельности ( $\rho$ )	Полезность (когда $\rho_{\text{полезность}} \rightarrow 1$ , появляется потребность в принуждении как решении проблемы «войны всех против всех», т.е. $\rho_{\text{принуждение}} > 0$ )	Принуждение (когда $\rho_{\text{принуждение}} \rightarrow 1$ , появляется потребность в заключении «социального контракта» (полезности) как решении фискального кризиса, т.е. $\rho_{\text{полезность}} > 0$ )
Уровень доверия	$Th > Tg, Th \rightarrow 1, Tg \rightarrow 0$	$Th > Tv, Tv \rightarrow 0$
Характер властных отношений	Навязанные экономическим субъектом или сетью (в отношении тех, кто подвергается насилию)	Навязанные государством (трансформация в рассогласованные или согласованные возможна лишь в частном порядке)

**Дуализм норм — существенное различие в предписаниях относительно контактов с участниками сети и с «чужаками». С последними «разрешено все» (сравни: анония), с первыми же устанавливаются взаимоотношения, основанные на взаимности. Дуализм норм максимален в случае «закрытых» сетей.**

В примитивных (*pre-modern*) обществах ненависть и насилие в отношении «чужих» принимают крайние формы. Жертвами насилия, приемлемыми с точки зрения общественной морали, а иногда и закона, становятся в первую очередь «чужаки» *par excellence* — иностранцы (Girard, 1972, p. 27; Roché, 1993, p. 142)<sup>12</sup>. Причем не обязательно речь идет об иностранцах в буквальном смысле этого слова: как убеждает история террора 1930-х годов в СССР, иностранные агенты — вредители, шпионы, другие «враги народа» — виделись и среди обычных граждан (Ахиезер, 1997, с. 525—526). Причем в их разоблачении с готовностью участвовали, видя в них источник своих бед, и рядовые советские люди, а

не только представители государственной власти. И сегодня вероятность стать жертвой насилия тем выше, чем удаленнее субъект от криминальных групп или сетей. Как показывают исследования по виктимологии, жертвами чаще всего становятся случайные люди, которые расцениваются преступниками в качестве «чужаков» (Matza, 1990, p. 44). В этой связи не удивительно, что проблемы, связанные с обеспечением безопасности, значительно острее стоят перед теми постсоветскими предпринимателями, которые пришли в бизнес из других сфер деятельности, пока не став участниками ни одной из сетей (Радаев, 1998, с. 188).

Если же обратиться к тенденциям к внезаконности «сверху», то в этом ракурсе ключевым элементом институциональной среды становится характер властных отношений, складывающихся между экономическими субъектами и государством (см. табл. II.7.2). Принуждение, насилие со стороны государства, доверие к которому  $T_v$  по этой причине критически низко, становится исходным детерминантом экономического поведения. Однако, как и в случае с абсолютной обусловленностью поведения полезностью, ситуация абсолютного принуждения ( $p_{\text{принуждение}} > 1$ ) нестабильна. В § 2 главы II.5 было показано, что даже в этом случае не исключено заключение «социального контракта», который гарантирует экономическим субъектам минимальную свободу в обмен на их обязательство выплачивать государству налоги. В результате сложения двух тенденций, «сверху» и «снизу», достигается некоторый баланс между двумя основными детерминантами поведения субъектов внезаконного рынка, полезности и принуждения ( $1 > p_{\text{полезность}} > 0$ ,  $1 > p_{\text{принуждение}} > 0$ ,  $p_{\text{полезность}} + p_{\text{принуждение}} = 1$ ,  $p_{\text{мораль}} \rightarrow 0$ ,  $p_{\text{аффект}} \rightarrow 0$ ).

Изучение стимулов к становлению внезаконного рынка «сверху» приводит к парадоксальному на первый взгляд выводу: причина неуважения закона кроется в самом законе и в характере государственного вмешательства в экономические процессы. Чем более активно такое вмешательство и чем в меньшей мере оно соответствует интересам экономических агентов, тем сильнее стимулы к внезаконным действиям. Рассмотрим обе эти зависимости по отдельности. Что касается соответствия частных и государственных интересов, то оно является необходимым (но недостаточным) условием деятельности в рамках закона. Ирвинг Гоффман следующим образом формулирует условия активного участия индивида в организации, в том числе и в государстве (Goffman, 1968, p. 233—234):

1. Индивид достигает определенного уровня благосостояния.
2. Для индивида и для организации значимы одни и те же ценности, они ориентированы на достижения общих целей.
3. Участие вознаграждается материальными стимулами, а неучастие наказывается негативными санкциями.

Нетрудно заметить, что условия (1) и (3) необходимы и достаточны для установления рассогласованных властных отношений. Эти же условия необходимы, но недостаточны для возникновения согласованной власти. Достаточным условием последней является условие (2). Чем меньше число условий выполняется в конкретной управленческой структуре, тем сильнее стимулы к отказу ее участников следовать официальным предписаниям (в случае государства — законам) (Ibid., p. 357). «Когда ожидания относительно закона приходят в противоречие с практиками реализации властных полномочий представителями государства, сам закон способствует развитию цинизма, пренебрежения и уклонения от выполнения его предписаний. ... Когда закон воспринимается как несправедливый, то он оказывается в лучшем случае таким же неэффективным, как и действительно несправедливый закон» (Turk, 1976, p. 287). Последнее утверждение особенно принципиально: то, каков закон на самом деле, оказывается менее важным, чем то, как его воспринимают экономические субъекты. Эти оценки отражены, например, в уровне *Tv*. Иначе говоря, «объективные» критерии деятельности государства менее информативны в сравнении с индикаторами, отражающими ее субъективное восприятие (см. § 3 главы II.5). Девиантное поведение чаще всего обосновывается несправедливостью, увиденной в действиях государства. Так, Лев Тимофеев видел в теневом рынке советской эпохи прежде всего протест экономических субъектов «против самих законов, самой коммунистической доктрины» (Тимофеев, 1993, с. 6; см. также: Matza, 1990, p. 102; Rejovich, 1995, p. 18). Аналогичным образом исследователи мафии связывают ее появление с реакцией на отказ итальянского государства принимать во внимание интересы жителей Юга и Меззожиорно (*Mezzogiorno*), на исключительно насильственный способ его действий в указанных регионах. «Я бы определил члена мафии как «нейтрального демократа», который выступает против любой диктатуры, но не принимает окончательно ничью сторону», — свидетельствует Томазо Бушкета, сам в прошлом видный член мафии (Arlacchi, 1996, p. 110; см. также: Padovani, 1987, p. 199; Cesoni, 1995, p. 47)<sup>13</sup>.

Обращаясь к взаимосвязи между активностью государства и размерами внезаконной экономики, отметим следующее. Политика активного вмешательства в функционирование рынка, проводимая государством, увеличивает размеры потерь, которые несут экономические агенты *в случае навязанных властных отношений*. Уже упоминавшиеся регионы «средней» Италии, Меззожиорно (Кампания, Пуглия и др.), известны не только негативной, но и активной, интервенционистской ролью государства в экономическом развитии. Процессы урбанизации и индустриализации, равно как и ликвидация последствий природных катастроф (в ноябре 1980 г. Неаполь был разрушен землетрясением), происходили здесь при активном участии государства. Причем представители государства ориентировались не на закон, а руководствовались «исключительными», «временными», «чрезвычайными» соображениями, апеллируя к очевидному отставанию регионов Меззожиорно в социально-экономическом развитии (например, ВНП на душу населения составлял здесь в 1987 г. 67,8% от среднего по Италии) или к чрезвычайному характеру природных и техногенных катастроф (Cesoni, 1995, p. 143, 207). «Чрезвычайность» государственного вмешательства лишь укрепляет навязанные властные отношения, ибо она отменяет даже те немногие возможности контроля над действиями представителей власти, которые доступны гражданам в «нормальной» ситуации. Поэтому можно предположить, что либеральное государство, чье вмешательство в экономические и социальные процессы сведено к минимуму, отражает идеал навязанных властных отношений. Если властные отношения близки к навязанным, то в интересах подданных такого государства минимизировать его влияние на их повседневные взаимодействия. В противном случае государство лишь способствует увеличению размеров внезаконной экономики.

Особый случай интервенционистской роли навязанной власти в социально-экономических процессах следует видеть в импортировании институтов. Ранее было показано (см. § 2 главы II.5), что увеличение зависимости правительства страны от других государств одновременно уменьшает его зависимость от собственных граждан и, следовательно, увеличивает вероятность укрепления навязанной власти. Одной из сторон зависимости от государств-патронов является переустройство государством-клиентом своей институциональной структуры по их образцам, т.е. институциональный импорт. Институциональный импорт — это «перенесение в общество социальной, экономической или политичес-

кой модели или практики, созданной в ходе иной исторической эволюции и укорененной в совершенно ином социальном порядке» (Badie, 1992, p. 126). Причем, даже если делается попытка построить по зарубежным образцам демократию и рынок (например, когда государство-клиент участвует в сети демократических государств), результатом вполне может оказаться усиление стимулов к внезаконной деятельности. Ключевым фактором здесь становится степень соответствия, или конгруэнтности, импортируемых управленческих структур и существующей в обществе институциональной среды (Олейник, 1998; Олейник, 2002б, с. 206—212). Когда конгруэнтность отсутствует, т.е. условие (2) Ирвинга Гоффмана не выполняется, импорт превращается в акт несогласованной или навязанной власти, и «неожиданным результатом осознанной деятельности» оказывается распространение внезаконной деятельности, в том числе и рост внезаконной экономики.

История бывших колониальных стран особенно богата примерами институционального импорта, причем осуществлявшегося не с помощью убеждения, а навязыванием. Известен ряд так называемых колониальных максим: «Подчиняюсь, но не выполняю» (*Obedezco pero no cumplo*), «Закон касается лишь тех, кто носит [судейскую] мантию» (*La ley es para los de ruana*) и др. (Thoumi, 1995, p. 83). Эрнандо де Сото исторически обуславливает внезаконную экономику в Перу отторжением населением норм испанского права образца XVIII в., возведенных в ранг закона в период колонизации южноамериканского континента. Испанский меркантилизм, как и любое *навязанное* право, не находит отклика в повседневной деятельности экономических субъектов в странах Латинской Америки (De Soto, 1994, p. 23, 198). То же самое верно и в отношении стратегий действий на рынке. Как показало исследование малого бизнеса в Перу, успех сопутствует не тем предпринимателям, которые следуют «принципам ортодоксального маркетинга» из стандартных учебников, а тем, кто пытается найти стратегии, более адаптированные к институциональной среде перуанского рынка, и поэтому преимущественно внезаконные (Arellano, 1994, p. 336)<sup>14</sup>. Аналогичную причинно-следственную зависимость между импортом институтов и возникновением внезаконной экономики отмечают и исследователи из восточно-европейских стран, где объектом импортирования в период после Второй мировой войны стали управленческие структуры советского происхождения. Случай Польши особенно показателен:

в 1939—1945 г. экономическим субъектам этой страны навязывались управленческие структуры нацистской Германии, а с 1945 г. — Советского Союза. Внелегальная экономика стала реакцией на навязывание и тех и других экономических структур (Los, 1987, р. 43—44). Подчеркнем, что приведенные примеры свидетельствуют не против любых попыток импортировать управленческие структуры, а против навязывания тех, что оказываются неконгруэнтными существующей в стране-импортере институциональной среде.

Навязанные властные отношения стимулируют экономические субъекты к преобразованию власти в рассогласованную или согласованную в *индивидуальном* порядке. Предпочтение частичной трансформации полной связано с тем, что в первом случае выигрыш отдельного предпринимателя может быть выше, чем от изменения характера власти в отношении всех (см. § 4 главы II.3). Попытки установления привилегированных контактов с представителями государства называют коррупцией, которая внелегальна по определению, а зачастую и носит криминальный характер<sup>15</sup>. *Задача-минимум* экономического субъекта, устанавливающего коррумпируемую связь с бюрократом, сводится к уменьшению негативной зависимости первого от последнего. «Взятку дает тот, кто находится в подчиненной позиции и вследствие этого пытается дачей взятки уменьшить асимметрию в своих отношениях с лицом, обладающим большими полномочиями» (Яковлев, 1988, с. 150; см. также: Brenner, 1994, р. 117). *Задачей-максимум* коррупции следует признать перераспределение властных полномочий таким образом, чтобы обратить негативные последствия для всех навязанных властных отношений в выгоды для отдельных экономических субъектов. В результате возникает позитивная зависимость от власти как источника привилегий для избранных экономических субъектов.

Русский язык оказывается неожиданно богат терминами, подходящими для описания различных нюансов коррумпируемых отношений (сравни: отмеченные ранее трудности адекватного перевода слова «*authority*», означающего *согласованную для всех* власть). В частности, различают «мздоимство», т.е. получение бюрократом дополнительных доходов за выполнение служебных обязанностей, и «лихоимство» — получение дополнительного вознаграждения за нарушение или невыполнение этих обязанностей (Овчинский В., Овчинский С., 1993, с. 10; Радаев, 1998, с. 42). В советский период коррумпируемые отношения достигли та-

ких масштабов, что некоторые исследователи говорили об особом административном рынке, на котором обменивались не сами товары, а власть распоряжаться товарами (Найшуль, 1992, с. 70; Тимофеев, 1993, с. 195). С одной стороны, это позволяло и позволяет экономическим субъектам выживать в условиях навязанной власти: «Лорд Экшн (Lord Action) давно заметил, что официальная коррупция, которая могла бы разрушить [британское] Содружество, оказывается в России спасительным средством против давления абсолютизма» (Vrepper, 1994, p. 117). С другой стороны, коррупция как частное решение общих проблем способствует самовоспроизводству навязанных властных отношений. Краткосрочный выигрыш оказывается в долгосрочном периоде проигрышем. В итоге мы констатируем существование еще одной причинно-следственной связи между навязанной властью и внезаконным рынком — через развитие коррупции.

### **§ 3. Особый случай криминальных сетей**

Наличие в сети коррумпированных связей с бюрократами требует ее квалификации не просто как внезаконной, но и как криминальной, нарушающей своим функционированием закон. Отсюда потенциальная возможность включения в сеть и других субъектов, занятых криминальной деятельностью: если локальные нормы сети противоречат закону в одном, то существуют ли гарантии того, что они не будут ему противоречить и в других аспектах? Чтобы эта логическая возможность стала реальностью, требуется наличие ряда дополнительных условий. С одной стороны, бюрократы должны быть заинтересованы в ряде услуг, которые наилучшим образом предоставляют именно криминальные субъекты. С другой стороны, криминальные субъекты заинтересованы в минимизации риска санкций за нарушение закона, и именно бюрократы, сами нарушающие закон, способны им в этом помочь. Специально подчеркнем, что подобное объяснение превращения внезаконных сетей в криминальные строится исходя из сделанного нами ранее предположения о значимости для их участников лишь двух стимулов: полезности и принуждения.

Обратимся к краткому описанию услуг, в производстве которых криминальные элементы имеют сравнительное преимущество по сравнению с теми субъектами, которые не готовы использовать насилие для достижения экономических целей. Самым простым



примером получения экономических выгод за счет интересов контрагента является вымогательство или рэкет. Коррупцированные представители государства предоставляют криминальным субъектам право заниматься вымогательством в обмен на получение части дохода. В XIX в. префекты в Кампании сами назначали глав каморры (местный аналог мафии) и «входили в долю» от доходов, получаемых от рэкета (Cesoni, 1995, p. 46). Систему обчетов и обвеса покупателей, существовавшую в советской торговле, отличало от рэкета лишь то, что насилие над покупателем не принимало явных форм, однако выигрыш членов «торговой мафии» достигался именно за счет покупателей. Подробный анализ серии уголовных дел, возбужденных в середине 1980-х годов против работников советской торговли, убеждает, что право «обвеса» не присваивалось ими, а «выкупалось» у вышестоящего начальства за ежемесячные отчисления в сумме от 50 до 300 руб., в зависимости от занимаемой в государственной и партийной иерархии должности (Duhamel, 2000, p. 1309—1312). Следовательно, сеть, существовавшая в советской торговле (именно ее на обыденном языке и называли «торговой мафией»), включала в себя и бюрократов, ответственных за контроль, и даже работников ОБХСС (Отделов по борьбе с хищениями социалистической собственности органов МВД). Взаимный интерес участников этой криминальной сети советских времен очевиден: бюрократы получают дополнительные доходы, а работники торговли — определенный иммунитет от уголовного преследования.

Не удивительно, что следующей услугой криминальных субъектов, заинтересовавшей бюрократов, стал сбор налогов. Фактически налог в случае навязанных властных отношений — это официально признанное и санкционируемое вымогательство. Как в этой связи заметил Августин, «разве государство, не основанное на справедливости, чем-то отличается от шайки грабителей?» (цит. по: Matza, 1990, p. 102). А сравнительными преимуществами в изъятии у экономических субъектов части дохода обладают именно представители криминальных кругов. Итальянские чиновники вплоть до 1984 г. делегировали право сбора налогов на Сицилии за 10% от собранной суммы (3,5% — средний по Италии размер комиссионного вознаграждения) частной фирме, владельцами которой были лица, связанные с одной из наиболее влиятельных мафиозных семей (Padovani, 1987, p. 175; Gambetta, 1993, p. 160). Еще одна сделка между бюрократами и криминальными субъектами может касаться голосов избирателей. В предыдущем

параграфе отмечалась поддержка, которой пользуются ряд представителей преступного мира у граждан, вынужденных подчиняться навязанной власти. Эта поддержка вполне конвертируема в голоса избирателей на выборах: криминальный субъект получает индульгенцию в обмен на поддержку того или иного кандидата. Так, в 1980-е годы примерно 7 тыс. членов каморры контролировали до 100 тыс. голосов избирателей (Cesoni, 1995, p. 50, 272). Изменение характера властных отношений отнюдь не является целью сделки, ибо оно ставит под сомнение возможность совершения аналогичных сделок в будущем.

Бюрократы могут оказаться заинтересованными и в денежных ресурсах, получаемых от внезаконной деятельности. Лучше всего превращение под воздействием бюрократов незаконных сетей в криминальные рассматривать на примере проституции, торговли оружием и наркотиками. В отличие от вымогательства, невозможного без применения насилия в той или иной форме, указанные виды криминальной деятельности относят к «преступлениям без жертв» в прямом смысле этого слова: и продавцы, и покупатели наркотиков сами заинтересованы в совершении сделки. «Здесь мы находимся в сфере полностью добровольных сделок» (Cusson, 1998, p. 50). Классификация сделок, предложенная в табл. II.7.1, оказывается не вполне удовлетворительной. Согласно лежащему в ее основе критерию, преступления без жертв оказываются ближе к незаконной деятельности: жертвами становятся не покупатель оружия, а тот, против кого оно, возможно, будет использовано, не покупатель наркотиков, а его близкие люди, вынужденные страдать из-за симпатии к нему<sup>16</sup>. Криминализация подобных действий объясняется исключительно тем пониманием справедливости, которым обладают лица, наделенные в данный момент времени властными полномочиями. Когда сторона, страдающая от незаконной деятельности, явным образом отсутствует, представители государства определяют ее сами.

В случае когда властные отношения имеют согласованный характер, вероятность ошибки в квалификации девиантного акта и, следовательно, неадекватности применяемых к его автору санкций, минимальна. Напротив, контекст навязанной власти позволяет бюрократам руководствоваться в квалификации «преступлений без жертв» исключительно своими собственными интересами. Давая расширительную трактовку «преступлениям без жертв», бюрократы превращают в преступников чрезвычайно широкий круг лиц, вовлеченных во незаконную деятельность. Прогрес-

сивная криминализация уклонения от уплаты налогов в постсоветских странах иллюстрирует данное утверждение<sup>17</sup>. Причем выявление и наказание *всех* внезаконных субъектов, ставших в одночасье преступниками, невозможно ввиду высоких издержек осуществления мониторинга и контроля, да такая задача и не ставится представителями государства. Экономический субъект, занятый внезаконной деятельностью, зная о вероятности уголовных или иных санкций, заинтересован в минимизации риска их наступления. Хотя о неотвратимости наказания *для всех* речь не идет, санкции грозят *любому* экономическому субъекту внезаконной экономики — они все оказываются заложниками действий или бездействия бюрократов<sup>18</sup>. А получить индивидуальные гарантии неприменения санкций можно лишь установив коррумпированные связи с бюрократом, который либо сам инициировал очередной запрет, либо отвечает за его соблюдение. Таким образом, внезаконная деятельность как совершение «преступлений без жертв» приводит к появлению сетей с активным участием коррумпированных представителей государства<sup>19</sup>.

Бюрократы занимают в сетях, образованных для снижения рисков внезаконной деятельности, центральное место, которое обеспечивает укрепление их власти. «Чтобы приобрести власть в организации, необходимо наличие двух условий: субъекты должны одновременно уменьшить свою зависимость от других участников и увеличить их зависимость от себя» (Brass, Burkhardt, 1990, р. 194). Материальные же притязания бюрократов не ограничиваются получением взяток, факт которых к тому же относительно легко доказуем. Представители государства выступают в качестве преимущественно неофициальных<sup>20</sup> учредителей и крупных акционеров предприятий, получающих индульгенцию на занятие внезаконной деятельностью. В постсоветской России этот процесс начался еще в конце 1980-х годов (Пристанская, Мурашов, 1990, с. 47), в последние же годы он приобрел особенно широкий размах<sup>21</sup>. Говоря о процессе реструктурирования постсоветских сетей вокруг бюрократов, занимающих в них центральное место, и экономические субъекты, и исследователи используют термин «государственная крыша», заимствованный из криминального арго (см., например: Радаев, 1998, с. 208; Олейник, 2001а, с. 23—24; Олейник, 2002а, с. 43). Использование этого термина, однако, не вполне корректно. Под крышей понимается частная защита, предоставление гарантий в сделках между партнерами, не доверяющими друг другу (см. § 3 главы II.3). Бюрократы иногда играют

роль частных защитников, но от них ожидается главным образом предоставление гарантий неприменения санкций в условиях сознательного размывания ими границ между внезаконной и криминальной деятельностью. В полном соответствии со спецификой навязанных властных отношений заключается «делка», согласно которой бюрократы отказываются от совершения действий — наложения санкций, которые могли бы еще более ухудшить положение экономических субъектов.

Помещение в центр сети бюрократов означает, что чем более криминален вид экономической деятельности, тем периферийнее место в сети, которое занимают специализирующиеся на нем субъекты. Получающаяся в результате картина (рис. II.7.2) прямо противоположна той, что рисуют исследователи итальянской мафии. Если в центре сети находится криминальный субъект, мафиозная семья, то по мере удаления от него участвующие в ней предприниматели ведут все более легальный бизнес (Padovani, 1987, p. 174; Cesoni, 1995, p. 349). Когда же в центре сети находится бюрократ, то степень вовлечения в криминальную деятельность увеличивается по мере удаления от него. Насилие, как было отмечено ранее, генерируется на периферии сетей и во взаимоотношениях между сетями. Формально коррумпированный чиновник далек от насильственных действий, ибо на них специализи-

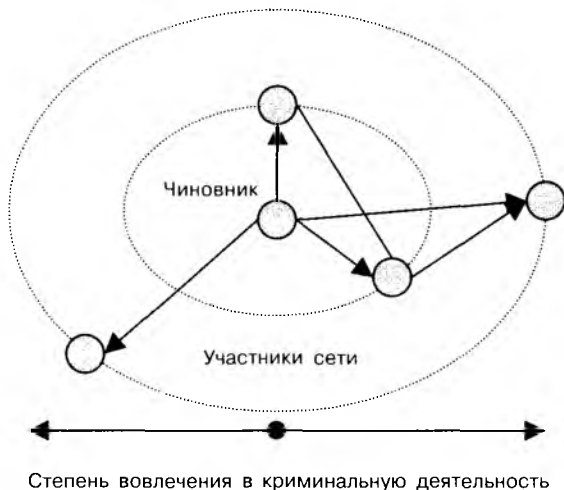


Рис. II.7.2

руются другие участники *той же* сети. Наиболее же близкие к центру сети вершины — это предприятия, в которые инвестированы уже легализованные (отмытые) средства, полученные от криминальной деятельности.

#### **§ 4. Методы количественного анализа внелегальной экономики**

На первый взгляд переход от качественного к количественному анализу внелегальной экономики не представляет особых трудностей, ибо известно множество оценок распространенности внелегальных сделок. Проблема отсутствия официальных данных о внелегальных сделках, которые можно было бы использовать для эконометрического анализа, решается двояким образом. Во-первых, напрямую, сбором недостающих данных и обращением к милицейским источникам. Питер Рейтер считает в этой связи возможным оценивать такие привычные для макроэкономистов параметры, как индексы концентрации во внелегальной экономической деятельности (Reuter, 1983, p. 33, 79)<sup>22</sup>. Однако полицейскую статистику даже в западных странах нельзя признать надежной ввиду высокого уровня латентной, незарегистрированной преступности, причем стимулы к сокрытию информации о девиантных актах подчас имеют как их жертвы, так и сами работники правоохранительных органов (см., например: Латентная преступность..., 1993)<sup>23</sup>. Во-вторых, данные о внелегальной деятельности получаются косвенным образом, с помощью специальной обработки данных официальной статистики. Методы специальной обработки официальных данных, в частности, включают (Wiles, 1987, p. 28—30; Skolka, 1987, p. 38—41; Dallago, 1990, p. 24—27; Debare, 1992, p. 24—26; Олейник, 2002б, с. 161—162):

1. Монетарный метод: размеры внелегального сектора оцениваются по доле наличных денег в обслуживании трансакций. Известно, что безналичные расчеты во внелегальных сделках практически не используются.

2. Сравнение национального дохода, рассчитанного двумя методами: по расходам и по доходам. Превышение расходов над расходами дает представление о размерах внелегальной экономики.

3. Оценка официально зарегистрированной безработицы: сохранение в течение длительного периода высокого уровня безработицы может свидетельствовать о наличии у домашних хозяйств

доходов от внезаконной занятости. Вариантом данного метода является сравнение официально зарегистрированной безработицы с данными, полученными с помощью опросов.

4. Расчет технических коэффициентов: объем потребления некоторых базовых энергоносителей косвенно свидетельствует о реальном объеме производства, а не только о декларируемом.

5. Анализ платежного баланса страны: спрос на импортные товары и услуги обусловлен и доходами, получаемыми от внезаконной деятельности.

6. Метод налогов: сравнение реальной налоговой базы, оцениваемой по размерам ВВП, с той налоговой базой, с которой фактически взимаются налоги. Данными о фактической налоговой базе располагают налоговые органы.

Помимо официальных данных, информацию о внезаконной деятельности получают с помощью социологических опросов. Вопросы касаются, например, оценки распространенности тех или иных внезаконных практик<sup>24</sup>. Учитывая разнообразие источников информации, а также тот факт, что ни один из них нельзя считать абсолютно достоверным, известные оценки размеров внезаконной экономики (табл. II.7.3) в особенности подвержены той

*Таблица II.7.3*

**ОЦЕНКИ РАЗМЕРОВ ВНЕЗАКОННОЙ ЭКОНОМИКИ  
В НЕКОТОРЫХ СТРАНАХ**

<b>Страна</b>	<b>Внезаконная экономика, % к ВВП (год оценки)</b>
Боливия	Около 50 (вторая половина 1980-х гг.)
Перу	39 (вторая половина 1980-х гг.)
Мексика	25—35 (вторая половина 1980-х гг.)
Россия	15—37 (вторая половина 1990-х гг.) <sup>25</sup>
Италия	27,8 (1998)
Испания	23,4 (1998)
Колумбия	15—25 (вторая половина 1980-х гг.)
Швеция	20 (1998)
Канада	15 (1998)
Франция	14,9 (1998)
Великобритания	13 (1998)
Аргентина	12 (вторая половина 1980-х гг.)
США	8,9 (1998)

*Источник:* Латов, 2001, с. 156—160; данные по России — Обзор экономики России, 1997, с. 26; Долгопятова, 1998, с. 134.

критике макроэкономических данных, которая была сформулирована в § 3 главы II.5.

В качестве альтернативы укажем на микроинституциональный подход, заключающийся в оценках внезаконной экономики через значимость для ее субъектов тех или иных детерминантов поведения. Исследователи итальянской мафии пришли к выводу, что основным свидетельством принадлежности к ней следует считать не факт формального членства в криминальной организации и даже не факт совершения противоправных действий, а следование особой системе локальных ценностей и норм, лежащих в основе функционирования мафиозной сети. «Мафия — это скорее особый тип поведения и власти, а не формальная организация» (Arlacchi, 1986, p. 16; см. также: Schiavo 1962, p. 21). Аналогичные выводы можно сделать и по итогам анализа традиционной криминальной среды в постсоветских странах. Сообщество «воров в законе», являющихся лидерами и организаторами криминальной среды, например, слабо формализовано. Согласование действий «воров в законе» происходит в основном через обращение к общим ценностям и «понятиям», т.е. нормам (Куликов, 1994, с. 152; Подлесских, Терешонок, 1995, с. 210; Олейник, 2001б).

В § 1 нами уже была сформулирована гипотеза относительно близости поведения субъектов криминального рынка к идеальному типу *homo economicus*. Что касается субъектов внезаконной экономики, то из-за интерференции различных сфер повседневности в их *экономических* действиях отражаются *все* возможные варианты обоснования, от традиционного до собственно рыночного. В рамках микроинституционального подхода основными параметрами оценки становится не объем сделок, совершенных вне закона, а доля в общем числе экономических субъектов тех, чье поведение соответствует либо криминальному, либо внезаконному типу. Чтобы измерить степень близости конкретного экономического субъекта к тому или иному идеальному типу, используются как прямые, так и косвенные вопросы.

Прямые вопросы касаются оценки респондентом тех или иных событий которые могут произойти при совершении сделок. В ходе исследования Вадима Радаева, например, задавались вопросы о личном опыте столкновения с нарушениями обязательств и применения силовых методов, о расходах на охрану и безопасность бизнеса, оценочные суждения о нарушениях обязательств и применении силовых методов и др. (Радаев, 1998, ч. III). На основе полученных данных конструировались криминальные и внезаконные

гальные стратегии поведения, а также частота их использования в постсоветском бизнесе. В итоге оказалось, что порядка 15% предпринимателей тяготеют к криминальной экономике, и их число наиболее велико в оптовой и розничной торговле, общественном питании, финансах (Радаев, 1998, с. 223; Radaev, 2001, р. 50, 62). К недостаткам изложенного подхода следует отнести то, что достоверность ответов на прямые вопросы вызывает сомнения, особенно когда они касаются даже предположений об участии респондента в девиантных актах. «Некоторые респонденты стремятся преподать себя лучше, чем они есть, другие — хуже, в итоге отношения ответов и реальности оказывается систематически искаженным» (Hirschi, 1969, р. 59). Даже в оценочных суждениях респондент «не раскрывает себя». В частности, оказывается, что «большинство нарушителей закона либо осуждают акты, подобные совершаемым ими, либо относятся к ним безразлично» (Matza, 1990, р. 49—50)<sup>26</sup>.

Косвенные вопросы касаются поведения экономических субъектов в так называемых «критических ситуациях», когда общепринятое и единственно возможное обоснование действий отсутствует и приходится выбирать между несколькими альтернативами. «Понятие [критической неопределенности] ставит под вопрос возможность обоснования действия принципами, значимыми лишь в [одном] мире» (Тевено, 1997, с. 77). Критична ситуация, например, с продажей подержанного автомобиля (Akerlof, 1970). Рыночное обоснование — установление цены на авто с возможными скрытыми недостатками (аварии в прошлом, заводские дефекты и т.д.) — оказывается здесь лишь одним из возможных вариантов. Другой вариант — продажа через знакомых, для которых личная репутация продавца, а отнюдь не цена его машины, служит гарантией отсутствия скрытых недостатков. Учитывая, что заведомо «правильного» или «неправильного» варианта ответа на вопрос, связанный с критической ситуацией, просто нет, вероятность манипулирования ответами резко сокращается. Чтобы интерпретировать поведение в критической ситуации, используется ряд гипотез (табл. II.7.4). Сопоставление реакции респондента на ряд критических ситуаций позволяет оценивать степень надежности (*reliability*) получаемых результатов<sup>27</sup>. Исследование, проведенное на основе данной методики в 1998 г., дало следующее распределение российских предпринимателей между легальной, внелегальной и криминальной экономикой: 5 — 90 — 5% (Гвоздева и др., 2000, с. 39—40).



## ВАРИАНТЫ ПОВЕДЕНИЯ В КРИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Экономический субъект	Реакция на критическую ситуацию
Легальной экономики	Поиск компромисса между различными способами обоснования действий на основе обращения к закону
Внезаконной экономики	Отсутствие четких приоритетов: в одной ситуации обращение к традиционному обоснованию, в другой — к рыночному и т.д.
Криминальной экономики	Аналогична реакции <i>homo economicus</i> : приоритет поиска полезности в любой ситуации

## § 5. Предсказание экономической преступности

Один из наиболее серьезных пунктов критики доминирующего направления в экономической теории касается невозможности на ее основе *предсказывать* поведение экономических субъектов вообще и совершение ими девиантных актов в частности. Упомянем в этой связи позицию Милтона Фридмана, согласно которой верны любые предположения относительно поведения экономических субъектов, оказывающихся верными *ex post*. Так, «при самых различных обстоятельствах фирмы ведут себя так, как если бы они рациональным образом максимизировали свою ожидаемую отдачу... и обладали для этого всей необходимой информацией» (Friedman, 1953, p. 26). Однако, если в расчет принимаются лишь последствия действий, а не намерения, не удастся *объяснить* поведение и, следовательно, четко описать круг «самых различных обстоятельств», при которых единственным детерминантом поведения оказывается полезность. Напротив, в излагаемой нами версии институционального подхода утверждается, что «о моральном статусе действия следует судить не по его последствиям, как это предлагают утилитаристы, а по связанным с ним намерениям» (Etzioni, 1988, p. 12). Намерения же наилучшим образом отражаются в обосновании, которое индивид дает своим действиям для себя и для окружающих — в целях облегчения координации с ними. Именно знакомство с обоснованием действия позволяет достичь понимания его мотивов и на этой основе предсказать будущее поведение субъекта.

Поставленный перед необходимостью обоснования своего поведения даже в *гипотетической* критической ситуации (например, искусственным образом сконструированной в ходе углубленного интервью), индивид одновременно предоставляет свидетельства о своей склонности к легальным, внезаконным или криминальным действиям в аналогичных *реальных* ситуациях. Иными словами, обоснование поступков в гипотетической ситуации используется для предсказания действительного поведения. Таков принцип «институционального детектора лжи», основанного на исследовании нормативно-ценностных суждений индивида, помещенного в инициированную искусственным образом критическую ситуацию (см.: Гвоздева и др., 2000, с. 36—45)<sup>28</sup>.

Показания «институционального детектора лжи» могут оказаться полезными для решения самого широкого круга задач. Во-первых, в криминологии существует понятие «улик поведения», когда факты из повседневной жизни подозреваемого используются для подтверждения или опровержения имеющихся предположений относительно совершения им преступного деяния (Батищев, 1994, с. 40). «Институциональный детектор лжи» позволяет систематизировать сбор информации о повседневной жизни подозреваемого субъекта, причем не оперативными методами, а с помощью углубленных интервью. Особенно ценна получаемая подобным образом информация в расследовании четко спланированных преступлений с минимумом улик. Расследование многих преступлений в сфере экономики, а также связанных с организованной преступностью затруднено именно поэтому. Адекватная квалификация многих «преступлений без жертв» вообще невозможна без четкого понимания намерений совершившего их экономического субъекта<sup>29</sup>. В Италии, где борьба с мафией начиная с 80-х годов превратилась в государственную политику, был даже принят закон (закон Пио Ла Торре [Pio La Torre] от 13 сентября 1982 г.) и поправки к Уголовному кодексу РФ (ст. 416<sup>1</sup>), позволяющие привлекать к уголовной ответственности не за совершение конкретных преступлений, а за сам факт участия в преступной организации. Причем участие в преступной организации определяется как особая нормативно-ценностная ориентация, структурирующая повседневную деятельность субъекта (Padovani, 1987, p. 158, 161; Устинов, 1993, с. 82—85).

Во-вторых, не менее результативно использование «институционального детектора лжи» и для позитивных санкций. В § 4 главы II.2 было сформулировано условие универсализации локаль-

ных сетей: любой субъект, желающий стать участником сети, вправе претендовать на это, если он способен выполнять функциональную роль, в которой заинтересованы остальные ее участники. Как было показано, условия «вписывания» в сеть «чужака» не сводятся к обладанию им материальными ресурсами — его поведение должно соответствовать локальной морали сети. В данной ситуации представляется естественной процедура «баллотировки», или испытания нравственных качеств кандидатов на членство в сети (Калинин, 2001, с. 120—122). Помимо практики личных рекомендаций, излишне персонифицированной, для баллотировки в качестве более объективного критерия может быть применен и «институциональный детектор лжи».

Не превратится ли предсказание склонности к совершению преступных действий в очередной инструмент в арсенале навязанной власти? «Лишение человека свободы ввиду риска, который представляют для общества его возможные действия, противоречит принципам правового государства, согласно которым индивид должен быть наказан лишь за совершенные действия, а не за свое поведение в будущем» (Vacheret, et al., 1998, p. 45). О реальности такой опасности, в частности, свидетельствует опыт советской юстиции, исходившей из того, что «мы не отличаем намерения от самого преступления, и в этом превосходство советского законодательства над буржуазным» (Вышинский, 1934, с. 36). С другой стороны, еще античные демократии создали механизм «почетной ссылки» тех своих граждан, амбиции и возможные действия которых ставили под угрозу существование демократических управленческих структур. «Идея предупреждающего лишения свободы (*preventive detention*) заключается в том, что тюрьмы должны быть заполнены по результатам поиска квалифицированных кандидатов — мужчин и женщин, которые могут вести себя плохо, точно так, как мы заполняем вакансии других должностей по итогам конкурса мужчин и женщин, которые по всей вероятности будут вести себя хорошо. Вопрос здесь касается не оценки, а предсказания» (Walzer, 1983, p. 217). Представляется, что предсказание преступности и ее предупреждение с помощью «почетной ссылки» можно доверить лишь представителям согласованной власти. В случае же навязанных властных отношений эффект от предупреждения преступности на основе ее предсказания будет прямо противоположным<sup>30</sup>. И в этом контексте оказываются правы те, кто говорит о нежелательности санкционирования не поступков, а намерений. Навязанный характер власти обуславлива-

ет желательность, с точки зрения, ее подданных *минимального* государства, близкого к либеральному идеалу. *Такое* государство не должно иметь права санкционировать намерения. Напротив, согласованной власти не только можно, но и нужно, для ее же сохранения, доверить право предотвращать преступность на основе предсказания склонности граждан к девиантному поведению. В итоге оказывается, что эффективная борьба с преступностью мыслима лишь в условиях совершенной, или полной демократии (см. § 4 главы II.5).

## **Выводы**

Экономическая деятельность вне рамок закона связана с нанесением ущерба либо непосредственному контрагенту (в случае криминальной экономики), либо третьим лицам, чьи интересы затрагиваются совершаемыми сделками (в случае внезаконной экономики). Сетевой капитализм представляет собой особенно благоприятную институциональную среду для развития внезаконной экономики. Причем тенденции к совершению сделок вне рамок закона существуют как «снизу» (ввиду приоритетностью локальных норм над требованиями закона), так и «сверху» (навязанные властные отношения стимулируют нарушения закона). Попытки экономических субъектов в частном порядке изменить характер властных отношений приводят к распространению коррупции и формированию криминальных сетей с участием чиновников. Институциональный метод количественного анализа внезаконной экономики заключается в оценке распространенности криминального и внезаконного типа поведения. В частности, криминальные субъекты наиболее близки к идеальному типу *homo economicus*, для которого значима лишь максимизация собственной полезности. Построение идеальных типов поведения субъектов внезаконной и криминальной экономики позволяет предсказывать склонность к совершению противоправных действий конкретных лиц и, следовательно, предупреждать преступность.

## **Summary**

Economic activity carried out without reference to the Law always causes damages either to the direct partner (in the case of criminal economy), or to third parties whose interests are concerned by transactions (in the case of extralegal economy). Network capitalism is

an institutional environment particularly favorable for the development of extralegal economy. There are two tendencies towards extralegal economic activities: bottom-up (local norms have in networks a highest priority compared with the Law) and from the top to the bottom (involuntary authority stimulates non-respect of the Law). When economic agents try to change the authority relationship in an individual way, they corrupt bureaucrats and so establish criminal networks. Quantitative studies of extralegal economy in the institutional perspective are based on assessment of the ratio in an economy of agents with legal, extralegal and criminal type of behavior. In particular, criminal subject lies close to the ideal type of *homo ъconomicus* whose interest consists in maximizing his or her own utility function. Analytical construction of ideal types of legal, extralegal and criminal behavior allows predicting the probability of committing a crime by a particular economic agent. But only in the conditions of full democracy the State could be allowed to practise preventive detention.

## Литература

- Батищев В. (1994), *Постоянная преступная группа*, Воронеж: Изд-во ВГУ.
- Блауг Марк (1994), *Экономическая мысль в ретроспективе*, Москва: Дело.
- Веблен Торстейн (1984), *Теория праздного класса*, Москва: Прогресс.
- Волков Вадим (1999), «Политэкономия насилия, экономический рост и консолидация государства», *Вопросы экономики*, № 10, с. 44—59.
- Вышинский Я., ред. (1934), *От тюрем к воспитательным учреждениям. Сборник Института уголовной политики*, Москва: Советское законодательство.
- Гвоздева Евгения, Каштуров Александр, Олейник Антон, Патрушев Сергей (2000), «Междисциплинарный подход к анализу вывоза капитала из России», *Вопросы экономики*, № 2, с. 15—45.
- Гилинский Яков (2002), *Криминология. Теория, История, Эмпирическая база, Социальный контроль*, Санкт Петербург: Питер.
- Глинкина Светлана (1995), «Теневая экономика в современной России», *Свободная мысль*, № 3, с. 26—53.
- Гражданский кодекс Российской Федерации* (1996), Москва: ИНФРА-М.
- Долгопятова Т., ред. (1998), *Неформальный сектор в российской экономике*, Москва: ИСАРП.
- Зак Фритц (1999), «Экономические подходы к уголовной политике», *Уголовное право*, № 1, с. 92—105.
- Калинин Игорь (2001), «К дискуссии о гражданском обществе», *Социологические исследования*, № 4, с. 112—122.
- Кейнс Джон М. (1993), «Общая теория занятости, денег и процента» // Кейнс Джон М., *Избранные произведения*, Москва: Экономика.
- Колесников В. (1994), *Экономическая преступность и рыночные реформы: политико-экономические аспекты*, Санкт Петербург: Изд-во СПбУЭФ.
- Корнаи Янош (1990), *Дефицит*, Москва: Наука.

Куликов В. (1994), *Основы криминалистической теории организованной преступной деятельности*, Ульяновск: Изд-во Ульяновского филиала МГУ.

*Латентная преступность: Познание, политика, стратегия. Сборник материалов международного семинара* (1993), Москва: ВНИИ МВД РФ Moscow.

Латов Юрий (1999), «Экономическая теория преступлений и наказаний», *Вопросы экономики*, № 10, с. 60—75.

Латов Юрий (2001), *Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики*, Москва: МОНФ.

Латов Юрий, Нестик Т. (2002), «Что виновато — плохие законы или культурные традиции?», *Общественные науки и современность*, № 5.

Макаров Д. (1998), «Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России», *Вопросы экономики*, № 3, с. 38—54.

МВД РФ, Судебный департамент при Верховном суде РФ (2001), *Преступность и правонарушения-2000. Статистический сборник*, Москва.

Найшуль Виталий (1992), «Либерализм и экономические реформы», *Мировая экономика и международные отношения*, № 8, с. 69—81.

*Обзор экономики России. Основные тенденции развития. IV квартал 1997 года* (1997), Москва: РЕЦЭП.

Олейник Антон (1998), «Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход», *Мировая экономика и международные отношения*, № 12, 1997, с. 25—36; № 1, 1998, с. 18—28.

Олейник Антон (2001а), «Бизнес по понятиям: об институциональной модели российского капитализма», *Вопросы экономики*, № 5, с. 4—25.

Олейник Антон (2001б), *Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти*, Москва: ИНФРА-М.

Олейник Антон (2002а), «Дефицит права: к критике политической экономии частной защиты», *Вопросы экономики*, № 5, с. 24—46.

Олейник Антон (2002б), *Институциональная экономика*, Москва: ИНФРА-М, 2-е издание.

Овчинский В. (1993), *Мафия: необъявленный визит*, Москва: ИНФРА-М.

Овчинский В., Овчинский С. (1993), *Борьба с мафией в России. Пособие в вопросах и ответах для сотрудников органов внутренних дел*, Москва: МВД РФ.

Перекалина Н. (1998), «Исторические корни российской модели маркетинга», *Маркетинг в России и за рубежом*, № 2, с. 3—27.

Подлеских Г., Терешонок А. (1995), *Воры в законе: бросок к власти*, Москва: Художественная литература.

Пристанская О., Мурашов В. (1990), «Проблемы криминологической характеристики организованной преступности в СССР» // *Проблемы борьбы с организованной преступностью. Сборник научных трудов*, Москва: ВНИИ МВД.

Радаев Вадим (1998), *Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика*, Москва: Центр политических технологий.

Радаев Вадим (2002), «Российский бизнес: на пути к легализации?», *Вопросы экономики*, № 2, с. 68—87.

Росси Жак (1991), *Справочник по Гулагу*, Москва: Просвет.

Смит Адам (1997), *Теория нравственных чувств*, Москва: Республика.

Старк Дэвид (1996), «Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма», *Вопросы экономики*, № 6, с. 4—24.

Тевено Лоран (1997), «Множественность способов координации: равновесие и рациональность в современном мире», *Вопросы экономики*, № 10, с. 69—84.

Тимофеев Лев (1993), *Черный рынок как политическая система*, Москва, Вильнюс: ВИМО.

Уголовный кодекс Российской Федерации (1996), Москва: ИНФРА-М.

Устинов В. (1993), *Понятие и криминологическая характеристика организованной преступности*, Нижний Новгород: Нижегородская ВШ МВД РФ.

Яковлев Александр (1988), *Социология экономической преступности*, Москва: Наука.

Akerlof George (1970), 'The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, pp. 488—500.

Andreff Wladimir (1993), *La crise des économies socialistes. La rupture d'un système*, Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.

Arellano R. (1994), 'Les méthodes de commercialisation', in R. Arellano, Y. Gasse, G. Verna (sous la direction de), *Les entreprises informelles dans le monde*, Sainte-Foy, Quebec: Les Presses de l'Université Laval.

Arlacchi Pino (1986), *Mafia et compagnies. L'éthique mafiosa et l'esprit du capitalisme*, Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.

Arlacchi Pino (1996), *Buscetta. La Mafia par l'un des siens*, Paris: Editions du Félin.

Badie Bertrand (1992), *L'Etat importé. Essai sur l'occidentalisation de l'ordre politique*, Paris: Fayard.

Bagnasco Arnaldo (1990), 'The Informal Economy', in Alberto Martinelli, Neil Smelser (eds.), *Economy and Society. Overviews in Economic Sociology*, London: SAGE Publications, pp. 157—174.

Beauregard Mathieu (1999), *La folie de Valery Fabrikant. Une analyse sociologique*, Paris, Montreal: L'Harmattan

Brass Daniel, Burkhardt Marlene (1992), 'Centrality and Power in Organization', in Nitin Nohria, Robert Eccles (eds.), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Boston, MA: Harvard Business School Press, pp. 192—216.

Brenner Reuven (1994), *Labyrinths of Prosperity. Economic Follies, Democratic Remedies*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Cesoni Maria Luisa (1995), 'Développement du Mezzogiorno et criminalités. La consolidation économique des réseaux camoristes', *thèse de doctorat en sociologie*, Paris: EHESS.

Coleman James S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, London: The Belknap Press of Harvard University Press.

Crawford S., Ostrom Elinor (1995), 'A Grammar of Institutions', *American Political Science Review*, vol. 89, n. 3, pp. 582—598.

Cusson Maurice (1981), *Délinquants pourquoi?*, Paris: Armand Colin.

Cusson Maurice (1998), *Criminologie actuelle*, Paris: Presses Universitaires de France.

Dallago Bruno (1990), *The 'Underground' Economy and the 'Black' Labour Market*, Aldershot: Dartmouth.

De Soto Hernando (1994), *L'autre sentier. La révolution informelle dans le tiers monde*, Paris: La Découverte.

Debare M. (1992), *Les milliards de l'ombre de l'économie souterraine*, Paris: Hatier.

'Directive du Conseil du 10 juin 1991 relative a la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux', *Journal officiel des Communautés européennes*, n. L 166 du 28.06. 1991.

Duhamel Luc (2000), 'Justice and Politics in Moscow 1983—1986: The Ambarsumyan Case', *Europe-Asia Studies*, vol. 52, n. 7, pp. 1307—1329.

Etzioni Amitai (1988), *The Moral Dimension. Toward a New Economics*, New York, London: The Free Press.

Finckenauer James O., Voronin Yuri A. (2001), *The Threat of Russian Organized Crime*, Washington, DC: National Institute of Justice (Issues in International Crime series).

Friedman Milton (1953), 'The Methodology of Positive Economics', in Milton Friedman, *Essays in Positive Economics*, Chicago, London: The University of Chicago Press.

Gambetta Diego (1993), *The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection*, Cambridge, London: Harvard University Press.

Gislain Jean-Jacques, Steiner Philippe (1995), *La sociologie économique 1890—1920*, Paris: Presses Universitaires de France.

Goffman Erving (1968), *Asiles. Etudes sur la condition sociale des maladies mentales et autres reclus*, Paris: Editions de Minuit.

Hirschi Travis (1969), *Causes of Delinquency*, Berkeley: University of California Press.

Hodgson Geoffrey M. (1988), *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Cambridge: Polity Press.

Kaldor N. (1987 [1939]), 'Spéculation et stabilité économique', in N. Kaldor, *Economie et instabilité*, Paris: Economica.

Kopp Pierre (1992), 'La structuration de l'offre de drogue en réseaux', *Revue Tiers Monde*, vol. XXXIII, n. 131, pp. 517—536.

Kopp Pierre, sous la direction de (1995), *L'économie du blanchiment*, Paris: Association de l'économie financière (Cahiers Finance — Ethique — Confiance).

Jos M. (1987), 'The Dynamics of the Second Economy in Poland', in M. Jos (ed.), *The Second Economy in Marxist States*, London: Macmillan.

Lykken David T. (1981), *A Tremor in the Blood. Uses and Abuses of the Lie Detector*, New York: McGraw Hill.

Matza David (1990), *Delinquency and Drift*, New Brunswick: Transaction Publishers, 2<sup>nd</sup> edition.

Merton Robert (1938), 'Social Structure and Anomie', *American Sociological Review*, vol. 3, n. 4, pp. 672—682.

Nardinelli C., Meiners R. E. (1998), 'Schmoller, the Methodenstreit, and the Development of Economic History', *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 144, n. 3.

Padovani Marcelle (1987), *Les dernières années de la mafia*, Paris: Gallimard.

Pejovich S. (1995), 'Privatizing the Process of Institutional Change in Eastern Europe', *Transforming Economies and Societies: Towards an Institutional Theory. Conference Papers*, Krakow: European Association for Evolutionary Political Economy.

Radaev Vadim (2001), 'Enterprise, protection et violence en Russie a la fin des années 1990', *Cultures et Conflits*, n. 42, pp. 47—68.

Reuter Peter (1983), *Disorganized Crime. The Economics of the Visible Hand*, Cambridge: The MIT Press.

Reynaud Jean-Daniel (1989), *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, Paris: Armand Colin.



Roché Sebastian (1993), *Le sentiment d'insécurité*, Paris: Presses Universitaires de France.

Sapir Jaques (1990), *L'économie mobilisée*, Paris: La Découverte.

Schiavo Giovanni (1962), *The Truth About the Mafia and Organized Crime in America*, New York, El Paso, TX.: The Vigo Press.

Shlapentokh Vladimir (1995), 'Russian Patience: A Reasonable Behavior and a Social Strategy', *Archives européennes de sociologie*, vol. XXXVI, n. 2, pp. 247—280.

Skolka J. (1987), 'A Few Facts About the Hidden Economy', in S. Alessandrini, Bruno Dallago (eds.), *The Unofficial Economy. Consequences and Perspectives in Different Economic Systems*, Aldershot: Gower.

'The Community and the Police in a Large City', *comparative sociological study conducted with the financial support of the Ford Foundation*, St. Petersburg: St. Petersburg Sociological Institute of RAS, St. Petersburg University of Economics and Finance, Vera Institute of Justice — New York, HGO «Citizens' Watch».

Thoumi Francisco E. (1995), *Political Economy and Illegal Drugs in Columbia*, Boulder, London: Lynne Reinner Publishers.

Touraine Alain (1994), *Qu'est-ce que la démocratie*, Paris: Fayard.

Touraine Alain (1999), *Sortir du libéralisme?*, Paris: Fayard.

Turk Austin T. (1976), 'Law as Weapon in Social Conflict', *Social Problems*, vol. 23, n. 3, pp. 276—291.

Vacheret M., Dozois J., Lemire G. (1998), 'Le système correctionnel canadien et la nouvelle pénologie: la notion de risque', *Déviance et société*, vol. 22, n. 1, pp. 37—50.

Walzer Michael (1983), *Spheres of Justice. A Defense of Pluralism and Equality*, New York: Basic Books.

Weber Max (1968), *Economy and Society. An Outline of Interpretative Sociology*, edited by G. Roth and C. Wittich, New York: Bedminster Press, vol. 1.

Wiles P. (1987), 'The Second Economy, Its Definitional Problems', in S. Alessandrini, Bruno Dallago (eds.), *The Unofficial Economy. Consequences and Perspectives in Different Economic Systems*, Aldershot: Gower.

## Дополнительная литература

Латов Ю. Экономическая теория преступлений и наказаний // Вопросы экономики. 1999. № 10. С. 60—75.

Волков В. Силовое предпринимательство. СПб.: Летний сад, 2002. Глава 2 [http://www.ecsoc.msses.ru/Download.php?tom=3&number=3&file=ecsoc\\_t3\\_n3.pdf](http://www.ecsoc.msses.ru/Download.php?tom=3&number=3&file=ecsoc_t3_n3.pdf)

Журнал «Экономическая теория преступлений и наказаний», выпуск 1 «Экономическая теория преступной и правоохранительной деятельности» <http://corruption.rsuh.ru/magazine/1/index.shtml>. Разделы 1 и 2: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/1/n1-03.shtml> — <http://corruption.rsuh.ru/magazine/1/n1-10.shtml>.

## Примечания

<sup>1</sup> Гражданский кодекс РФ следующим образом определяет фиктивные (мнимые) и притворные сделки: «Мнимая сделка, т.е. сделка, совершенная лишь для вида, без намерения создать соответ-

ствующие правовые последствия, ничтожна. Притворная сделка, т.е. сделка, которая совершена с целью прикрыть другую сделку, ничтожна» (Гражданский кодекс РФ, 1996, с. 105). Примеры фиктивных сделок рассматриваются в: (Макаров, 1998, с. 39; Гвоздева и др., 2000, с. 26).

- 2 Среди видов экономической деятельности, прямо запрещенных законом (Уголовный кодекс РФ, 1996): осуществление предпринимательской деятельности без регистрации либо без специального разрешения (ст. 171 «Незаконное предпринимательство»), контрабанда (ст. 188), торговля оружием (ст. 222) и наркотиками (ст. 228), организация занятием проституцией (ст. 240, 241). Особо подчеркнем возрастающую озабоченность законодателей легализацией денежных средств или иного имущества, приобретенных незаконным путем (ст. 174). Существует специальный международный орган, ответственный за координацию борьбы с «отмыванием» денег — FATF: *Financial Action Task Force on Money Laundering*, а ЕС выпускает регулярные директивы, имеющие силу закона, в этой области (см., например: Directive..., 1991; Kopp, 1995).
- 3 «В организованных группах расхитителей взаимоотношения между ее участниками строятся не на чувствах симпатии, эмоциональной близости, а на «деловой» основе — извлечении максимальной материальной выгоды» (Батищев, 1994, с. 25).
- 4 Обычно рост преступности в современных обществах рассматривается как плата за развитие, за рост благосостояния. Однако рост преступности, скорее, является платой за развитие в *особой* форме, — за экспансию рынка во все сферы повседневной жизни. В результате «общество попадает в зависимость от своей экономики» (Touraine, 1999, p. 21; см. также: Touraine, 1994, p. 266).
- 5 Альтернативами вовлечению в криминальную деятельность в условиях анонимии следует признать отказ от любых социальных контактов, в крайнем случае самоубийство. Динамика самоубийств, например, в Польше 1980-х годов, практически повторяет динамику социально-политических кризисов в этой стране, которая, напомним, первая пережила кризис советского уклада (Reynaud, 1989, p. 238, 259).
- 6 В советский период внезаконная экономика существовала параллельно с официальной, все сделки в которой жестко регламентировались и планировались. Более того, внезаконные и криминальные (напомним, до начала 1990-х годов спекуляция и операции с валютой рассматривались законом в качестве уголовно наказуемых деяний) сделки в тот период обеспечивали гибкость и относительную устойчивость командной экономике, удовлетворяя часть спроса на дефицитные товары и услуги (Яковлев, 1988, с. 126, 135—136; Корнаи, 1990, с. 279; Andreff, 1993b, p. 266—270).

- 7 Применительно к перуанской экономике политика по снижению издержек деятельности в рамках закона получила название *PROFORM*, в ее центре — упрощение и удешевление регистрации прав собственности и предприятий (De Soto, 1994, р. 232—235). В российском варианте такая политика, проводимая с 2000 г., включает упрощение процедуры регистрации («в одно окно») и налогообложения («единый налог») предприятий малого бизнеса, а также принятие пакета «антибюрократических» законов.
- 8 «Привычный образ мышления людей имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго» (Веблен, 1984, с. 202). Обоснованный (*reasonable*) характер следования привычкам — в том, что это позволяет экономическому субъекту высвободить часть своих ограниченных когнитивных ресурсов для решения более важных текущих проблем. «Какова бы ни была их природа, повторяющиеся действия превращаются в привычку и перестают быть объектом внимания и рациональным образом принимаемых решений» (Hodgson, 1988, р. 127).
- 9 С одной стороны, Макс Вебер определяет экономическую деятельность как *мирное* использование права контроля над ресурсами (Weber, 1968, р. 63). С другой стороны, он допускает, что «любое действие, включая использование насилия, может быть ориентированным на достижение экономических целей» (Ibid., р. 64).
- 10 Мнение о распространенности насилия в бизнесе существенно более негативно, чем то, которое может обусловить личный опыт (%):

Вопрос	Часто	Иногда	Никогда	N
Как часто применяются угрозы и силовые вымогательства в российском бизнесе?	17	62	21	210
Как часто приходится самим сталкиваться с угрозами и силовыми вымогательствами?	3	39	58	213

Источник: Радаев, 1998, с. 176.

- 11 Структуру любой нормы можно представить в качестве комбинации следующих элементов: атрибута (группы субъектов, на которые распространяются ее предписания), деонтологического фактора (степени долженствования: должен — не должен, может — не может), цели, условий и санкций (Crawford, Ostrom, 1995, pp. 584—585; Олейник, 2002б, с. 44).
- 12 Позиция находящегося над обществом короля может сделать и из него приемлемую жертву насилия. И в древности, и в эпоху

французской революции, и в 1917 г., и в период крушения «социалистических» диктатур (например, в Румынии) первые лица зачастую становились жертвами насилия масс. Привилегии короля (или лица, обладающего аналогичным статусом) делают его одновременно и максимально уязвимым в моменты вспышек насилия.

- 13 Подобные выводы часто делаются и в отношении организованной преступности в постсоветских странах: многие авторы видят в ней альтернативу властному произволу. «Коррупция и неспособность (*ineptitude*) правительства толкают к поддержке организованной преступности даже те сегменты населения, которые в обычной ситуации ей жестко противостоят — общественные организации, политические движения, население в целом» (Finckenaue, Voronin, 2001, p. 25; см. также: Pejovich, 1995, p. 21).
- 14 Примеры, свидетельствующие об ограниченной эффективности стандартных маркетинговых стратегий в контексте постсоветского рынка, приведены в: (Перекалина, 1998).
- 15 Уголовный кодекс РФ рассматривает в качестве криминальных деликтов злоупотребление должностными полномочиями (ст. 285), незаконное участие бюрократов в предпринимательской деятельности (ст. 289), дачу и получение взятки (ст. 290, 291) (Уголовный кодекс РФ, 1996, с. 147—152).
- 16 «Какую бы степень эгоизма мы ни предположили в человеке, природе его, очевидно, свойственно участие к тому, что случается с другими» (Смит, 1997, с. 31). Впрочем, в качестве жертвы можно рассматривать и потребителя наркотиков — в той мере, в какой потребление наркотиков способствует разрушению психики, человеческого «Я». Так, потребление марихуаны сильно коррелирует с попытками самоубийств (Thoumi, 1995, p. 269). Аналогичные соображения верны и в отношении тех, кто занимается проституцией.
- 17 В частности, Федеральным законом от 25 июня 1998 г. № 92-ФЗ были внесены поправки в ст. 194, 198, 199 УК РФ, предусматривающие ужесточение наказания за уклонение от оплаты таможенных и налоговых платежей в отношении как физических, так и юридических лиц. Например, ст. 198 УК РФ в редакции 1996 г. предусматривала максимальное наказание за уклонение физического лица от уплаты налогов в виде лишения свободы на срок до 1 года, а та же статья в редакции 1998 г. — до 2 лет.
- 18 Проиллюстрируем данный тезис примером из советской экономической практики. Распространенность внезаконных деяний, в том числе и в процессе выполнения официальных плановых заданий, превращала руководителей предприятий в заложников представителей вышестоящих органов, «контор». Последние получали дополнительный метод воздействия на подчиненных — их шантаж угрозами наказания (Sapir, 1990, p. 71).

19 Как показывает Пьер Копп, стремление к минимизации риска наказания даже в том случае, когда коррумпированные связи с представителями государства отсутствуют, обуславливает сетевую организацию деятельности. Сеть позволяет разделять риски и поэтому «преступления без жертв» чаще всего организованы на ее основе (Корр, 1992; см. также § 2 главы 2.2).

20 Ввиду прямого запрещения ст. 111 Федерального закона № 119-ФЗ «Об основах государственной службы Российской Федерации» лицам, занимающим государственные должности, заниматься предпринимательской деятельностью лично или через доверенных лиц.

21 «Сейчас это стало одним из основных условий. Наверное... Это очень важно. Чем крупнее и заметнее становится организация, тем важнее ей быть в хороших отношениях с государством и его представителями... Нужно, чтобы власть сама поняла свой интерес в данном деле, а когда она его не понимает, ей надо его объяснять... Интерес всегда один — финансовый (*nausa*). Хорошие отношения с властью строятся тогда, когда они выгодны самой власти» (интервью с руководителем крупной финансовой компании, проведенное в 2001 г. в рамках проекта *IHESI*).

22 Индекс концентрации определяется как сумма рыночных долей

$k$  крупнейших продавцов рынка  $CR_k = \sum_{i=1}^k q_i$ , где  $q_i$  — доля произ-

водства (продаж) данной фирмы в объеме выпуска (сбыта) отрасли (Авдашева, Розанова, 1998, с. 21). К слову, индексы концентрации четырех крупнейших фирм в американской индустрии тотализатора, рассчитанные Рейтером, оказываются достаточно низкими — 35—40% (что характерно для неконцентрированного рынка).

23 По данным проведенного в 1998—2000 гг. в Санкт-Петербурге, Волгограде и г. Боровичи Новгородской области опроса, в среднем около 70% жертв преступных действий не обращались в милицию (*The Community and the Police...*, 2001, p. 52).

24 В качестве иллюстрации приводится рейтинг черт, характерных для легального, внезаконного и криминального бизнеса в России (1 — наиболее значима, 13 — наименее):

Деловая практика	Легальная экономика	Внезаконная экономика	Криминальная экономика
«Живые» деньги в расчетах	10	3	3
Деловые отношения со знакомыми и друзьями	8	5	6

Зарплата в «конверте»	12	2	5
Использование банковских кредитов	3	8	7
Использование наличной валюты в расчетах	11	4	4
Наличие трудовых книжек	5	13	12
Обращение к «ребятам» для разрешения коммерческих споров	13	7	1
Отчисления во внебюджетные фонды	6	9	9
Заключение письменного договора	4	6	11
Использование связей в госаппарате	9	1	2
Уплата акцизов	7	12	10
Уплата налога на прибыль	2	10	13
Уплата НДС	1	11	8

*Источник:* опрос 219 российских предпринимателей, проведенный в 2001 г. в рамках проекта *IHESI*; см. также аналогичные данные за 1998 г. в: (Олейник, 2001б, с. 313).

- 25 Минимальная оценка (около 15%) получена с помощью комбинации методов (6), (4) и опросов руководителей предприятий (Долгопятова, 1998), максимальную оценку — 30—35% — дает применение методов (2) и (6) (Обзор экономики России, 1997).
- 26 В качестве примера рассмотрим суждения российских предпринимателей о различных вариантах девиантного поведения в сфере экономики (приведены средние значения):

<i>Деловая практика</i>	<i>Степень серьезности правонарушений (1 — совершенно не существенное, 5 — очень серьезное)</i>	<i>Какие эмоции вызывает (1 — однозначно осуждаю, 4 — отношусь позитивно)</i>
Ведение двойной бухгалтерии	3	2,5
Взятки чиновникам	3,7	1,9
Выплата зарплаты «в конвертах»	2,2	3
Выплата зарплаты через банковский счет или через договор страхования	1,6	3,2
Использование иностранной валюты в расчетах	1,8	3,1
Использование оффшорных компаний	2,2	2,8
Использование связей в госаппарате для конкурентной борьбы	3,3	2
Применение психологического давления на партнеров	3,5	1,7
Сбор информации с помощью служб безопасности	2,6	2,5
Счет в зарубежных банках	2,2	3
Угрозы физической расправы	4,7	1,2
«Черный» PR (распространение заведомо ложной информации)	4,1	1,5

*Источник:* опрос 219 российских предпринимателей, проведенный в 2001 г. в рамках проекта *IHESI*.

- 27 Надежность теста высока, если существует корреляция между реакциями на различные критические ситуации одного и того же субъекта. Достоверность (*validity*) теста можно оценить, лишь сопоставляя его реакцию на критические ситуации (преимущественно гипотетического характера) с реальными событиями из практики субъекта.
- 28 Работа над «институциональным индикатором лжи» проводится, начиная с 1997 г., в рамках проектов, финансируемых *Ufficio Italiano dei Cambi* (Рим) и *Institut des Hautes Etudes de la Sécurité Intérieure* (Париж) группой исследователей в составе А. Олейника

(руководитель), К. Клемана, Е. Гвоздевой, А. Каштурова, М. Минина, Н. Апаринной, В. Прокопьева. Напомним, что собственно «детектор лжи» (*polygraph*) предполагает исследования биофизических реакций человека при его ответах на ряд вопросов, касающихся его предполагаемого участия в девиантных актах (Lykken, 1981).

- 29 Сошлемся на практику применения в советский период статьи УК, предусматривавшей наказание за спекуляцию. Требовалось найти критерии, позволяющие отличать простую перепродажу знакомым или сослуживцам (внезаконное действие) от спекуляции *с целью наживы* (криминальное деяние). Отсюда вывод криминологов о том, что спекуляция — это «не само действие, а определенное психическое состояние, намерение виновного» (Яковлев, 1988, с. 221). Такое понимание вполне соответствует и тому определению спекуляции, которое дают экономисты: спекуляция — «покупка или продажа товаров с целью их последующей перепродажи или новой покупки, когда *стимулом к совершению* этой сделки является ожидание изменения цен на товары, а не поиск выгоды от их использования» (Kaldor, 1987, p. 49).
- 30 В советский период ссылка и высылка *потенциально «неблагонадежных»* элементов широко практиковалась в качестве меры предупреждения преступлений, в первую очередь политических (Росси, 1991, т. 2, с. 388). В этой практике следует видеть доказательство того, что навязанную власть следует лишить права предупреждать преступность на основе ее предсказания.



## **II.8.** БИЗНЕС-ГРУППЫ В РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ГЛАВА

*С.Б. Авдашева,  
Институт анализа предприятий и рынков  
Государственного университета — Высшей  
школы экономики*

Глава посвящена объединениям предприятий в российской промышленности, представляющим собой *гибридные* формы организации транзакций (Уильямсон, 1996) и известные в России как бизнес-группы. *Бизнес-группами* называют компании, объединенные благодаря использованию широкого спектра различных инструментов координации (Авдашева, Дементьев, 2000). В России, говоря о бизнес-группах, могут иметь в виду несколько типов объединений (см. также главу II.2, § 3):

- объединения холдингового типа, основанные на осуществлении контроля благодаря владению акциями;
- объединения предприятий, в отношении которых контроль реально осуществляется из одного центра, при отсутствии акционерных механизмов. Эта группа включает самые разнородные объединения — от группы предприятий, координирующих свою деятельность под патронажем региональных органов власти, до перерабатывающих предприятий, согласующих деятельность с поставщиком давальческого сырья;
- официально зарегистрированные финансово-промышленные группы, основой создания которых служит специальный договор. Несмотря на то что новых официально зарегистрированных ФПГ с каждым годом возникает все меньше, а часть предприятий, активно сотрудничающих в рамках ФПГ, снижается, на долю объединенных общими коопера-

ционными, инвестиционными и организационными ФПГ в 2001—2002 гг. приходится около 6—7% промышленного производства в России (Дементьев, Авлашева, 2002);

- объединения предприятий (в том числе в форме альянсов), осуществляющие совместные проекты (в области исследований и инноваций, строительства объектов инфраструктуры и т.д.). Содержание деятельности таких групп очень часто соответствует тем же целям, которые выдвигаются официально зарегистрированными ФПГ. Различие между стратегическими альянсами и официально зарегистрированными ФПГ состоит исключительно в наличии или отсутствии *признаваемого государством* специального статуса;
- группы независимых компаний, действующих на одном и том же рынке и объединенных общими интересами. При отсутствии единой системы контроля эти компании могут тем не менее осуществлять согласованную рыночную, инновационную, инвестиционную и другую политику.

Крупнейшие объединения компаний в России используют все или почти все из перечисленных инструментов координации (Паппэ, 2002а). С точки зрения новой институциональной экономики бизнес-группы являются разновидностью гибридных форм организации, использующих преимущества как иерархической координации, так и децентрализованного принятия решений (Уильямсон, 1996; см. также главу I.5, § 2). Основные черты гибридных форм организации проанализированы К. Менаром (Ménard, 2002).

Кратко напомним, что стимулом возникновения гибридных форм организации является квазирендита, возникающая благодаря инвестициям в специфические активы — как материальные, так и нематериальные (включая человеческий и социальный капитал; см. главу I.3, § 5). Согласно одной из классификаций (Ménard, 2002), к основным типам гибридных форм координации относятся:

- субконтрактные отношения;
- предпринимательские сети (*networks of firms*);
- франчайзинг;
- коллективные товарные знаки;
- партнерства;
- альянсы компаний.

Российским бизнес-группам в той или иной степени присущи основные черты гибридных форм координации. Бизнес-группы выступают как закрытые системы, включая конечное число

участников. В бизнес-группах в той или иной форме действует механизм согласования интересов участников. Наконец, решающую роль для результатов координации и жизнеспособности бизнес-группы в целом играет распределение информации между ее участниками.

Основная проблема, которую решают компании в рамках гибридных форм координации, состоит в том, чтобы *обеспечить кооперативное принятие решений при сохранении децентрализованного управления* (Ménard, 2002). Для решения этой проблемы используются как общие нормы, так и правила, существующие только в рамках данного объединения. Важную роль играют так называемые «отношенческие» контракты (Goldberg, 1980).

В настоящей главе мы продолжим анализ бизнес-групп, начатый в главе II.5. Кратко охарактеризовав исторические корни современной организации промышленности (§ 1), а также содержание происходивших в течение десятилетия реформ процессов (§ 2), мы покажем формирование бизнес-групп как закономерный результат институциональной динамики в переходной экономике и рассмотрим их основные черты (§ 3).

## **§ 1. Исторические корни: институты и нормы во взаимодействиях советских предприятий**

### ***Организация советской промышленности: высокая специфичность активов***

Рассматривая формы организации российской промышленности, необходимо учитывать историю создания активов, которыми располагают компании. Подавляющая их часть возникла в условиях административной системы, где решения о размещении ресурсов принимались исходя из критериев эффективности, свойственных этой системе и основанных на иллюзии о возможности нулевых транзакционных издержек. Предприятия создавались как часть «единой фабрики», что обусловило высокую специфичность большей части активов в экономике. Поэтому российская переходная экономика унаследовала от административного периода безальтернативность поставщика и покупателя — т.е. двустороннюю монополию как типичную структуру рынка.

### ***Директор, власти и предприятие: внезаконные права собственности и формы получения дохода***

При формально государственной собственности контроль над советским предприятием фактически осуществляла коалиция директора и органов власти, включая органы коммунистической партии. Широкие полномочия государственного и партийного аппарата в советский период иногда интерпретируются как особая система отношений собственности — «власть-собственность» (Нуреев, 2001; Нуреев, Рунов? 2002). На основе не закрепленных, но фактически существующих прав собственности директор и представители «властей» (как государственных, так и партийных органов) получали незаконные доходы. Непосредственным источником этих доходов служило участие в затратах. Именно теневой компонент затрат на производство продукции служил причиной существования экономики дефицита (Schleifer, Vishny, 1992): получение дохода менеджерами требовало назначение официальной цены ниже равновесного уровня, при фактическом согласии на совершение сделки на условиях некоторого теневого трансфера.

### ***Директорский корпус: сетевые объединения***

Формально действующие нормы централизованного планирования и распределения в советской экономике дополнялись неформальными связями между директорами предприятий, а также между директоратом и властями (партийными и государственными органами). Можно спорить о том, была ли сама система централизованного планирования лишь формой, скрывавшей фактическую координацию экономических решений на взаимной основе, но существование директората как формы сетевого объединения, выполнявшего те же функции, что и сети (*networks*) в рыночной экономике, сомнений не вызывает. Функционирование сетей, основанных на взаимном доверии, служило важнейшим условием совершения трансакций в экономике (см. главу II.2, § 2). Взаимное доверие скреплялось общими «правилами поведения».

### ***Приватизация, либерализация и контракты между предприятиями***

Начало переходных процессов с точки зрения развития институциональной структуры экономики ознаменовал импорт институтов. Импорт институтов имеет двойные последствия. В системе

устанавливаются формальные правила, имеющие принципиально иные исторические корни и показавшие эффективность в иной экономической и социальной среде. Формальные правила под воздействием накопленной институциональной традиции наполняются принципиально новым содержанием — происходит процесс, называемый «деформализацией норм» (Радаев, 2001). Но одновременно импорт институтов служит важным толчком для эволюции норм и правил, фактически определяющих поведение участников трансакций. Среди широкого круга импортированных институтов для нашего анализа наиболее важны приватизация и отказ от централизованной административной координации.

Приватизация как передача формальных прав собственности из рук государства в частные руки вместе с созданием соответствующего законодательства дала возможность постепенного отказа от следования нормам, регулирующим взаимоотношения между предприятиями в советский период.

Отказ от централизованной административной координации означал разобщение высоко специфичных активов, владельцы которых обладали значительной величиной квазиренды.

Какими же должны были быть трансакции между экономическими агентами в новой системе — рыночными или иерархическими? Величина квазиренды делала рыночные трансакции неэффективными и препятствовала их использованию в качестве основного инструмента координации. Стремительное возникновение новой иерархической системы координации невозможно. В сложившихся условиях большую роль должны были сыграть гибридные формы институтов — в первую очередь унаследованные от социализма сети. В первые годы реформирования экономики роль персональных связей в промышленности возросла как никогда (Клейнер, 1996).

Однако эффективному функционированию унаследованных от социализма сетей препятствовало то, что отправной точкой их развития в новых условиях стало отсутствие общепризнанных, распространенных на всех участников трансакций и одновременно — централизованно защищаемых норм координации поведения владельцев разобщенных высокоспецифичных активов. Нормы поведения, принятые среди директорского корпуса советских предприятий, были признаваемы внутри директората, но не за его пределами. Эти нормы распространялись только на членов определенной группы (сети). Важно, что санкции отклонения от этих

норм поведения были действенными также внутри ограниченной группы.

Основным содержанием институциональной эволюции российской экономики переходного периода стала конкуренция норм. Приведем несколько примеров, актуальных для основной темы нашего анализа — развития бизнес-групп.

## **§ 2. Старые нормы и правила в новой институциональной среде: организационное развитие российской промышленности в 1990-е годы**

### ***Неплатежи и неденежные расчеты в 1990-х годах***

История использования неплатежей и неденежных расчетов в российской промышленности в 1990-х годах служит ярким примером размывания директорских норм поведения и его результата. Неплатежи поставщикам и государству представляли собой одну из наиболее острых макроэкономических проблем. Однако значительная часть неплатежей была ложной, отражая своеобразную систему размещения доходов и уклонения от уплаты налогов в переходной промышленности.

Типичное предприятие формально — самостоятельная экономическая единица, по сути, представляло лишь одно из звеньев бизнес-группы (Кузнецов, Горобец, Фоминых, 2002). Бизнес-группа включала по крайней мере одно промышленное предприятие. Но помимо этого, в группу входили формально самостоятельные компании, продающие продукцию промышленного предприятия, осуществляющие закупку сырья и материалов у поставщиков, организующие расчеты с поставщиками и потребителями, а также финансирующие деятельность предприятия.

Типичную бизнес-группу легче всего представить себе как компанию в обычном понимании этого слова, где практически все компоненты иерархической системы управления превращены в самостоятельные компании. В данной системе формально рыночные сделки между самостоятельными участниками фактически обслуживали потребности иерархической координации. Подобная модель координации производственной активности использовалась и в других переходных экономиках и описана Старком как модель рекомбинированной собственности (Старк, 1996). За от-

существом устоявшегося термина будем называть такую модель организации «рассеянной компанией», по аналогии с рассеянной мануфактурой — одной из первых форм организации капиталистического предприятия<sup>1</sup>.

Неоформленные связи позволяли получать дополнительные доходы за счет уклонения от уплаты налогов. На протяжении 1990-х годов налоговые органы почти не контролировали уплату налогов формально самостоятельными аффилированными компаниями, на счета которых поступала выручка за продукцию предприятий. Основное внимание налоговые органы уделяли уплате налогов промышленных предприятий, которые, в свою очередь, оправдывали их неуплату отсутствием денег из-за неплатежей покупателей.

Почему же такая система оказалась неустойчивой? Как можно объяснить резкое снижение масштабов неплатежей и неденежных расчетов после девальвации 1998 г.? Расширение совокупного спроса не может само по себе объяснить отказ от организации расчетов внутри группы и использования неплатежей для уплаты от налогов. Описанная схема позволяет экономить на уплате налогов при любом уровне платежеспособности покупателей.

Выбор между использованием неоформленных связей в группе и сосредоточением функций по управлению активами в рамках одной компании эквивалентен решению «производить или покупать» (*make or buy decision*; см. главу I.5, § 3.2). До тех пор, пока выигрыши от использования рекомбинированной формы организации, включая экономию на уплате налогов, превышают связанные с координацией затраты, преобладающей формой организации экономической активности должна оставаться бизнес-группа. В свою очередь, затраты на координацию внутри бизнес-группы определяются именно нормами, лежащими в основе взаимодействия экономических агентов.

Масштабы распространения ложных по сути неплатежей отражали значительное доверие к связям внутри бизнеса-группы, в том числе не основанное на формальных контрактах. С другой стороны, далеко не всегда контрагенты в цепочках оправдывали оказываемое им доверие. В конце концов осознанная опасность оппортунистического поведения партнеров по группе, руководствующихся очень жесткими индивидуалистическими нормами, привела к повышению ожидаемых затрат на иерархическую координацию внутри формально разобщенной группы. Вместе со снижением налоговых ставок (что означало уменьшение выигрыша от

формального разобщения компонентов единой бизнес-единицы) это привело к снижению масштабов использования неплатежей внутри «рассеянной компании».

### ***Перераспределение и концентрация контроля и собственности на российских предприятиях***

Наряду с изменением организационной структуры бизнес-единиц десятилетие переходных процессов было отмечено активным перераспределением, с одной стороны, контроля над приватизированными предприятиями, с другой — формально закрепленных прав собственности на акции приватизированных предприятий.

Существенным отличием переходной российской экономики служит то, что распоряжение формально закрепленными правами собственности не является достаточным основанием осуществления контроля. Истоки этого лежат в традиции развития предприятий в советский период, включая традиции «власти-собственности», традиции реализации реальных прав собственности как предоставляемых государством полномочий, независимо от распределения формальных прав собственности.

Основные участники сделок входили в переходный период с глубоким убеждением в то, что значение формального распределения прав собственности невелико. Укреплению этого убеждения способствовала практика принятия решений в созданных в период приватизации акционерных обществах. Как показано в главе II.4, итогом приватизации стала расплывчатая структура акционерного капитала при контроле, сконцентрировавшемся в руках директора.

Что же вызвало острое стремление сконцентрировать в своих руках не только контроль, но и собственно акционерный капитал? Причиной этого процесса стала активность отдельной группы новых собственников, которые стремились использовать богатые возможности, предоставляемые российским акционерным законодательством. Одна из них — возможность установить контроль над предприятием на основании владения контрольным пакетом. Другая возможность, приобретающая особенно высокую ценность при наличии корпоративных конфликтов, — торговать голосами на общем собрании акционеров. С точки зрения конкуренции нормы вновь видим столкновение правил, которыми традиционно руководствовался директорат, и индивидуалистических норм «новых капиталистов».



Осознанная опасность недружественного поглощения подтолкнула менеджеров компаний (в том числе представителей старого директората, которые первоначально проявляли пассивность в отношении приобретения формальных прав собственности) к концентрации в своих руках контрольного пакета акций предприятий. На начало нового тысячелетия большая часть российских предприятий характеризуется и концентрированным контролем, и концентрированной собственностью (Долгопятава (ред.), 2002). Процесс концентрации собственности сопровождался значительными затратами, связанными не только с выкупом акций у их предыдущих собственников, но и с выкупом прав реального контроля, в том числе и у таких экономических агентов, которые не располагали никакими формально закрепленными правами собственности, в первую очередь у федеральных и региональных органов исполнительной власти.

Десятилетие российских реформ отмечено столкновением различных норм, конкурирующих за право определять поведение основной части участников трансакций. Столкновение конкурирующих норм порождает значительное число конфликтов в российской экономике. Конкуренция норм ограничивает возможности экономических агентов принимать рациональные решения, поскольку определение содержания тех норм, которыми руководствуются все участники конкретной трансакции, различается. Одновременно наличие альтернативных конкурирующих норм позволяет экономическим агентам получать дополнительные выигрыши. Именно взаимная лояльность внутри группы директората позволяла отдельным членам этой группы, руководствующимся исключительно индивидуалистическими соображениями, приобретать акции и контроль над предприятиями с относительно незначительными затратами.

Нормы директората до сих пор довольно устойчивы и уступают позиции нормам индивидуалистического принятия решений относительно медленно. Причиной этого служит неоднозначность сравнительной конкурентоспособности двух систем норм. Преимущество системы норм директората состоит в том, что они выступали общими для подавляющего большинства участников трансакций в экономике, несмотря на то, что эти нормы не имели формального отражения в законе и не защищались государственным правоприменением. Именно поэтому импорт новых институтов, в первую очередь нового законодательства, не мог сам по себе серьезно угрожать старым нормам. Однако оппортунистичес-

тическое поведение в новых условиях существенно облегчалось тем, что допускало широкие масштабы частного правоприменения. Так, директор, воспользовавшийся доверием партнеров по группе, которое позволило ему приобрести контрольные пакеты акций нескольких предприятий, для защиты своего приобретения может использовать принятое законодательство, защищающее его индивидуальные интересы. Именно в этом состоит коренное изменение институциональной среды существования норм директора и сетевых организаций советского периода в переходной экономике. Широкое распространение индивидуалистических стандартов поведения (причем именно внутри сетевых организаций советского происхождения) в конце концов приводит к постепенному ослаблению влияния старых норм и правил, регулирующих транзакции в экономике.

Именно на этом фоне в российской промышленности происходило бурное развитие бизнес-групп.

### **§ 3. Бизнес-группы: устойчивые нормы или конкуренция норм?**

#### ***Стимулы к созданию бизнес-групп***

Непосредственным толчком к созданию бизнес-групп стал развал прежней системы координации. В новых хозяйственных условиях границы компаний как хозяйственных единиц совпадали с формальными границами советского предприятия, но не с его реальными рамками. Дезорганизация (Blanchard, Kremer, 1997) резко повысила транзакционные издержки и создала стимулы к расширению границ фирмы как путем приобретения формальных прав контроля, так и путем создания различных объединений независимых компаний (Долгопятова, 1995; Recanatini, Ryterman, 2001).

Другой важной причиной бурного развития бизнес-групп является правовая незащищенность контрактов. Провалы общего правоприменения (в том числе обеспечиваемого государственными органами) необходимо приводят к необходимости замены государственной правовой защиты частной защитой прав собственности. Эта проблема в российской экономике существенно понижает эффективность инвестирования за пределами непосредственного контроля со стороны экономического агента. В опре-

деленном смысле большинство инвестиций в России являются высоко специфичными — и как специфичные требуют дополнительных затрат на обеспечение выполнения сделки. Возникающие транзакционные издержки снижают ожидаемую доходность вложений за пределами личного контроля до отрицательных величин.

Незащищенность прав собственности повышает привлекательность инвестирования в активы, находящиеся под непосредственным контролем инвестора. Инвестору выгодно вкладывать деньги в компании, где он располагает контрольным пакетом акций либо по крайней мере имеет возможность определять стратегические и тактические решения компании на других основаниях — даже если при прочих равных условиях показатели доходности этих инвестиций ниже, чем доходность вложений за пределами непосредственного контроля. Этим объясняется бурный рост бизнес-групп по инициативе владельцев высокоприбыльных компаний в сырьевых секторах — газовой и нефтяной промышленности, черной и цветной металлургии.

Объединения предприятий в российской промышленности создают и другие источники дополнительных выигрышей (Долгопятова (ред.), 2002). Использование инструментов координации, альтернативных чисто рыночной координации, позволяет снизить неэффективность двусторонней монополии. На монополизированных рынках гармонизация интересов продавцов вдоль технологической цепочки приводит к нейтрализации «двойной надбавки»<sup>2</sup>. Горизонтальные объединения в ряде случаев позволяют использовать экономию на масштабе.

Однако основным мотивом интеграционных процессов как одного из путей возникновения бизнес-групп является необходимость реструктуризации промышленных активов (Долгопятова (ред.), 2002; Радыгин, 2001; Радыгин, Энтов, Шмелева, 2002). Происхождение большинства российских предприятий в качестве звена общей производственной системы обусловило неэффективную структуру организации сделок в условиях становления рынка. Поэтому типичное приватизированное предприятие не могло стать основой жизнеспособной компании без преобразования его организационной структуры, без пересмотра решений «покупать или производить» (*make or buy*). В большинстве случаев для снижения совокупных транзакционных издержек и повышения эффективности компаний было необходимо как выделение из компаний старых подразделений, так и включение в структуру компаний новых производств (глава II.4, § 4). В первой половине

1990-х годов заметнее были процессы первого типа — разделение предприятий, выделение структурных подразделений в дочерние компании, продажа активов (Долгопятова, 1995), во второй половине десятилетия стали набирать обороты процессы второго типа — присоединение компаний, создание бизнес-групп (Паппэ, 2000). Важным фактором, стимулирующим интеграционные процессы, стало экономическое оживление после 1998 г. (Радыгин, 2001; Долгопятова (ред.), 2002).

Как мы уже указывали, к российским группам относятся объединения разного происхождения. Это и компании, созданные путем использования специальных моделей приватизации («Газпром» и вертикально интегрированные нефтяные компании), и новые, стремительно растущие конгломераты, организованные как холдинги (например, «Сибирский алюминий/Базовый элемент»), и объединения компаний, созданные на основе специального договора (официально зарегистрированные финансово-промышленные группы), и неформальные объединения компаний («промышленные сети»). Бизнес-группы развиваются в самых различных отраслях промышленности (Дерябина, 2001). Несмотря на различия происхождения, структуры, степени формализации принятия решений, масштабов использования правовых инструментов для защиты собственности, внутригрупповых инструментов координации, бизнес-группы обладают целым рядом общих свойств. Именно на них мы и сосредоточимся.

### ***Правила и нормы внутри российских бизнес-групп***

Основным преимуществом бизнес-групп по сравнению с автономными компаниями служит снижение транзакционных издержек благодаря эффективному частному правоприменению. В определенной степени развитие бизнес-групп компенсирует неразвитость формальных норм (Ledeneva, 2001). Возможность частного правоприменения существует в различных системах норм, включая и традиции «сетевых объединений» директората и органов государственной власти, и новые индивидуалистические нормы поведения.

Фактором, повышающим устойчивость традиций советского директората — традиций «сетевых объединений», служит преобладание в российских компаниях инсайдерской собственности, истоки и содержание которой раскрыты в главах II.4 и II.5. Значи-

тельная доля инсайдеров — представители менеджмента советского периода, включая хозяйственную и партийную элиту. Накопленные персональные связи служат для них важным ресурсом, позволяющим повышать эффективность транзакций.

Неудивительно, что нормы и правила, действующие в российских бизнес-группах, являются своеобразным сплавом обеих традиций. От традиций «сетевых объединений» российские бизнес-группы унаследовали *высокую роль персональных связей и взаимоотношений предпринимателей друг с другом и с государственными органами*. Персонификация хозяйственных связей снижает роль формальной организации бизнес-групп: многие из них годами существуют при расхождении между формальной структурой контроля и реальным распределением ответственности и доходов. Персонификация отношений с представителями государственных органов необычайно повышает роль конкретных чиновников в координации экономической деятельности внутри бизнес-групп. Лишь немногие бизнес-группы созданы и функционируют без индивидуальной поддержки со стороны тех или иных властей (федеральных и региональных) (Паппэ 2000). Взаимоотношения между представителями исполнительных органов власти и бизнес-



© 牛牛牛牛牛牛 - 2004

группами могут быть описаны в рамках концепций «поиска ренты» и «захвата регулятора». Необходимо лишь иметь в виду, что в отличие от экономики западного типа в российской системе хозяйственных связей исторически рента не возникла в результате неформальных связей между представителями государства и бизнеса, а служила исходным пунктом трансформации экономики советского типа. В социалистический период деятельность партийной иерархии и исполнительных органов власти служила неотъемлемым компонентом хозяйственной системы и фактически выступала частью внутрифирменного механизма принятия решений.

Другой важной традицией «сетевых объединений», унаследованной российскими бизнес-группами, служит форма получения дохода от собственности. До сих пор в России сохраняется абсолютное преобладание *недивидендных способов получения дохода от собственности* (Розинский, 2002). Для директора компании, одновременно выступающего крупным собственником, основным источником дохода служит не прибыль, а доходы контролируемых им компаний, поставляющих сырье и реализующих продукцию предприятия. Важным инструментом создания доходов служит трансфертное ценообразование. Компания — производственное предприятие платит аффилированным с директором поставщикам сырья завышенную цену и продает сбытовым компаниям продукцию по пониженной цене. В «рассеянной компании» центрами прибыли становятся фирмы снабженческо-сбытовой специализации. Такая модель существует как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне бизнес-групп, включающих значительное число производственных предприятий.

Нормы высокой роли персональных взаимоотношений и дивидендных способов получения дохода связаны между собой. Трансфертное ценообразование служит не только источником доходов от собственности, но и источником расходов компании в пользу членов «сетевой организации» — представителей органов власти, покупателей и поставщиков. С другой стороны, открытое получение доходов от трансфертного ценообразования невозможно — хотя бы из-за активности налоговых органов. Даже замаскированное получение доходов этим путем не вполне безопасно и возможно только в условиях «круговой поруки». Поскольку маскировка абсолютно необходима, ее роль выполняет создание цепочки подставных фирм, владельцы и руководители которых формально должны быть не связаны с директором или директорами производственного предприятия. Парадоксально то, что такая

организация производственной деятельности создает широкие возможности для «вымогательства» (*hold-up*) со стороны формальных владельцев и руководителей подставных компаний, легальные рычаги воздействия на которых недоступны. Обратим внимания, что сам способ присвоения квазиренды создает возможности вымогательства и стимулы для оппортунистического поведения, что служит общей чертой гибридных форм (Ménard, 2002). «Рассеянная компания» может функционировать только благодаря использованию очень сильных внелегальных механизмов, одним из которых служат связи внутри «сетевой организации», как правило, сохранившейся со времен советской промышленности.

Традициям «сетевых организаций» директората на российских предприятиях противостоят нормы новых собственников, основывающих частное правоприменение на владении контрольным пакетом акций. Само по себе приобретение контрольного пакета акций, даже если таковое происходит через подставные компании, уже предполагает выход за пределы старых традиций несущественности формальной собственности, опору на нормы и правила, предложенные рыночной экономикой. Используя эти нормы, новый собственник (неважно, является ли он инсайдером или аутсайдером) может по крайней мере частично отказаться от поддержки «сетевой организации» советского периода и снизить затраты, которые он несет в пользу этой «сетевой организации». Более того, использующий основанную на новых правилах систему правоприменения собственник может быть заинтересован в постепенном устранении контроля над компанией со стороны участников «сетевой организации» — традиционных поставщиков и покупателей, представителей федеральных и региональных властей, а также собственных менеджеров. Объективно интересы «нового собственника» совпадают с потребностями реструктуризации деятельности предприятия: как правило, эффективное приспособление деятельности предприятия к условиям рынка одновременно требует отказа по крайней мере от части старых связей. Такой отказ — полный или частичный выход из «сетевой организации» облегчается устранением основного скреплявшего их механизма — всеобщего дефицита.

Даже если крупнейший собственник сам использует модель получения дохода от трансфертного ценообразования, он существенно заинтересован в ограничении доступа к возможностям

трансфертного ценообразования со стороны собственных менеджеров, поскольку оно ограничивает доходы самого собственника. Права менеджеров на получение таких доходов чаще всего основаны на принадлежности к «сетевой организации»: наличии тесных персональных связей с традиционными поставщиками и покупателями и представителями органов исполнительной власти. Стремление ограничить дополнительные доходы менеджеров толкает директора к выходу из системы неформальных взаимоотношений в рамках «сетевой организации».

Если даже собственник-инсайдер (директор) имеет стимулы к ограничению роли «сетевых взаимоотношений» на предприятии, то тем более высока заинтересованность в этом собственника-аутсайдера, инвестирующего прибыль в предприятия, где он не осуществляет оперативного управления. Объективно собственник-аутсайдер заинтересован во всемерном укреплении на предприятии механизмов корпоративного управления и корпоративного контроля. Потребность в них тем более велика в условиях, с одной стороны, отсутствия эффективного фондового рынка, с другой — тяготения российского акционерного законодательства к англо-американской модели, где основную роль в предотвращении корпоративных конфликтов выполняет именно фондовый рынок (Радыгин, 1999, 2000). Однако развитие механизмов корпоративного контроля зачастую возможно только при одновременном снижении роли традиционных норм «сетевых организаций» директората в деятельности предприятия.

Отражением противоречивости норм и правил, действующих внутри российских бизнес-групп, служат диаметрально противоположные оценки стимулов и результатов их деятельности. Ряд авторов оценивает вхождение компании в бизнес-группу как альтернативу собственно реструктуризации деятельности предприятия (Gaddy, Ickes, 1998). Высказываются и прямо противоположные оценки — взгляды на бизнес-группы как магистральный путь повышения конкурентоспособности отечественной промышленности (Паппэ, 2002а и 2002б; Дынкин, Соколов, 2002).

Таким образом, функционирование российских бизнес-групп основано на двух разнородных наборах правил и норм, которые объективно вступают друг с другом в противоречие. Рассмотрим теперь, как это противоречие воздействует на организационную структуру и состав российских бизнес-групп.



## **Акционерные и неимущественные инструменты координации в бизнес-группах**

Российские бизнес-группы используют два типа инструментов координации: акционерные и неимущественные. Значительная роль неимущественных инструментов координации, с одной стороны, порождена традициями «сетевых организаций» советского периода, а с другой стороны, связана с высокой степенью неопределенности, свойственной переходной экономике вообще. В определенной степени активное использование неимущественных связей вызвано недостаточной эффективностью в российской экономике инструментов контроля, основанных на формально закрепленных правах собственности (Стиглиц, 1999). Высокое значение неимущественных инструментов составляет важную особенность российских бизнес-групп (Долгопятова (ред.), 2002).

Примером неимущественного инструмента координации, на котором основывался целый ряд относительно устойчивых бизнес-групп, служит давальчество. *Давальческая сделка, или процессинг*, — такая организация производства, в рамках которой промышленное предприятие осуществляет переработку независимого (хотя и не обязательно) поставщика сырья, которое расплачивается за услуги переработки либо деньгами, либо частью готовой продукции. Основанная на давальческих сделках группа служит одной из разновидностей «рассеянной компании», в которой формально независимое предприятие выполняет роль подчиненного производственного подразделения. В течение 1990-х годов из давальческого сырья производилась самая разная продукция — от сахара до цветных металлов (Авдашева, 2001). Использование давальческих поставок сырья было вызвано целым рядом причин: обесценением оборотных средств предприятий перерабатывающей промышленности в начале либерализации, неразвитостью в российской промышленности инфраструктуры товарного кредита, стремлением уйти от уплаты налогов и т.д. Однако при различии непосредственных причин результатом применения давальческой схемы служит фактическое установление контроля, приобретение фактических прав собственности на активы формально не принадлежащего поставщику сырья предприятия.

Самый интересный вопрос в связи с давальческими поставками состоит в том, почему в некоторых отраслях — иногда на протяжении десятилетия — поставщики сырья не стремятся закрепить фактический контроль приобретением оформленных прав соб-

ственности? Ведь переработка давальческого сырья очевидно снижает затраты на поглощение такого предприятия. Обстоятельством, определяющим выбор между использованием давальческих поставок и приобретением пакета акций предприятия, служит соотношение между величиной спроса на готовую продукцию и имеющимися у перерабатывающих предприятий мощностями. Если производственные мощности действующих на рынке компаний используются далеко не полностью, директора перерабатывающих предприятий могут соглашаться на такие условия поставок, при которых денежный эквивалент остающейся в их распоряжении доли готовой продукции или сумма оплаты услуг переработки покрывает только переменные расходы. В этих условиях поставщикам сырья может быть выгодно не нести дополнительных затрат на приобретение пакетов акций перерабатывающих предприятий, а использовать их на основе давальческих поставок. Чем выше доля фактически используемых мощностей, более стабильны отношения собственности в компаниях, владеющих этими мощностями, тем выше альтернативная ценность переработки сырья для директоров предприятий, тем выше стимулы поставщиков сырья приобретать акции этого предприятия.

Роль акционерных инструментов координации внутри российских бизнес-групп неуклонно повышается на протяжении десятилетия преобразований (Радыгин, 2001). Во многом это связано с успешным развитием тех компаний, которые изначально были созданы в форме вертикальных холдингов и в дальнейшем своем расширении опирались преимущественно на акционерные инструменты — в первую очередь «Газпрома» и нефтяных компаний.

Каково соотношение между акционерными и неимущественными инструментами координации в российских бизнес-группах? Неимущественные инструменты могут заменять акционерные, но они, как правило, их дополняют. В короткой перспективе обращает на себя внимание использование неимущественных рычагов *вместо* акционерных. Однако в длительной перспективе фактические собственники стремятся закрепить реальный контроль в виде формальных имущественных прав. В случае неимущественных инструментов интеграции используются *в дополнение* к акционерным.

Акционерные связи внутри российских бизнес-групп характеризуются рядом отличительных особенностей, формирующих национальную модель корпоративного управления.

1. В большинстве российских бизнес-групп акционерные связи непрозрачны. Очень редко материнская компания непосредствен-

но владеет контрольным пакетом акций компаний дочерних. Гораздо чаще контрольным пакетом акций дочерней компании совместно владеют несколько фирм, аффилированных с материнской компанией. При этом связи между материнской компанией и аффилированными с ней владельцами дочерней компании бывает определить очень сложно — если вообще возможно. Характерно, что даже в российских нефтяных компаниях, которые изначально создавались как вертикально интегрированные структуры, запутанность и непрозрачность отношений собственности длительное время только повышалась (Крюков, 1998, 2002).

2. Даже такие непрозрачные связи обычно нестабильны. При устойчивом фактическом контроле материнской компании над деятельностью дочерней формальные владельцы пакета акций последней могут относительно часто меняться. Стимулом такой ротации формальных владельцев компаний в ряде случаев служит именно стремление материнской компании снизить прозрачность структуры собственности и управления и создать таким образом российский аналог «отравленной пилюли» для потенциальных захватчиков.

3. В структуре российских холдингов активно используются формы как открытых, так и закрытых акционерных обществ и товариществ. В отличие от АО открытого типа, другие типы организационных структур предполагают более скромные обязательства по раскрытию информации, что делает их более удобным инструментом архитектуры контроля.

4. Российские холдинги отличаются большим числом уровней контроля. Если принять управление дочерней компанией со стороны материнской за один уровень контроля, для российских бизнес-групп характерны структуры с пятым, шестым и даже седьмым уровнем контроля (Авдашева, 2000). В каждом конкретном случае трудно определить, насколько уровни акционерных связей соответствуют уровням реального контроля. Не исключено, что в вертикальной цепочке из семи компаний три встроены исключительно в целях снижения прозрачности организационной структуры.

5. Важнейшая тенденция консолидации реальных прав собственности в промышленности на протяжении нескольких последних лет сопровождается процессом сосредоточения пакетов акций в руках либо собственников, либо аффилированных с ними компаний. Однако второй процесс существенно отстает от первого — консолидация пакета акций как переход их из рук множества

распыленных владельцев в руки крупнейшего владельца происходит медленнее, чем концентрация фактического контроля над деятельностью компаний.

6. Собственность и контроль внутри российских бизнес-групп отличаются высокой степенью персонификации. Состав совета директоров компаний, входящих в российские бизнес-группы, зачастую характеризует фактический контроль над входящими в группу компаниями лучше, чем распределение пакетов акций.

7. В российской промышленности значительную долю акционерного капитала представляет инсайдерская собственность (Долгопятова (ред.), 2002). При этом относительно редко директор открыто владеет значительным пакетом акций компании. Чаще директор владеет акциями через сеть аффилированных с ним компаний. В этом смысле развитие российских бизнес-групп на протяжении последних десяти лет отражает борьбу между моделью инсайдерской собственности и контроля и внешними поглощениями, неизбежно приводящими к развитию модели контроля со стороны аутсайдеров. Противоречие между двумя указанными моделями собственности и контроля наложило существенный отпечаток на развитие российских бизнес-групп.

Как можно оценить эффективность организации акционерных связей внутри российской бизнес-группы? С одной стороны, российская модель корпоративного управления сложилась в качестве реакции на существующие хозяйственные условия, в том числе унаследованную от социализма систему норм и правил координации экономических решений в сочетании с неразвитостью системы правовой защиты собственности. Способом снижения реальной угрозы перераспределения собственности стало создание чрезвычайно непрозрачной структуры распределения акционерного капитала и управления, с высокой ролью непосредственного распределения полномочий и ответственности менеджеров входящих в бизнес-группы предприятий.

С другой стороны, в созданной системе распределения собственности и контроля реализация прав собственности сопряжена с высокими дополнительными затратами, которые повышают издержки контроля в условиях сложившейся в России модели акционерной собственности. И действительно, в значительной части бизнес-групп конечные собственники из-за сложности системы контроля бывают неспособны обеспечить реальную координацию деятельности компаний, которые они могут контролировать исходя из распределения голосующих акций. Одним из

ярких примеров являются конфликты, связанные с деятельностью дочерних и внучатых компаний «Газпрома».

### **«Газпром»: развитие советского концерна при переходе к рынку**

РАО «Газпром» было создано в ноябре 1992 г. преобразованием из одноименного концерна. «Газпром», контролирующей около трети мировой добычи газа и обладающий еще большей долей мировых запасов газа, и по российским, и по международным масштабам отнесется к числу крупнейших компаний.

В течение десяти лет, прошедших с момента создания, «Газпром» расширил свои границы за пределы газовой промышленности, превратившись в конгломератную группу. Получая значительную прибыль от экспорта газа и выступая поставщиком газа как энергоносителя и как сырья для широкого круга компаний на внутреннем рынке, «Газпром» располагал беспрецедентными возможностями установления контроля над промышленными предприятиями — потребителями газа. На протяжении всего рассматриваемого периода это направление является важным компонентом политики «Газпрома», помимо традиционного для российских групп создания элитных банков, страховых компаний, негосударственного пенсионного фонда и т.д.

Развитие организационной структуры РАО «Газпром» в течение 1990-х годов демонстрирует две противоположные тенденции. С одной стороны, происходит централизация полномочий и укрепление иерархических инструментов координации. В 1999 г. входящие в РАО «Газпром» предприятия газовой промышленности (до тех пор имевшие уникальную организационно-правовую форму, которая отличалась сохранением определенной, по крайней мере формальной, независимости) были преобразованы в общества с ограниченной ответственностью, учрежденные РАО «Газпром». С другой стороны, приобретение пакета акций компаний других отраслей — производителями минеральных удобрений, синтетического каучука, шинной промышленности, предприятиями черной металлургии — сопровождается созданием специальных управляющих компаний и, следовательно, усложнением системы иерархического управления.

Будучи на протяжении последних десяти лет абсолютным лидером по масштабам финансовых вложений в дочерние и зависимые общества, принадлежащие к другим отраслям, «Газпром» не создал прозрачной системы собственности. По утверждению менеджмента компании, часть активов, принадлежащая «Газпрому», в течение последних лет даже не находила отражения в официальном балансе компании<sup>3</sup>.

Среди наиболее крупных компаний, созданных «Газпромом», необходимо отметить «Сибур». Отраслевой холдинг «Сибур» (ОАО «Сибирско-Уральская нефтегазохимическая компания») можно назвать крупнейшей нефте- и газоперерабатывающей компанией России. В процессе расширения холдингом использовались как акционерные,

так и неимущественные инструменты интеграции. Приобретению пакетов акций предшествовала координация на неимущественных основаниях. Важным инструментом контроля над деятельностью нефтехимических предприятий со стороны головной компании бизнес-группы послужил перевод предприятий на давальческие схемы поставки сырья. «Сибур» контролирует порядка 70% и более акционерного капитала на около 90 предприятиях (Дерябина, 2001).

В течение 2002 г. контроль над группой «Сибур» служил объектом корпоративного конфликта. Попытка менеджмента компании обособиться от «Газпрома» завершилась банкротством, мировые соглашения в несколько этапов привели к повышению доли инструментальных компаний «Газпрома» в акционерном капитале «Сибур». Однако этот процесс сопровождался снижением производственных и финансовых показателей отраслевого холдинга, а значит — потерями «Газпрома» как собственника.

Одновременно с восстановлением контроля над холдингом «Сибур» в начале 2003 г. возникла угроза утраты контроля над другим элементом бизнес-группы «Газпрома» — корпорацией «Азот». Предприятия, входящие в корпорацию «Азот», созданную летом 2000 г., выпускают около 40% удобрений в России. Летом 2002 г. поступили сообщения о том, что «Газпром» установил контроль над корпорацией «Азот» (что означало выкуп доли в акционерном капитале, принадлежащей группе «Интерхимпром», инструментальными компаниями «Межрегионгаза»). Однако уже в феврале 2003 г. после увольнения генерального директора «Межрегионгаза» выяснилось, что значительный пакет акций был продан компаниям, представляющим интересы прежнего руководства этой компании<sup>4</sup>.

Новые руководители одновременно предприняли действия по переливу активов корпорации «Азот» во вновь созданную структуру с близким названием. Налицо повторение конфликта по поводу контроля над компанией «Сибур». «Газпром» обладает возможностями вернуть активы корпорации «Азот» под свой контроль, но нет сомнений в том, что это будет сопровождаться действиями, деструктивными по отношению к эффективности компаний, пакеты акций которых принадлежат корпорации «Азот». Не исключено, что менеджментом теперь уже отдельных предприятий будут предприняты действия по приобретению тем или иным путем контрольных пакетов акций.

Пример группы «Газпрома» иллюстрирует взаимодействие между акционерными и неимущественными инструментами контроля, а также наглядно демонстрирует проблемы, возникающие в условиях непрозрачной усложненной структуры акционерной собственности. Возможности контроля с помощью неимущественных инструментов активно использовались для снижения издержек по приобретению пакетов акций контролируемых компаний. В свою очередь, созданная структура акционерной собственности сама по себе демонстрирует достаточно низкую эффективность (с точки зрения материнской компании холдинга и ее собственника). Несмотря на особое положение «Газпрома» как поставщика сырья по отношению к большинству входящих в бизнес-группу предприятий, центробежные тенденции пери-

одически берут верх над центростремительными, и акционерные инструменты не всегда оказываются в состоянии обеспечить устойчивый контроль над предприятиями.

Эффективность ряда инструментов акционерного контроля с течением времени и с изменением хозяйственной среды меняется. Особенности акционерного контроля («рассеянный холдинг», использование управляющих компаний, значительное число уровней иерархического контроля, высокая роль инсайдеров) в сочетании с высокой ролью персональных связей на стадии создания бизнес-группы облегчают ее быстрый рост, но впоследствии повышают издержки координации деятельности внутри бизнес-групп. Те инструменты, которые на стадии становления бизнес-групп способствовали быстрому и эффективному установлению контроля над предприятиями, на стадии устойчивой деятельности увеличивают издержки на осуществление координации и повышают неустойчивость групп.

В последние годы российские бизнес-группы часто сравнивали с корейскими чеболями. У российских и корейских групп много общего — в первую очередь конгломератная структура, в которой вопросы отраслевой специализации являются подчиненными. Однако между российскими и корейскими группами существует принципиальное различие. Чеболи основаны на семейной собственности: входящие в группу предприятия принадлежат семье, члены которой одновременно выступают менеджерами входящих в группу предприятий. Доверие внутри семьи служит важным инструментом, цементирующим корейские чеболи или индийские бизнес-группы. В этом смысле одним из объяснений бурного роста семейных бизнес-групп служит преимущество в затратах на решение. Ослабление семейных связей — как в результате естественного расширения семьи и ухода от дел отцов-основателей, так и в результате движения к более индивидуалистическому мировосприятию — уже на наших глазах порождает конфликты и противоречия внутри корейских групп (см. также главу II.3, § 3).

Но в российских бизнес-группах семейный капитал и семейные связи не играли сколько-нибудь значительной роли. Вплоть до сегодняшнего дня примеры семейных предприятий в России чрезвычайно редки и ограничены сектором средних и малых предприятий. Следовательно, в российских бизнес-группах конфликты интересов собственников-аутсайдеров и менеджеров-инсайдеров должны быть очень острыми. Дополнительным фактором,

обостряющим противоречия и повышающим издержки на реализацию прав внешних собственников, служит глубоко укоренившаяся и сохраняющаяся традиция фактической собственности директора независимо от формального распределения прав собственности.

### **Состав и отраслевая специализация бизнес-групп**

Сравнивая масштабы процессов *горизонтальной и вертикальной интеграции* (глава 1.3, § 3) в формировании бизнес-групп, необходимо отметить, что второй процесс на протяжении последних десяти лет был значительно более активным. Это неудивительно, если вспомнить, чем была для российской промышленности приватизация — разделением на отдельные экономические единицы частей единого технологического процесса, при одновременном предоставлении возможности рыночной координации. Это не могло не привести к высоким транзакционным издержкам в деятельности административно выделенных экономических агентов, в первую очередь в отношениях между продавцами и покупателями промежуточной продукции. Стремление снизить транзакционные издержки путем замены модели двусторонней монополии координацией внутри холдинга привело к решительному преобладанию процессов вертикальной интеграции на протяжении десятилетия преобразований. Вот почему многие авторы видели в создании российских бизнес-групп процесс восстановления советских объединений и трестов (Радыгин, 2001). Горизонтальная интеграция активизировалась только в ходе экономического подъема, начавшегося в 1999 г. Повышение конкурентных преимуществ экспортеров и расширившиеся возможности импортозамещения привели к резкому повышению ожидаемой дополнительной прибыли, которую может получить компания благодаря увеличению своей рыночной доли. Именно поэтому повышение рыночной доли путем горизонтальной интеграции стало лейтмотивом создания целого ряда бизнес-групп в этот период (Паппэ 2002a, 2002b).

Отраслевая специализация конкретной бизнес-группы служит результатом процессов вертикальной и горизонтальной интеграции. Она существенно зависит от размера группы. Среди более мелких бизнес-групп встречаются и горизонтальные, и вертикальные объединения, специализированные на выпуске небольшого числа близких заменителей. Крупные бизнес-группы редко быва-



ют специализированными. Гораздо чаще они имеют конгломератную структуру с преобладанием значения вертикальных связей над горизонтальными. Горизонтальная интеграция в форме установления контроля бизнес-группы над производителями однотипной продукции чаще всего служит результатом поглощения этих компаний поставщиком важнейших наименований промежуточной продукции. История возникновения бизнес-группы оказывает не такое большое влияние на ее отраслевую специализацию. Компании, вошедшие в переходную экономику как вертикально интегрированные («Газпром» и нефтяные компании), дольше сохраняют четкую отраслевую специализацию, нежели компании, возникшие самостоятельно уже после завершения приватизации (например, «Сибирский алюминий/Базовый элемент»). Однако направление развития — включение в группу предприятий самой разной отраслевой принадлежности совпадает для разных бизнес-групп независимо от их происхождения и времени возникновения.

Типичная крупная российская бизнес-группа выглядит как «экономика в экономике». Она включает в себя и промышленные предприятия, и торговые дома, и банки, и страховые компании, и негосударственные пенсионные фонды (рис. II.8.1). Организационная структура большинства крупных бизнес-групп довольно рыхлая. Она характеризуется не только разделением центра управления пакетами акций, центра оперативного руководства промышленными предприятиями, центра управления финансовыми потоками, но и зачастую отсутствием единого подразделения, которое бы осуществляло соответствующие функции.

«Старые» бизнес-группы на протяжении десяти лет преобразований развивались по пути усложнения организационной структуры. Помимо иерархии собственно оперативного управления производством, создавалась иерархия координации рыночного поведения. Примечательно, что новые подразделения, как правило, выделялись из структуры основной компании. Примером этого служит компания «Межрегионгаз», созданная «Газпромом» специально для оптимизации взимания платежей с потребителей газа (Паппэ, 2000). «Новые» бизнес-группы начинали развитие, как правило, с очень нечеткой организационной структуры, в рамках которой осуществление не только оперативного, но и стратегического руководства включенными в нее компаниями было под вопросом. Способом консолидации управления по отраслевому принципу часто служит создание отраслевых субхолдингов, которым передаются в управление пакеты акций предприятий, производя-

щих однотипную продукцию. Примером служат отраслевые субхолдинги группы «Сибирский алюминий/Базовый элемент».



**Рис. II.8.1.** Российская бизнес-группа

Источник: Дынкин, Соколов, 2002, с. 81.

### **«Руспромавто»: субхолдинг «Сибирского алюминия» в автомобильной промышленности**

Группа «Базовый элемент» (до 2002 г. более известная как «Сибирский алюминий») представляет собой яркий пример нового конгломератного холдинга, возникшего уже после завершения массовой приватизации. Холдинг представлен в различных отраслях промышленности. Созданный совместно с «Сибнефтью» «Русский алюминий», производит 30% российского и около 10% мирового выпуска алюминия.

Приобретение на рубеже 2000—2001 г. Горьковского автомобильного завода стало одной из крупнейших сделок подобного рода в России. На базе ГАЗа был создан автопромышленный холдинг «Руспромавто» — один из отраслевых субхолдингов группы.

Группа «Сибала» на рубеже веков рассматривалась как пример холдинга «нового поколения», характеризующегося более стройной системой собственности и контроля, нежели группы, сложившиеся в

середине 1990-х годов. Рассмотрим, насколько архитектура акционерных связей компаний, входящих в «Руспромавто», соответствует этому убеждению.

Существует мнение, что структура «Руспромавто» соответствует эталонной для системы «Сибала» организации отраслевого холдинга. По 37,5% акций «Руспромавто» принадлежат компаниям «Базовый элемент» и *Millhouse Capital*. Еще 25% принадлежат менеджерам самого «Руспромавто». На середину 2003 г. этот холдинг включал пять подразделений — «Нижегородские автомобили» (именно в него входит Горьковский автомобильный завод), «Русские автобусы», «Двигатели», «Большегрузные автомобили» и «Строительно-дорожные машины».

В период 2001—2003 гг. группе «Сибал» непосредственно не принадлежал контрольный пакет акций ни на одном из входящих в отраслевой холдинг предприятий. В тот же самый период об эффективном контроле деятельности предприятий группы со стороны «Сибала» свидетельствует значительная доля менеджеров компании в советах директоров предприятий.

Лишь летом 2003 г. компания «Руспромавто» начала процесс консолидации акций Горьковского автомобильного завода на своих собственных счетах. По данным НАУФОР, на середину 2003 г. непосредственно «Руспромавто» принадлежали 15,05% акций ГАЗа. Еще 43,12% акций — у упомянутой выше «Депозитарно-клиринговой компании» (номинальный держатель), 10,16% принадлежат «Автобанку». Таким образом, даже один из самых прозрачных российских конгломератов среди «новых», возникших уже после завершения массовой приватизации, далек от соответствия структуры акционерных связей фактическому распределению контроля.

Рыхлость организационной структуры приводит к высоким издержкам, сопряженным с транзакциями между независимыми экономическими агентами. Одновременно, в отсутствие четкой структуры иерархического контроля, в российских бизнес-группах чрезвычайно велика роль персональных отношений и персонального доверия.

### ***Перспективы развития бизнес-групп***

До настоящего времени большинство бизнес-групп в российской промышленности остаются нестабильными. Если «старые» группы (такие, как «Газпром» и вертикально интегрированные нефтяные компании) с течением времени сохраняют неизменным по крайней мере контроль над активами основного бизнеса, вновь формирующиеся группы демонстрируют резкие изменения отраслевой структуры и системы управления. Контроль над промышленными предприятиями быстро приобретает, но может быст-

ро быть потерян. Кажущийся парадокс — организационные формы, охватывающие большую часть российской промышленности на рубеже веков, одновременно являются неустойчивыми — объясняется масштабом изменений в экономике, нормах и правилах, регулирующих взаимодействие между участниками трансакций.

Российские бизнес-группы возникли в ответ на потребность частного правоприменения, но в условиях отсутствия в экономике общепринятых норм и правил, которые одновременно защищались бы действующим законодательством. Низкая эффективность законодательной защиты прав собственности создает потребность в урегулировании конфликтов на основе единообразного подхода, которую и обеспечивает единый контроль в бизнес-группе. Высокие трансакционные издержки в сделках между независимыми участниками создают предпочтительность иерархической координации по сравнению с рыночной.

Однако внутри самих бизнес-групп нормы и правила неоднородны, включая традиции сетей директората и индивидуалистические традиции «новых собственников». В краткосрочной перспективе это увеличивает жизнеспособность бизнес-групп, придавая им дополнительные инструменты координации участников. В долгосрочной перспективе влияние разнородности норм на эффективность организации выглядит сложнее.

## **Выводы**

Тенденции развития российских бизнес-групп связаны с динамическим процессом конкуренции норм. Чем большую роль будет играть государственное правоприменение в экономике, тем меньше будет потребность в частном правоприменении. Изменяются сравнительные затраты на координацию иерархического и гибридного типа в бизнес-группах и на рыночную координацию за их рамками. Завершение процесса реструктуризации включаемых в бизнес-группы предприятий приведет к более однозначному соотношению затрат на координацию для каждого из предприятий, входящих в действующие бизнес-группы. В случае предпочтительности иерархической координации будет происходить ее постепенное упрощение, повышение прозрачности системы контроля материнской компании над дочерней. В случае предпочтительности рыночной координации можно ожидать выделения компаний из состава бизнес-групп в форме продажи контрольного

пакета акций или активов, а также в форме разрыва неформальных контрактов. В целом скорость этого процесса зависит от темпов развития системы государственного правоприменения в экономике.

## Summary

The development of business-groups in Russia as a process of institutional transformation is analysed. The dominant tendencies of the past decade are pre-determined by the features of soviet-type co-ordination system (those are high asset specificity, insignificance of formal property rights' allocation, importance of local networks which include managers and authorities) and the result of the import of the institutes in the starting point of reform.

The development of business-groups over past decade was induced by the extremely high transaction cost resulted in negative expected return on any investments outside the direct control of the investors. This is the main cause of the origin of big conglomerate groups.

Organisational design of groups reflects the conflict between traditions of local network and consolidating insider ownership. The Russian business-groups are characterised by extensive use of decision-making not based on the formal property rights and the specific features of corporate structure those are non-transparent allocation of formal property rights, personification of ownership and control, instability of the management structure etc.

## Литература

Авдашева С. (2000) Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. Изд-во ГУ-ВШЭ.

Авдашева С., Дементьев В. (2000) Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах. Российский экономический журнал, № 1.

Авдашева С. (2001) 'Давальчество в российской промышленности: причины и результаты использования'. Вопросы экономики, 2001, № 6.

Дементьев В, Авдашева С. (2002) 'Тенденции эволюции официальных финансово-промышленных групп в 2000—2001 гг.'. Российский экономический журнал, 2002, № 3.

Дерябина М. (2001) 'Реструктуризация российской экономики через передел собственности и контроля'. Вопросы экономики, № 10.

Долгопятова Т.Г. (1995) 'Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение'. М.: Дело Лтд.

Долгопятова Т.Г. (ред.) (2002) 'Российская промышленность: институциональное развитие', М.: Изд-во ГУ-ВШЭ.

Долгопятова Т.Г.(2002) 'Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности' // «Российские предприятия: корпоративное управление и рыночные сделки». М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, с.129—167.

Дынкин А.А., Соколов А.А.(2002) 'Интегрированные бизнес-группы в российской экономике'. Вопросы экономики, № 4.

Клейнер Г.Б. (1996) 'Современная экономика России как «экономика физических лиц»', Вопросы экономики, № 4.

Крюков В.А. (1998) 'Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации'. Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН, 1998.

Крюков В.А. (2002) 'Кто в «нефтяном доме» хозяин?' ЭКО, 2002, № 2.

Кузнецов П.В., Горобец Г.Г., Фоминых А.К. (2002) 'Неплатежи и бартер как отражение новой формы организации промышленности в России' // 'Российские предприятия: корпоративное управление и рыночные сделки'. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, стр. 28—78.

Маркс К. (1969, на русском языке). Капитал. Т.1. М.: Изд-во политической литературы.

Нуреев Р. (2001). 'Социальные субъекты постсоветской России: история и современность'. Мир России: социология, этнология, культура, № 3.

Нуреев Р., Рунов А. (2002). 'Россия: неизбежна ли приватизация? Феномен «власти-собственности» в исторической перспективе'. Вопросы экономики, № 6.

Паппэ Я.Ш. (2000) 'Олигархи: экономическая хроника 1992—2000'. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ.

Паппэ Я. (2002а) Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития. Проблемы прогнозирования, № 1.

Паппэ Я. (2002b) Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации. Проблемы прогнозирования, № 2.

Радыгин А. (1999) 'Перераспределение прав собственности в постприватизационной России'. Вопросы экономики, № 6.

Радыгин А., Сидоров И. (2000) 'Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества?' Вопросы экономики, № 5.

Радыгин А. (2001) 'Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе'. Вопросы экономики, № 5.

Радыгин А., Энтов Р., Шмелева Н. (2002) 'Проблемы слияний и поглощений в корпоративном секторе'. М.: Институт экономики переходного периода.

Радаев В.В. (2001) 'Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности'. Вопросы экономики, № 6.

Розинский И.А. (2002) 'Механизмы получения доходов и корпоративное управление в российской экономике' // 'Российские предприятия: корпоративное управление и рыночные сделки' М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2002.

Старк Д. (1996) 'Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма'. Вопросы экономики, № 6.

Стиглиц. Дж. (1999) 'Куда ведут реформы (к десятилетию начала переходных процессов)'. Вопросы экономики, № 7.

Уильямсон О. (1996) 'Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция'. СПб.: Лениздат.

Aoki M. (2001) 'Toward a Comparative Institutional Analysis'. Cambridge, MIT Press.

Blanchard O., Kremer M. (1997) 'Disorganization'. Quarterly Journal of Economics, vol. 67, pp.1091—1126.

Gaddy C., Ickes B. (1998) 'To Restructure or Not to Restructure: Informal Activities and Enterprise Behavior in Transition', William Davidson Institute Working Paper Series, WP 134.

Goldberg V. (1980) Relational Exchange: Economics and Complex Contracts. American Behavioral Scientist, vol. 23 (3), pp. 337—352.

Hendley K., Ickes B.W., Murrell P., Ryterman R. (1997) 'Observations on the Use of Law by Russian Enterprises', Post-Soviet Affairs, vol. 13, pp.19—41.

Ledeneva A. (2001) Networks in Russia: Global and Local Implications // Segbers K. Explaining post-Soviet patchworks, vol. 2, pp. 59—78.

Ménard C. (1996). On Clusters, Hybrids and other Strange Forms. The Case of the French Poultry Industry. Journal of Institutional and Theoretical Economics, vol.152 (1), pp.154—183.

Ménard C. (2002) The Economics of Hybrid Organizations'. Presidential Address, 6<sup>th</sup> annual meeting of the International Society for New Institutional Economics, MIT, September 29.

Recanatini F., Ryterman R. (2001) 'Disorganization or Self-Organization? The Emergence of Business Associations in Transition Economy'. World Bank Working Paper Series, WP 2539.

Schleifer A., Vishny R. (1992) 'Pervasive Shortages under Socialism', Rand Journal of Economics, vol. 23, pp. 237—246.

## **Дополнительная литература**

Долгопятова Т.Г. (ред.). Российская промышленность: институциональное развитие. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2002.

Российские предприятия: корпоративное управление и рыночные сделки. Сб. статей. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2002.

Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6.

Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.

Ménard C. 'The Economics of Hybrid Organizations'. Presidential Address, 6<sup>th</sup> annual meeting of the International Society for New Institutional Economics, MIT, September 29, 2002.

## **Примечания**

«Рассеянная мануфактура» описана К. Марксом в гл. 12—13 «Капитала». Говоря о рассеянной мануфактуре, он акцентирует внимание на принципиальном отличии работника, трудящегося в «рассеянной мануфактуре», от положения самостоятельного мастера: «...положение... рабочих, которые работают у себя на дому,

*но не на себя, а на капиталиста, совершенно отлично от положения самостоятельного ремесленника, работающего лишь на своих заказчиков»* (Маркс, 1969, с. 355—356). В современной России именно «производство на капиталиста (фактического собственника)» отличает предприятие, входящее в «рассеянную компанию», от самостоятельной фирмы. Любопытный парадокс состоит в формальном сходстве «рассеянной компании» с фирмой, активно использующей аутсорсинг — с одним из наиболее популярных в последние годы в западных экономиках организационных инноваций. Отличия очевидны: аутсорсинг не предполагает передачу стратегических решений за пределы фирмы. Однако именно этим и отличается «рассеянная компания» российской переходной экономики.

- 2 Проблема «двойной надбавки» возникает в условиях самостоятельного принятия решений компаниями на последовательных стадиях технологической цепочки, когда обе компании обладают рыночной властью. Последовательное ограничение выпуска в целях повышения прибыли каждой из компаний приводит к тому, что их суммарная прибыль снижается (Тириоль, 2001, гл. 4).
- 3 Рыбальченко И. «Газпром» освобождается от непрофильных активов // Ведомости, 24.12.2002.
- 4 Резник И. «Азот» ушел с Горновским // Ведомости. 03.03.2003.



## К ГЛАВЕ I.1

### Вопросы

1. Каковы предпосылки и источники возникновения институционализма? Почему его возникновение было необходимо? Кто стоял у истоков институциональной теории?
2. В чем единство и в чем различия «старого» и нового институционализма? Какие недостатки «старого» институционализма попытались преодолеть новые институционалисты? Удалось ли им, по вашему мнению, это сделать? Почему «старый» институционализм продолжает существовать наряду с новым, а не был полностью вытеснен последним?
3. Какие школы теории рационального выбора вам известны? На чем делают акцент разные школы, каковы их основные постулаты? Назовите наиболее известных представителей каждой школы.
4. Является ли неоинституционализм разделом неоклассики, изучающим институты? Почему?
5. Перечислите основные направления и разделы «старого» и нового институционализма.

### Упражнения

1. Установите соответствие между именами ученых, работающих в области институциональной экономики, и названиями публикаций:

1.	Гуннар Мюрдаль	A.	Пределы свободы. 1975
2.	Джон К. Гэлбрейт	B.	Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. 1989
3.	Оливер Уильямсон	C.	Теория праздного класса. 1899
4.	Эрнандо де Сото	D.	Экономические институты капитализма. 1985
5.	Джеймс Бьюкенен	E.	Структура и изменения в экономической истории. 1981
6.	Дуглас Норт	F.	Азиатская драма. Исследование бедности народов. 1968
7.	Торстейн Веблен	G.	Новое индустриальное общество. 1967

Дайте ответ в форме таблицы.

Имя ученого	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
Название работы (буква)							

**Ответ:**

Имя ученого	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
Название работы (буква)	F	G	D	B	A	E	C

2. Кратко охарактеризуйте методологические предпосылки институциональных концепций развития.

- А) Изложите, что понимается под развитием в различных теориях модернизации.
- Б) Каковы источники и составные части институционального подхода?
- В) Что нового вносит институциональный подход в теорию развития?

3. Как вы оцениваете трактовку А. Сена «развития как свобода», в чем достоинства и недостатки этого подхода?

- А) Что такое негативная и позитивная свобода?
- Б) Может ли свобода рассматриваться как средство достижения других целей или она значима сама по себе?
- С) Как А. Сен понимает ценность и эффективность свободы?
- Д) Какую роль в подходе Сена играет современная теория информации?

### **Темы для эссе**

1. Историческая школа Германии, ее роль в становлении институционализма. Критика политической экономии исторической школой. Работа Ф. Листа «Национальная система политической экономии».

2. Понятие рациональности в философии и экономике. Понимание рациональности в разных направлениях экономической науки.

3. Причины роста популярности институционализма в «третьем мире» во второй половине XX в. Роль институционализма в становлении теории развивающихся стран.

## К ГЛАВЕ 1.2

### Вопросы и упражнения

1. Какова роль оценок, производимых агентами, в процессе координации экономических действий? Соотнесите понятие оценки с такими понятиями, как полезность, предпочтение, метапредпочтение, цена, стоимость.
2. Какова роль, отводимая материальным предметам в координации экономических действий? В частности, необходимо поместить материальные предметы в контекст рыночного конкурентного равновесия, акцентировать трудности, связанные с неопределенностью относительно качества, с сосуществованием множества порядков квалификации товаров и услуг.
3. Какую роль играет плюрализм отношений в анализе координации экономических действий и как можно добиться интеграции этих отношений? Рассмотрите координацию посредством конкурентного рынка, предприятия, сети; различных типов трансакций. Сделайте особый акцент на предприятии как компромиссе между множеством способов координации.

### Темы для эссе

1. Предприятие как компромисс.

Трансформация крупных советских предприятий. Эволюция «традиционного» порядка значимого. Изменение организации социальной сферы, в которой присутствуют «гражданские» элементы; «индустриальных» оценок людей и вещей.

Малые и средние предприятия. Преимущества и недостатки, связанные с практикой найма родственников. «Неформальные практики» и режим непубличной вовлеченности, отраженный в плюрализме второго типа.

2. Качество товаров и услуг и его измерение.

Рыночное измерение качества по сравнению с другими порядками измерения, критерии оценки и процедуры контроля качества товаров и услуг. Различные формы гарантии и регулирования, их сравнительные преимущества и недостатки (торговые марки, частные сертификаты, государственное регулирование).

3. Инструменты оценки как элемент экономической политики.

Благодаря вниманию, уделяемому форматам информации, формам оценки и различным типам благ, по поводу которых осуществляется взаимодействие, экономика соглашений позволяет разложить на элементы политику, публичную или нет, процедуры контроля, органы управления и контроля.

## К ГЛАВЕ 1.3

### Вопросы

1. В чем заключаются две различные интерпретации теоремы Коуза? Объясните.
2. Дайте определение транзакционных издержек. Основываясь на нем, покажите отличия между транзакционными издержками на микроуровне (например, в отношениях между фирмой и ее поставщиками) и на макроуровне (например, при выполнении контрактов).
3. Каковы основные характеристики транзакции, влияющие на величину связанных с ней издержек? Можете ли вы четко обосновать направление этого влияния: в сторону увеличения или, напротив, снижения?
4. Какие типы специфических инвестиций особенно важны для понимания транзакционных издержек? Укажите варианты косвенного измерения каждого из них.
5. Какие три основные характеристики макроэкономической среды оказывают наиболее сильное воздействие на величину транзакционных издержек? Приведите пример из российской экономики.

### Упражнения

1. Попробуйте оценить величину транзакционных издержек на Московской фондовой бирже с помощью модели, предложенной Демсецом.
2. Если бы вам потребовалось измерить агрегированные транзакционные издержки на основе методики Норта и Дэвиса, какую структуру данных по России можно предложить? Из каких источников можно получить такие данные?
3. Учитывая влияние на транзакционные издержки трех основных детерминантов, описанных в данной главе ( $U$ ,  $F$ ,  $AS$ ), предложите простейшую эконометрическую модель для тестирования. Какие зависимые переменные вы выберете? Как можно специфицировать независимые переменные?

### Темы для эссе

1. Действительно ли необходимо исходить из допущения ограниченной рациональности индивидов для объяснения институтов? Объясните на примерах.

2. Почему столь важен оппортунизм в качестве поведенческой предпосылки теории транзакционных издержек? Можно ли с его помощью объяснить природу и роль контрактов? Если да, то почему столь многие модели в теории контрактов строятся, обходя данное допущение? Объясните.

3. Обсудите проблему измерения транзакционных издержек как на микроэкономическом уровне, так и на агрегированном уровне институтов рынка в целом.

4. Как связаны между собой права собственности и транзакционные издержки? Проанализируйте и приведите примеры, обращаясь к ситуации вокруг прав собственности на землю в России.

## К ГЛАВЕ 1.4

### Вопросы

1. С какого рода проблемами, вызванными асимметричной информацией, сталкиваются страховые компании? Как их можно решить с помощью изменения форм заключения контракта?
2. Какие основные причины заключения неполных контрактов изучаются в рамках теорий контрактов?
3. Являются ли теория стимулов и теория транзакционных издержек дополняющими друг друга подходами или альтернативными подходами? Например, какие выводы относительно оптимизации предусматриваемых контрактами систем оплаты можно сделать с помощью двух обсуждаемых теорий?
4. Какого рода данные требуются для проверки предсказаний различного рода теорий контрактов? Какие данные, в частности, нужны для сопоставления эффективности конкурирующих систем оплаты?
5. Опираясь на теорию транзакционных издержек и на теорию контрактных стимулов, дайте два соответствующих определения фирмы. В чем отличия фирмы от рынка согласно избранным теоретическим подходам?

### Упражнения

1. Рассматриваются отношения между двумя сторонами — принципалом и агентом. В зависимости от интенсивности усилий агента, стоимость конечного продукта может принимать два значения:  $Y = 50\,000$  или  $Y = 25\,000$ . Агент выбирает между тремя уров-

ниями интенсивности усилий. Каждый уровень обеспечивает получение конечного продукта со следующей вероятностью:

$$P(Y = 50\,000) = 0,75, \text{ когда } e = e_1,$$

$$P(Y = 50\,000) = 0,50, \text{ когда } e = e_2,$$

$$P(Y = 50\,000) = 0,25, \text{ когда } e = e_3.$$

причем  $e_1 > e_2 > e_3$ .

Мы предполагаем, что принципал нейтрален к риску, а агент является противником риска. Их функции полезности заданы следующими уравнениями:

$$U_p(Y, w) = Y - w,$$

$$U_A(w, e) = \sqrt{w} - v(e),$$

где  $v$  — функция, отражающая издержки агента при выполнении контракта. Говоря более точно,  $v(e_1) = 40$ ;  $v(e_2) = 20$ ;  $v(e_3) = 5$ . Минимально запрашиваемая агентом полезность равна  $U_R = 120$ .

2. Напишите оптимальные контракты в наилучшей ситуации (*first best*), т.е. без какой-либо асимметрии в информации, для каждого уровня усилий. Какой уровень усилий предпочтительнее для принципала?

3. Напишите оптимальные контракты, если существует проблема морального риска. Какой уровень усилий выбирается принципалом и каков соответствующий контракт?

4. Покупатель стремится добиться более интенсивных усилий со стороны своего поставщика. Говоря более конкретно, он стремится получить изготовленный точно под его требования продукт, что требует осуществления поставщиком специфических инвестиций. Эти специфические инвестиции, обозначаемые  $i$ , позволяют покупателю получить излишек, равный  $R(i)$ . Издержки поставщика, вызванные осуществлением инвестиций величиной  $i$ , предполагаются равными  $i$ . Так же предполагается, что его производственные издержки не зависят от  $i$ . Они постоянны и обозначаются как  $C_0$ , когда поставщик предлагает стандартный продукт. Предполагается, что  $R(0) > C_0$ . Пусть поставщик и покупатель изначально могут заключать лишь неполные контракты.

Поясните, что такое допущение  $R(0) > C_0$ . Означает ли это, что существуют ситуации, в которых обмен невозможен? Почему?

5. Если поставщик и покупатель могут заключить полный контракт, каков будет тогда оптимальный уровень инвестиций  $i^*$  (максимизирующий общий излишек)?

6. Сравните объем инвестиций в рамках неполного и полного контрактов. Какие параметры функции  $R(\cdot)$  требуется специфицировать, чтобы дать окончательный ответ?

7. Может ли потребитель окончательно решить проблему через вертикальную интеграцию поставщика? Объясните.

### **Темы для эссе**

1. Можно ли говорить о создании особой теории фирмы на основе теорий контрактов?

2. Как институциональная среда влияет на выбор контрактных форм?

3. В чем заключаются особенности частной и публичной контрактации и не требуют ли они модификации или пересмотра существующих теорий контрактов?

4. В какой мере рост числа и успешности публично-частных контрактов, наблюдаемый в Европе, указывает на богатый потенциал аналогичных контрактных форм в менее развитых странах (т.е. в странах со слаборазвитой институциональной средой)?

## **К ГЛАВЕ 1.5**

### **Вопросы**

1. Каковы два альтернативных взгляда на природу организаций?
2. Почему «гибридные» соглашения зачастую рассматриваются как смесь элементов, свойственных рынкам и иерархиям? Следует ли их рассматривать как особые, отдельные структуры? Если да, то почему?
3. В чем заключаются основные проблемы, связанные с координацией действий партнеров в рамках сетей (гибридной организации) фирм?
4. Как технология помогает объяснить оптимальные размеры фирмы? В чем ограниченность подобного объяснения?
5. Как объяснить тот факт, что выбор способа организации обусловлен движением по кривой, огибающей по внешнему периметру три графика, изображенных на рис. 1.5.3?

## Упражнения

1. Используя модель чистого обмена Вальраса, напишите систему уравнений, характеризующих рынок, и прокомментируйте ее смысл и лежащие в ее основе допущения. Что произойдет, если включить в данную модель производство?

2. Основываясь на подходе Уильямсона, предложите систему показателей для косвенного измерения управленческих издержек в рамках рынков и иерархии. Как их можно сопоставить, чтобы проверить достоверность подхода Уильямсона?

3. Как можно адаптировать модель Монтеверде и Тица, чтобы сделать возможным ее применение для анализа структуры авиастроительной отрасли?

## Темы для эссе

1. Как контракты и иерархия дополняют друг друга в обеспечении координации в рамках фирмы? Проиллюстрируйте на конкретном примере.

2. Можно ли объяснить природу и характеристики фирмы с помощью полных контрактов?

3. Обсудите, насколько оправдан выбор длительности или других характеристик контрактов (согласно заданию) в качестве фактора, объясняющего предпочтительность того или иного способа организации с точки зрения транзакционных издержек.

## К ГЛАВЕ 1.6

### Вопросы

1. Как соотносятся экономическая теория, историческая и статистическая науки? Какие возможны комбинации этих наук при проведении междисциплинарных исследований? Приведите примеры работ.

2. Кратко охарактеризуйте выводы, к которым пришли Р. Фогель, С. Энгерман, Д. Норт и другие при изучении рабства на Юге США (до Гражданской войны) экономико-математическими методами. Почему эти исследования имеют большое значение для институционализма?

3. По каким критериям разделяют трансформационный и транзакционный секторы экономики? Как связано это разде-



ление с теорией прав собственности? Каковы результаты количественной оценки исторической динамики доли транзакционного сектора в экономике, выполненной Д. Норт и Д. Уоллисом?

4. Что такое «новая экономическая история»? Как она соотносится с историей, экономикой? Каковы ее основные принципы и результаты?
5. Что означает термин «зависимость от предыдущего развития»? Приведите примеры. Почему это понятие оказалось очень важным для институциональной экономики?

### Упражнения

1. О какой особенности развития институтов говорил Д. Норт, указывая, что однажды сделанный институциональный выбор задает рамки дальнейших изменений, которые ограничивают варианты выбора в будущем? Поясните, чем можно объяснить эту зависимость. Приведите пример данного феномена из российской практики.

2. В 1964 г. в США вышла монография Р. Фогеля (ставшего впоследствии лауреатом премии им. А. Нобеля по экономике) «Железные дороги и экономический рост Америки: очерки по эконометрической истории», которая вызвала буквально сенсацию. Р. Фогель развил методику расчета альтернативных издержек, исследуя проблему: насколько велик вклад железных дорог в экономический рост экономики США конца XIX в.? С этой целью он построил контрфактическую модель экономики США конца XIX в., какой она была бы, если бы вместо железнодорожного строительства развивался более традиционный водоканальный транспорт. Результат получился поразительный: если бы в этом альтернативном мире действовали те же цены водных перевозок, что и в реальной истории, то прибыль от использования железных дорог (в сравнении с использованием водных каналов) в США конца XIX в. не превосходила 1,8% ВВП США 1890 г. Какой методологический просчет был допущен, по вашему мнению, в этой контрфактической модели? Насколько вообще корректно использовать контрфактические модели (типа «что было бы, если бы...») при изучении развития общества?

3. Проанализируйте приведенные ниже данные о динамике структуры самодетельного населения Великобритании, Германии

и Франции в XIX–XX вв., сравните их с данными по России и определите:

- а) можно ли на основании этой информации датировать, когда каждая из названных стран переживала промышленную и научно-техническую революции. Если можно, то назовите эти периоды;
- б) в какие периоды и какие страны были более передовыми, а какие — более отстающими;
- в) прошла ли Франция сквозь стадию индустриального общества или нет и почему.

Обратите внимание, что во Франции доля промышленных работников никогда не превышала  $\frac{2}{5}$  населения, т.е. составляла абсолютное меньшинство нации;

- г) существуют ли качественные отличия между Россией и странами Западной Европы в этом отношении. Для ответа следует вспомнить, когда в нашей стране городское население сравнялось по численности с сельским? Каковы примерно современные пропорции распределения населения России по секторам экономики?

Таблица 1.6.4

**СТРУКТУРА ЗАНЯТОСТИ САМОДЕЯТЕЛЬНОГО НАСЕЛЕНИЯ  
ПО ОСНОВНЫМ СЕКТОРАМ ЭКОНОМИКИ, %**

Страны	1860 г.	1900 г.	1930 г.	1960 г.	1989 г.
<i>Великобритания</i>					
Сельское хозяйство	19	9	6	5	2
Промышленность	49	51	46	47	30
Сфера услуг	32	40	48	48	68
<i>Германия</i>					
Сельское хозяйство	–	40	29	14	4
Промышленность	–	39	40	47	32
Сфера услуг	–	21	31	39	57
<i>Франция</i>					
Сельское хозяйство	52	41	36	23	6
Промышленность	27	30	33	39	30
Сфера услуг	21	29	31	38	64

*Источник:* От аграрного общества к государству всеобщего благосостояния. М.: «Российская политическая энциклопедия», 1998. С. 242.

4. По оценке английского статистика конца XVII в. Грегори Кинга, когда в Англии урожай был ниже нормального уровня на 30%, цена на пшеницу поднималась выше своего постоянного значения на 16%. Вычислите формулу функции зависимости цены от урожая, предполагая, что эта зависимость является линейной. Средний уровень цен на пшеницу в Англии XVII в. составлял примерно 40 шиллингов за квартал (12,7 кг), а средний урожай — порядка 20 млн центнеров.

5. В 1915 г. английский экономист Дж.У. Юл проанализировал собранные Г. Кингом статистические данные о соотношении в Англии XVII в. размеров урожая пшеницы и цен на нее. По его мнению, эта зависимость выражается уравнением:

$$Y = -2,33X + 0,05X^2 - 0,00167X^3,$$

где  $X$  — величина урожая,  $Y$  — цена.

Определите, какова была зависимость цены на пшеницу от величины урожая — прямой или обратной. Какой экономический закон по существу эмпирически открыл Г. Кинг?

### Темы для эссе

1. Ретропрогнозы эффективности сельского хозяйства в России (И.Д. Ковальченко, Л.И. Бородкин, М.А. Свищев). Оценка результатов столыпинских реформ и коллективизации.

2. QWERTY-эффект.

3. Первая экономическая революция (по Д. Норт). Ее содержание, причины, следствия.

4. Р. Фогель — лауреат Нобелевской премии. Вклад железнодорожного транспорта в развитие экономики США в XIX в.

## К ГЛАВЕ II.1

### Вопросы

1. В чем суть экономического детерминизма? Каких типичных представителей вы можете назвать? В чем ограниченность точки зрения экономического детерминизма? Какие ученые и по каким направлениям пытались преодолеть эту ограниченность?
2. Какие теоретические положения К. Поланьи иллюстрирует ссылкой на историю Спинхемленда? Когда и почему, по мне-

нию этого автора, в Англии возникает рыночная экономика? В чем состоит значение работ К. Поланьи для развития институциональной теории?

3. В чем особенности методологии мир-системного анализа И. Валлерстайна? Каковы практические рекомендации, вытекающие из теории мир-экономики Валлерстайна?
4. Что такое власть-собственность? Для каких стран (регионов) характерен этот феномен? Можно ли считать это явление исключительно негативным пережитком прошлого? Какие проблемы возникают при переходе от власти-собственности к частной собственности?
5. В чем сущность полемики между С. Кузнецом и Г. Мюрдалем по вопросу об экономическом неравенстве? Каковы аргументы каждой из сторон?
6. Какую роль в концепции Э. де Сото играют нелегальные виды деятельности в становлении рыночной экономики? В чем единство и различие в развитии розничной торговли, жилищного строительства и общественного транспорта в Перу? Каковы пути их сокращения издержек законопослушания в развивающихся странах? Что такое «цена внелегальности»? Почему возникает порочный круг внелегальности и как вырваться из него? Какие институциональные условия (формальные, неформальные), по де Сото, необходимы для свободного предпринимательства? Применимы ли они для нашей страны?

### Упражнения

1. Охарактеризуйте основные направления критики Гуннаром Мюрдалем кейнсианского и неоклассического подхода к анализу развивающихся стран.

- А. Г. Мюрдаль резко критиковал западные подходы к анализу «третьего мира». Каковы методологические истоки этой критики и в чем заключались его наиболее сильные аргументы? Что Г. Мюрдаль предлагает взамен?
- Б. В чем, по мнению Г. Мюрдаля, заключается отсутствие реального контракта между демократическими и авторитарными режимами в странах «третьего мира»?

2. Почему внелегальный сектор в Перу оказался более эффективным в сравнении с легальным?

- А. Какие основные причины, по мнению Э. де Сото, толкают людей на нелегальную деятельность?

- Б. Всегда ли существование нелегального сектора имеет только отрицательные последствия для общества (по де Сото). Обоснуйте свой ответ.
3. В чем заключается, по де Сото (2000), эффект частной собственности?
- А. Рассмотрите следующие аспекты:
- фиксация экономического потенциала;
  - интеграция разрозненной информации;
  - ответственность собственников;
  - повышение ликвидности активов;
  - развитие общественных связей;
  - паспортизация сделок.
- Б. Почему принудительно навязываемое право, по де Сото (2000), не дееспособно?
- В. Что, по мнению де Сото (2000), необходимо понять правительствам развивающихся и постсоциалистических стран, чтобы капитализм превратился «в источник надежды и перспективы для всех и каждого»?
- Г. В чем, согласно де Сото (2000), заключалось заблуждение многих чиновников Латинской Америки при создании легальной системы прав частной собственности?

### **Темы для эссе**

1. Теория регуляции (М. Аглиетта, Р. Буайе, Ж. Д. де Бернис, Ж. Мистраль, А. Липец, Ж. Сапир). Как и почему попытались модернизировать марксизм сторонники теории регуляции? Какие положения они заимствуют из марксизма, а в чем проявляют оригинальность? Каковы сильные и слабые стороны теории регуляции?
2. Россия в третьем эшелоне развития капитализма: историческая случайность или судьба?
3. Гуннар Мюрдаль — лауреат Нобелевской премии. «Азиатская драма» и ее влияние на исследования институтов. Что такое «азиатские ценности» и почему им такое большое внимание уделяет Г. Мюрдаль?
4. Роль внезаконных видов деятельности в становлении рыночной экономики.

## К ГЛАВЕ II.2

### Вопросы

1. Какой концепт лучше всего подходит для описания бизнес-групп в России: клика, клан, стратегический альянс, проект, или сеть? Почему?
2. В чем преимущества и недостатки сетевого капитализма, выраженные в экономических категориях? Можно ли предложить варианты их количественной оценки и сопоставления?
3. Основываясь на вашем собственном опыте, укажите элементы общинности, сохранившиеся в рамках тех организаций, в которых вы участвуете (например, в университетской среде)?
4. Используя ваши знания, полученные в рамках курса по истории экономических учений, разберите несколько теорий, позволяющих учитывать фактор локализации экономических отношений.
5. Как соотносятся модель сетевого капитализма и принцип верховенства закона?

### Упражнения

1. Существует сеть из шести фирм — *A*, *N*, *M*, *L*, *O* и *F* (рис. II.2.2). Они связаны между собой хозяйственными связями (это может быть как перекрестное участие в советах директоров или капитале, так и отношения между поставщиками), интенсивность которых отражена на рисунке цифрами. При этом чем меньше цифра, тем интенсивнее хозяйственные связи (например, «2» означает, что одна из фирм является дочерним предприятием по отношению к другой, а «6» — лишь зависимым). Проанализируйте структуру данной сети фирм и выделите те фирмы, которые занимают в ней более выгодное положение, чем другие участники.

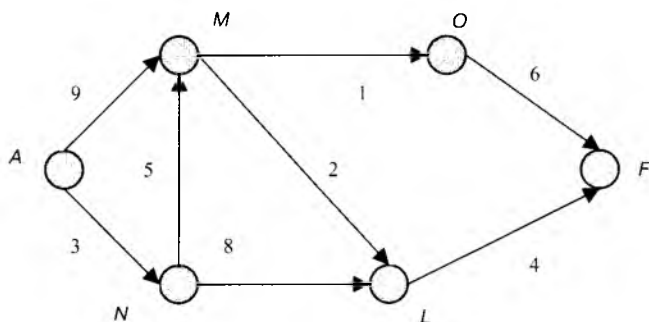


Рис. II.2.2

2. Если теперь предположить, что направленные связи (дуги) на рис. П.2.2 соответствуют направлению производственного процесса (например,  $A$  — добыча сырья,  $F$  — сбыт готовой продукции), то как следует скорректировать выводы относительно годового положения в сети?

### Темы для эссе

1. Опишите и проанализируйте с помощью теории графов структуру одной из сетей, в которых вы принимаете непосредственное участие (например, круг ваших друзей).

2. Основываясь на публикациях в экономической прессе (например, в журналах «Профиль», «Эксперт» или «Компания»), опишите и проанализируйте с помощью теории графов структуру одной из российских бизнес-групп.

3. Анализ ситуации (*case study*): на примере одной из российских компаний покажите, какой концепт для изучения локальных экономических отношений (община, клика, дистрикт и т.д.) оказывается наиболее плодотворным.

## К ГЛАВЕ II.3

### Вопросы

1. Приведите примеры ситуаций, когда экономическое действие полностью детерминировано моральными соображениями (аффектами, принуждением).
2. Можно ли считать сетевой рынок институтом? Почему?
3. Как связаны между собой уровень обобщенного доверия ( $Tg$ ) и величина транзакционных издержек? Проиллюстрируйте на примерах.
4. Эквивалентны ли категории доверия и социального капитала? Объясните вашу позицию.
5. Существует ли причинно-следственная связь между, с одной стороны, обобщенным доверием и, с другой стороны, навязанным характером властных отношений? Аргументируйте свою позицию.
6. Как можно предположить на основе табл. П.3.4, ситуация в США близка к «преобладанию крупных, *зависимых* от государства, корпораций». Как можно отнестись к подобному выводу и какие факторы необходимо дополнительно принять во внимание?

## Упражнения

1. На рынке туристических услуг появилась фирма X, предлагающая индивидуальные туры по странам Карибского моря. Базовая стоимость тура составляет 10 тыс. долл., при этом фирма требует 50%-й предоплаты своих услуг. Каким должен быть минимальный уровень доверия к фирме X со стороны потенциального клиента, чтобы он решил воспользоваться ее услугами? Предложите модель, описывающую взаимоотношения между фирмой X и потенциальным клиентом.

## Темы для эссе

1. На основе рефлексии собственного опыта, опишите поиски и устоявшуюся на сегодня пропорцию между различными детерминантами поведения. Удовлетворены ли вы результатами поиска «внутреннего равновесия»?

2. Переход от «пессимистического» к «оптимистическому» согласию. Основываясь на исторических исследованиях (например, Западная Германия в период после Второй мировой войны), выделите предпосылки такого перехода и сложности, с ним связанные.

3. Соотношение власти над вещами (прав собственности) и власти над людьми. Идет ли речь о родственных понятиях? Можно ли дать общий ответ на этот вопрос, не учитывая специфику институциональной среды?

## К ГЛАВЕ II.4

### Вопросы

1. Что является фактором производства, согласно Рональду Коузу?
2. Какими были основные цели программы приватизации?
3. Что понимается под спонтанной приватизацией?
4. Как отличить стратегическое реструктурирование от защитного?
5. Перечислите стандартные и нестандартные методы приватизации.

### Упражнения

1. В данной главе теорема Коуза в целях упрощения была сформулирована следующим образом: «Исходное распределение



прав собственности не существенно с точки зрения экономической эффективности, если только эти права четко определены и ими можно обмениваться на совершенно конкурентном рынке». Означает ли это, что возможна лишь одна интерпретация теоремы Коуза?

2. В табл. II.4.3 страны перечислены в алфавитном порядке. Что выяснится, если ранжировать их согласно доле частного сектора в ВВП?

3. В табл. II.4.5 показаны размер прямых иностранных инвестиций и доля частного сектора в ВВП в 22 переходных экономиках в 1995 и 1998 гг. Рассчитайте корреляцию между рангами двух переменных. Прокомментируйте результаты.

Таблица II.4.5

**ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ПРИВАТИЗАЦИЯ  
В ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИКАХ**

Страны	Доля частного сектора в ВВП, %		Прямые иностранные инвестиции на душу населения, долл.	
	1995	1998	1995	1998
Армения	44	60	5,56	94,68
Азербайджан	25	45	39,08	396,77
Беларусь	12	20	3,86	45,35
Болгария	35	60	40,00	180,58
Венгрия	60	80	1 289,90	1 553,88
Грузия	30	60	2,55	41,10
Казахстан	25	55	41,81	470,65
Кыргызстан	40	60	8,51	84,70
Латвия	57	65	180,00	653,25
Литва	55	70	38,92	451,39
Молдова	30	45	24,32	61,69
Польша	58	65	222,08	582,25
Россия	58	70	27,58	96,46
Румыния	37	60	42,59	193,56
Словакия	59	75	108,33	463,93
Словения	37	55	278,42	1474,14
Таджикистан	15	30	3,77	12,46
Туркменистан	15	25	48,78	116,17
Узбекистан	30	45	11,18	33,43
Украина	36	55	16,07	56,08
Чехия	69	80	398,06	1 397,39
Эстония	60	75	424,67	1 282,20

## Темы для эссе

1. Каковы основные выводы из теоремы Коуза в отношении программ приватизации? Насколько допущения, исходя из которых формулируется теорема, соответствуют действительным экономическим условиям, наблюдавшимся в России в начале переходного периода?

2. Влияет ли метод приватизации на ожидаемые экономические результаты деятельности фирмы?

3. Аргументы в пользу проведения приватизации до реструктурирования предприятия и после его завершения (на примере России).

## К ГЛАВЕ II.5

### Вопросы

1. Каковы три основных варианта приватизации, предусмотренные для российских предприятий в программе массовой приватизации?
2. Какие важные институты рынка отсутствовали в период процесса приватизации в России?
3. Опишите механизм залоговых аукционов, проводившихся в России в середине 1990-х годов?
4. Что дисциплинирует менеджеров в акционерном обществе?
5. В каких формах существует остаточная государственная собственность после завершения приватизации?

### Упражнения

1. Согласно российской программе приватизации, в 1992 г. населению было выдано 148 млн ваучеров номинальной стоимостью 10 тыс. рублей каждый. Учитывая, что приватизация затрагивала примерно 15 тыс. государственных предприятий с балансовой стоимостью активов в 740 млрд руб., требовалось обменять на ваучеры примерно 740 млн акций (балансовая стоимость, поделенная на 1000 руб.). Какова была бы средняя цена одной акции, исходя из допущения о равной привлекательности акций всех предприятий, если бы ваучеры напрямую обменивались на акции на совершенном рынке ценных бумаг? Чему был бы равен излишек предложения или излишек спроса в случае несовершенства рынка (например, в результате регулирования цены акций или высоких транзакционных издержек)?

2. Теперь предположим, что ваучеры не обязательно напрямую обмениваются на акции, нет рынка акций, но появляется возможность обмена ваучеров на любой товар или услугу вплоть до 1994 г. (что и происходило в реальности в России). Опишите, что произойдет в этом случае.

3. Рассмотрим российскую приватизированную компанию с четырьмя основными группами акционеров, каждая из которых имеет собственные интересы. Назовем группой *A* тех, кто осуществляет мониторинг и контроль, т.е. назначает совет директоров. Интересы группы *B* противоположны, ее представители ищут возможности установить контроль над корпорацией. *C* и *D* представляют собой две другие однородные группы акционеров. Все четыре группы владеют 100% капитала корпорации и, согласно принципу «одна акция, один голос», их представители имеют в совокупности 100% голосов на общем собрании акционеров (большинством голосов назначается совет директоров). Проблема, стоящая перед группой *A*, заключается в следующем: сколько акций (и голосов) следует иметь, чтобы сохранить контроль над корпорацией? Этот вопрос встает при следующем варианте распределения акций.

Общая доля группы *C* в капитале корпорации равна  $S_c = 30\%$ . Доля группы *D*  $S_d = 25\%$ . Представители каждой группы имеют особую стратегию поведения в ходе общего собрания. Так, 100% членов группы *A* голосуют за кандидатов, предложенных самой группой *A* ( $V_a = 100\%$ ). Ни один представитель группы *B* не голосует за кандидатов группы *A*. Предположим, что 70% группы *C* обычно голосует за менеджеров, назначаемых группой *A* ( $V_c = 70\%$ ), аналогичным образом ведут себя 80% представителей группы *D* ( $V_d = 80\%$ ). Какую долю акций необходимо аккумулировать группе *A*, чтобы сохранять контроль над компанией (иными словами, какова величина  $S_a$ )?

### Темы для эссе

1. Результаты российской приватизации, ее основные достижения и недостатки.
2. Аргументы «за» и «против» деприватизации (или ренационализации) как попытки исправления ошибок, допущенных в процессе приватизации.
3. Способствовала ли приватизация развитию конкуренции в российской экономике?

## К ГЛАВЕ II.6

### Вопросы

1. Попробуйте сформулировать критерий справедливости, характерный исключительно для рыночного мира (или, выражаясь в терминах политической философии М. Уолцера, «сферы денег»).
2. Может ли быть экономически обоснованной абсолютная монархия. Аргументируйте свою позицию.
3. На конкретном примере покажите разницу между социальным контрактом между гражданами и государством и сделкой.
4. Насколько совершенна аналогия между сетевой моделью рынка как управленческой структурой в экономике и сетями государств, существующих в сфере международных отношений?
5. Связаны ли между собой институциональный импорт и становление «реалистической» демократии? Проиллюстрируйте примерами.

### Упражнения

Комиссия по выдаче лицензий на телевидение в дециметровом диапазоне рассматривает две конкурирующие заявки: от «Чемпион-ТВ» и от ТВ-66. «Чемпион-ТВ» готово инвестировать в первый год работы 5 млн долл. при ожидаемой норме прибыли в 5%, ТВ-66 имеет бизнес-план, согласно которому прибыль в первый год составит 250 тыс. долл. По решению комиссии лицензию получает «Чемпион-ТВ». Можно ли ожидать того, что лицензия попадет в руки эффективного собственника в результате последующих сделок между «Чемпионом-ТВ» и ТВ-66? Что изменилось бы, если бы комиссия принимала во внимание один из критериев справедливости (Парето, Калдора, Ролза)?

### Темы для эссе

1. Авторитарное государство и управленческие структуры в экономике. Подобно тому, как «производственная демократия» сосуществует с демократическим государством, что можно сказать в этом смысле в отношении авторитарного государства?

2. Вступление балтийских стран в Европейское сообщество: появятся ли дополнительные ограничения на использование государством принуждения? Сравнение с ситуацией в тех постсоветских странах, которые в обозримом будущем не вступают в Европейское сообщество.

3. Почему деприватизация может лишь ухудшить положение: институциональный анализ реального государства как ее основного субъекта.

## К ГЛАВЕ II.7

### Вопросы

1. К какому сектору внезаконной экономики можно отнести импорт мебели под видом комплектующих для сборки мебели, осуществленное с целью сокращения суммы таможенных сборов?
2. Связаны ли между собой оппортунизм и криминальное экономическое действие? Поясните на конкретных примерах.
3. Есть ли возможность избежать при осуществлении институционального импорта роста внезаконной экономики? При выполнении каких институциональных условий?
4. Чем объяснить существование в русском языке сразу нескольких терминов для описания коррупционных практик?
5. Приведите пример критической ситуации и предположите, как поведут себя в ней субъекты законной, внезаконной и криминальной экономики.

### Упражнения

Предположим, что на рис. II.2.2 изображена структура криминальной сети с участием коррумпированного чиновника *A* и субъекта *F*, непосредственно вовлеченного в криминальную деятельность. Выясните, насколько оптимальна данная структура с учетом криминального характера сети и предложите варианты ее дальнейшего совершенствования.

### Темы для эссе

1. Институциональный импорт: анализ на примере конкретного экономического или политического института (*case study*).
2. Эволюция частной защиты («крыш») в постсоветской России: от криминальных к государственным «крышам» (Олейник, 2001а, 2001б; Волков, 2002).
3. Административная реформа как сокращение цены подчинения закону: оправданы ли ожидания в отношении выхода бизнеса «из тени»?

## К ГЛАВЕ II.8

### Вопросы

1. Что такое гибридная форма организации? Какие гибридные организации вам известны?
2. Каким образом модель «рассеянной компании» использовалась для уклонения предприятий от уплаты налогов в 1990-е годы? В чем состояли издержки использования модели «рассеянной компании» для различных категорий акционеров? Для работников компании? Для кредиторов компании?
3. Сохранились ли в рамках российских бизнес-групп традиции отношений внутри директората и партийных органов советского периода? Как эти традиции повлияли на динамику структуры собственности и прав собственности в российских компаниях?
4. Какие неимущественные инструменты координации внутри российских бизнес-групп вам известны? В каких институциональных условиях они могут выполнять роль инструментов координации, а в каких — нет?
5. Назовите основные особенности акционерных связей внутри российских бизнес-групп и объясните их роль.

### Упражнения

1. Спрос на конечную продукцию описывается следующей обратнотной функцией спроса:  $P = 100 - Q$ . Конечная продукция производится перерабатывающей компанией из промежуточной продукции. Затраты на производство промежуточной продукции нулевые ( $c_0 = 0$ ), а затраты на переработку не зависят от выпуска и составляют 20 ( $c_1 = 0$ ). Сравните объем продаж, цену, выигрыш потребителей и прибыль производителей при трех вариантах организации отрасли:

- а) единственный поставщик промежуточной продукции продает ее единственной перерабатывающей компании, а та реализует конечную продукцию непосредственно на рынке;
- б) поставщик промежуточной продукции объединен с перерабатывающей компанией в одну фирму, которая и продает конечную продукцию;
- в) поставщик промежуточной продукции использует в отношениях с перерабатывающей компанией давальческие по-

ставки — определяя долю конечной продукции  $0 \leq \alpha \leq 0,1$ , которая остается в распоряжении перерабатывающей компании в качестве оплаты услуг переработки.

(Предположим, что перерабатывающая компания, принимая долю конечной продукции, остающейся в ее распоряжении, самостоятельно выбирает общий выпуск. Кроме того, для простоты сравним только три варианта доли конечной продукции, остающейся в распоряжении перерабатывающей компании:  $a = 0,3$ ,  $a = 0,4$  и  $a = 0,5$ .)

Сделайте выводы о влиянии вертикальной интеграции и использования давальческих контрактов на благосостояние.

### **Темы для эссе**

1. Стимулы возникновения бизнес-групп в российской экономике 1990-х годов.

### **Литература для выполнения эссе**

Moers L. Determinants of Enterprise Restructuring in Transition: Description of a Survey in Russian Industry. Post-Communist Economies, 2000, vol. 12, no 3, pp. 307—332.

Recanatini F., Ryterman R. Disorganization or Self-Organization? The Emergence of Business Associations in Transition Economy. World Bank Working Paper Series, WP 2539, 2001. Адрес в Интернет: [ideas.repec.org/p/fth/wobaco/2539.html](http://ideas.repec.org/p/fth/wobaco/2539.html)

Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития. Проблемы прогнозирования, 2002, № 1.

Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации. Проблемы прогнозирования, 2002, № 2.

Ménard C. (2002) 'The Economics of Hybrid Organizations'. Presidential Address, 6th annual meeting of the International Society for New Institutional Economics, MIT, September 29. Адрес в Интернет: [www.isnie.org/ISNIE02/Papers02/The%20Economics%20of%20Hybrid%20Organizations.pdf](http://www.isnie.org/ISNIE02/Papers02/The%20Economics%20of%20Hybrid%20Organizations.pdf) —

Авдашева С. Давальчество в российской промышленности: причины и результаты использования // Вопросы экономики, 2001, № 6.

Волчкова Н. Влияет ли участие предприятий в российских финансово-промышленных группах на инвестиции в основные средства? Научный труды ЦЭФИР, Препринт № 10, 2001. Адрес в Интернете: [http://www.cefir.ru/papers\\_academic.html](http://www.cefir.ru/papers_academic.html)

Frye T. Slapping the Grabbing Hand: Credible Commitment and Property Rights in Russia. Higher School of Economics Working Paper Series, WP 1/2002/02, 2003. Адрес в Интернете: <http://www.hse.ru/science/preprint/default.html#wp1>

Hendley K., Ickes B.W., Murrell P., Ryterman R. Observations on the Use of Law by Russian Enterprises, *Post-Soviet Affairs*, 1997, vol. 13, pp. 19—41.

Raiser M., Rousso A., Steves F. Trust in Transition: Cross-Country and Firm Evidence. EBRD Working Paper Series, WP 82, 2003. Адрес в Интернете: [www.ebrd.com/pubs/econ/workingp/82.pdf](http://www.ebrd.com/pubs/econ/workingp/82.pdf)

Кузнецов П.В., Горобец Г.Г., Фоминых А.К. Неплатежи и бартер как отражение новой формы организации промышленности в России // *Предприятия России: корпоративное управление и рыночные сделки*. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2002.

Розинский И.А. Механизмы получения доходов и корпоративное управление в российской экономике // *Российские предприятия: корпоративное управление и рыночные сделки*. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2002.

Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточно-европейского капитализма.

### **Примечания**

- <sup>1</sup> *Fogel R.W. Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History*. Baltimor, 1964
- <sup>2</sup> Подробнее о концепции Р. Фогеля и ее критике см.: *Промахина И.М. Количественные методы исследования в работах представителей «новой экономической истории» (США) // Математические методы в исследованиях по социально-экономической истории*. М.: Наука, 1975. С. 283 — 319.
- <sup>3</sup> См.: *Шумпетер Й.А. История экономического анализа // Истоки*. Вып. 4. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 349
- <sup>4</sup> Там же.
- <sup>5</sup> В задаче фигурируют события и суммы, взятые из реального уголовного дела, возбужденного против организаторов одной из московских туристических фирм весной 2004 г. (*Коммерсант*, № 74 от 23.04.2004, с. 5).



## GLOSSARY

adverse selection	отбор худших
asset specificity	специфичность активов
asset stripping	вывод активов
authority	власть через убеждение
bounded rationality	ограниченная рациональность
capitalism	капитализм
capitalist world-economy	капиталистическая мир-экономика
clan	клан
cliometrics	клиометрика
complete contracting	полная контрактация
constitutional choice	конституционный выбор
contract	контракт
convention	соглашение
corporate governance	корпоративное управление
corruption	коррупция
criminal economy	криминальная экономика
critical situation	критическая ситуация
democracy	демократия
dispersed company	рассеянная компания
duality of norms	дуализм норм
economic determinism	экономический детерминизм
economic mentality	экономическая ментальность
economic restructuring	экономическая реструктуризация
economics of QWERTY	экономика <i>QWERTY</i>
embeddedness	встроенность
enforcement	обеспечение выполнения прав собственности и контрактов
evolutionary economics	эволюционная экономика
extralegal economy	внезаконная экономика
financial-industrial groups	финансово-промышленные группы, или ФПГ
format of information	формат информации
formal institutions	формальные институты
governance structure	управленческая структура
hierarchy	иерархия
homo economicus	человек экономический
horizontal integration	горизонтальная интеграция

human development index (HDI)	индекс человеческого развития
hybrid arrangements	гибридные соглашения
incomplete contracting	неполная контрактация
initial public offering	публичное размещение акций
informal institution	неформальные институты
insider (outsider) ownership	собственность инсайдеров (аутсайдеров)
institution	институт
institution building	институциональное строительство
institutional change	институциональное изменение
institutional environment, or constitution	институциональная среда, или конституция
institutional importation, or transfer	институциональный импорт, или трансплантация
institutional trap	институциональная ловушка
institutionalism, or institutional economics	институционализм, или институциональная экономика
interlocking, or overlapping directorate	перекрестное участие
justice	справедливость
legitimacy	легитимность
management-employee buy-out	выкуп акций менеджерами и работниками
managerial entrenchment	всевластие менеджеров
market	рынок
mass privatization	массовая приватизация
methodological individualism	методологический индивидуализм
moral hazard	моральный риск
neoinstitutional economics	неоинституциональная экономика
network	сеть
network market	сетевой рынок
new economic history	новая экономическая история
norm	норма
old institutionalism	старый институционализм
opportunism	оппортунизм
organization	организация
order of worth	порядок значимого
path-dependency	зависимость от предшествующей траектории развития

peripheral capitalism	периферийный капитализм
political economy	политическая экономия
post-constitutional choice	постконституционный выбор
postindustrial society	постиндустриальное общество
power	власть через принуждение
power-property	власть-собственность
primitive accumulation of capital	первоначальное накопление капитала
property rights	права собственности
principal-agent model	модель принципала и агента
privatization vouchers	приватизационные ваучеры
property rights	права собственности
public choice theory	теория общественного выбора
qualification	квалификация
rationality	рациональность
reciprocity	взаимность
recombined property	рекомбинированная собственность
redistribution	редистрибуция
rule	правило
social capital	социальный капитал
social contract	социальный контракт
stakeholders	заинтересованные стороны
state	государство
technological mode of production	технологический способ производства
theory of regulation	теория регуляции
transaction	транзакция
transaction costs	транзакционные издержки
transaction sector	транзакционный сектор
transformation sector	трансформационный сектор
trust	доверие
vertical integration	вертикальная интеграция

### **Список сокращений**

АО	Антон Олейник
ВА	Владимир Андреев
КМ	Клод Менар
ЛТ	Лоран Тевено
РН	Рустем Нуреев
СА	Светлана Авдашева
СС	Стефан Соссье

**Вертикальная интеграция (vertical integration)** — означает унификацию **прав собственности** или, говоря более обобщенно, прав по принятию решений в отношении взаимодополняющих (комплементарных) видов деятельности. Пример: покупка автозаводом сбытовой сети своего конкурента. КМ

**Внезаконная экономика (extralegal economy)** — совокупность экономических взаимодействий, совершаемых их участниками без обращения к **нормам** закона. При этом **нормы** закона либо напрямую нарушаются, так и «обходятся» с помощью выискивания лагун в законах. У субъектов внезаконной экономики нет ни стимулов к использованию закона для структурирования экономической деятельности, ни установок на это. АО

**Власть-собственность (power-property)** — собственность, при которой доступ к ресурсу и степень ее полноты определяется положением в государственной иерархии (чем выше место, занимаемое собственником в иерархии, тем более полным является набор его прав, и наоборот). РН

**Власть через принуждение (power)** — передача субъектом прав на контроль над своими действиями под принуждением, при неразвитости или полном отсутствии механизмов обратной связи. Равнозначна вероятности того, что один из участников социального взаимодействия окажется способным навязывать остальным участникам свою волю вопреки их сопротивлению, на чем бы такая вероятность ни основывалась. Власть через принуждение подчиняется той же логике, что и власть над материальными объектами, фиксируемая и защищаемая **правами собственности**. Реализуется через приказ (*fiat*). АО

**Власть через убеждение (authority)** — добровольная передача субъектом прав на контроль над своими действиями в надежде на более успешное достижение собственных целей (*согласованная* власть) или в обмен на вознаграждение (*рассогласованная* власть). Наблюдается сродство между властью через убеждение и законом возможностей для действий (*law of opportunities for behavior*) одной из отраслей общего права. Закон исходит из того, что субъект волен выбирать между альтернативными планами действия, выбирая из них наиболее привлекательные. АО

**Всесилие менеджеров (managerial entrenchment)** — действующие менеджеры захватывают контроль над предприятием через приобретение акций, специфические инвестиции, тайный сговор, сокрытие информации и создание препятствий финансовой прозрачности, в том числе и ценой прямого нарушения законодательства об акционерных обществах. В итоге менеджерам удается обойти такие ограничения их оппортунизма, как **контракты**, угроза поглощения и/или банкротства. ВА

**Встроенность (embeddedness)** — экономическое действие встроено, вписано в социальный и, говоря более широко, институциональный контекст. Так, рынок может быть встроенным в различные структуры (семья, группа и т.д.), означающие близость его участников в социальном плане. АО

**Вывод активов (asset stripping)** — передача за бесценку или по заниженной цене активов государственных предприятий в собственность менеджеров этих предприятий или на баланс находящихся под их контролем частных компаний. ВА

**Выкуп акций работниками и менеджерами (management-employee buy-out)** — выкуп предприятия (или его активов) менеджерами и работниками. Иногда выкуп осуществляется посредством концентрации **прав собственности** в трастовых компаниях (адаптировано из *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London: Macmillan 1987). ВА

**Гибридные соглашения (hybrid arrangements, or forms)** — соглашения представляют собой вариант организации трансакций между сторонами, сохраняющими автономию в принятии решений и **права собственности** на активы. Стороны могут координировать свои действия в одних областях, оставаясь конкурентами в других. Совместное использование некоторых **специфических активов** приводит к возникновению конфликтов, для решения которых могут создаваться «частные» управленческие механизмы. КМ

**Горизонтальная интеграция (horizontal integration)** — означает унификацию **прав собственности** или, говоря более обобщенно, прав по принятию решений в отношении изначально независимых видов деятельности. КМ

**Государство (state)** — особая **управленческая структура**, которую отличает универсальный (обезличенный и нелокальный) характер и возможность легитимного применения насилия для реализации властных полномочий, прежде всего связанных с установлением и защитой **прав собственности**. АО

**Демократия (democracy)** — институциональное устройство **государства**, предполагающее регулярное проведение свободных выборов государственных служащих, соблюдение принципа верховенства закона и наличие гражданского общества. В «реалистической» версии демократии из этих трех элементов акцент делается лишь на формальной процедуре свободных выборов. АО

**Доверие (trust)** — ожидание тех или иных поступков других людей, которые влияют на принимаемые субъектом решения в ситуации, когда он должен начинать действовать, не зная, совершены ли эти поступки. Различают обобщенное (к потенциально неограниченному кругу лично незнакомых лиц), персонализированное (к кругу лично знакомых лиц) и институциональное (к формальным институтам, например к **государству**) доверие. АО

**Дуализм норм (duality of norms)** — существенное различие в предписываемых **нормами** поведении в отношении «инсайдеров» (например, участников **сети**) и «аутсайдеров», «чужих». В отношении последних многие обязательства не действуют, с первыми же устанавливаются взаимоотношения, основанные на взаимном уважении прав и обязанностей. Дуализм норм направляет насилие в первую очередь на аутсайдеров. АО

**Зависимость от траектории предшествующего развития (path-dependency)** — означает, что история имеет значение. Нельзя понять альтернативы, с которыми мы сталкиваемся сегодня, не проследив путь развития институтов [малыми приростами]» (Норт Д., 1997, Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, М.: Начала, с. 130). В качестве объяснения детерминирующего воздействия истории на институциональное развитие указывают на трудности с переходом от одной технологии к другой

(эффект *lock-in*), на тормозящую институциональные новации роль идеологий и ментальных моделей. АО

**Заинтересованные стороны (stakeholders)** — все субъекты, имеющие связанные с деятельностью корпораций интересы, — не только акционеры, но и, например, носители человеческого капитала. ВА

**Иерархия (hierarchy)** — с точки зрения теории организаций **управленческая структура**, интегрирующая различные права по принятию решений в единые рамки (обычно в качестве интегрированной структуры выступает фирма), сознательно выбираемые агентами для координации своих действий на постоянной основе и для достижения конкретных целей. Координация в рамках иерархии осуществляется на основе комбинации кооперации и приказов (*fiat*). КМ

**Индекс человеческого развития (human development index HDI RN)** — относительный показатель ООН (от 0 до 1), которым измеряют степень развития человеческого фактора в той или иной стране. Он определяется как средневзвешенное трех показателей: продолжительности жизни, интегральным показателем образования и показателем уровня жизни, измеряемым реальным ВВП на душу населения. РН

**Институт (institution)** — правила игры в обществе, или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, а также система мер, обеспечивающих их выполнение (**enforcement**). Они создают структуру побудительных мотивов человеческой деятельности, уменьшают неопределенность, организуют повседневную жизнь. РН

**Институционализм, или институциональная экономика (institutionalism)** — одно из основных направлений экономической мысли, объясняющее функционирование и развитие человеческого общества изменением **институтов**. РН

**Институциональная ловушка (institutional trap)** — приобретение устойчивого характера негативных последствий тех или иных, изначально продиктованных благими намерениями макроэкономических решений. Неожиданные результаты сознательных действий возникают из-за игнорирования при принятии политических решений институциональных ограничений, как формальных, так и неформальных. АО

**Институциональная среда, или конституция (institutional environment, or constitution)** — совокупность ценностей, формальных и неформальных **норм**, которые влияют на соотношение стимулов (полезности, морали, аффектов и принуждения) в деятельности и обуславливают достижение минимального согласия между участниками взаимодействия. Можно говорить о существовании конституции как на микро- (внутри фирмы, группы), так и на макроуровне. АО

**Институциональное изменение (institutional change)** — изменение как формальных, так и неформальных **правил**, а также способов и эффективности принуждения к исполнению **правил** и ограничений. РН

**Институциональное строительство (institution building)** — процесс разработки и введения в действие новых законов, правил, формальных и неформальных **институтов**, механизмов разрешения конфликтов в коммерческой

сфере, а также принуждения к исполнению их предписаний (*enforcement*). Указанный процесс приводит к существенным изменениям в (микроэкономических) институциональных соглашениях и (макроэкономической) *институциональной среде*. ВА

**Институциональный импорт (*institutional importation, or transfer*)** — перенесение волевым решением в социально-экономическую систему **управленческих структур и институтов**, возникших в иной **институциональной среде**. Успех институционального импорта зависит от степени сродства, конгруэнтности между двумя *институциональными средами*, донором и реципиентом, а также от избранной процедуры осуществления трансплантации. АО

**Капитализм (*capitalism*)** — рыночное общество, в котором главным лимитирующим фактором является капитал, а господствующей социальной группой — собственники капитала. РН

**Капиталистическая мир-экономика (*capitalist world-economy*)** — основанная на торговле система мировых взаимосвязей. РН

**Квалификация (*qualification*)** — естественная и искусственная среда могут быть задействованными в деятельности по-разному, в зависимости от способа координации. В контексте основных *соглашений* говорят о различных вариантах квалификации или соглашений о качестве. Эта квалификация людей и вещей подвергается проверке в процессе координации. ЛТ

**Клан (*clan*)** — структура, в основе которой лежат семейно-родственные связи, а также их продолжение — дружеские отношения. Характеризуется высокой степенью солидарности в отношениях между инсайдерами, достигаемой ценой *дуализма норм*. Пример: сицилийская мафия. АО

**Клиометрика (*cliometrics*)** — раздел экономической истории, использующий современные статистические методы. РН

**Конституционный выбор (*constitutional choice*)** — начальный выбор, который совершается до принятия *конституции*, и на котором определяются права индивидов и правила взаимоотношений между ними. РН

**Контракт (*contract*)** — добровольное соглашение между сторонами, гарантирующее поставку товара или услуги при определенных условиях и в оговоренные сроки (в настоящем или в будущем). КМ

**Корпоративное управление (*corporate governance*)** — 1) в узком смысле: система управления особой *организацией*, т.е. корпорацией; 2) распределение акций, мест в наблюдательном совете и прав по принятию решений между различными акционерами и *заинтересованными сторонами* корпорации; 3) «сложная система ограничений, которые структурируют *ex post* переговоры о распределении квазиаренды, генерируемой фирмой» (*The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London: Macmillan 1987). ВА

**Коррупция (*corruption*)** — установление привилегированных, основанных на близости отношений между экономическим субъектом и государственным служащим путем подкупа последнего. Отражает стремление субъектов к преобразованию *власти через принуждение* в рассогласованную или согласованную в индивидуальном порядке. Задача-минимум субъекта, устанавливающего коррумпированную связь с государственным служащим, сводится к умень-

шению негативной зависимости первого от последнего. Задачей-максимум коррупции является перераспределение властных полномочий таким образом, чтобы обратить негативные последствия *власти через принуждение* для всех в выгоды для отдельных субъектов. АО

**Криминальная экономика (economic criminality)** — экономическое действие, осуществляемое при прямом нарушении закона. Для такого действия характерно получение прибыли за счет нарушения интересов конкретного контрагента, физического или юридического лица. Мотив криминального экономического действия следует видеть в *оппортунизме*, принимающем крайние, ничем не ограниченные формы. АО

**Критическая ситуация (critical situation)** — ситуация, в которой общепринятое и единственно возможное обоснование действий отсутствует и субъекту приходится выбирать между несколькими альтернативами. Пример: обоснование донором мотивов сдачи крови. Анализ выбранного субъектом обоснования своим действиям позволяет выявить у него легальные, *внезаконные и криминальные* установки. АО

**Легитимность (legitimacy)** — модель *порядков значимого* позволяет анализировать легитимность множества координационных *соглашений*, каждое из которых соотносится с особым пониманием общего блага для человеческого сообщества. ЛТ

**Массовая приватизация (mass privatization)** — всеобщая и бесплатная раздача части государственной собственности (потенциально) всем гражданам страны. Прилагательное «массовая» означает универсальную и равную возможность для всех граждан получить долю в государственной собственности, однако отсюда не следует, что все или даже большинство государственных активов будут охвачены программой приватизации. ВА

**Методологический индивидуализм (methodological individualism)** — неоклассический принцип *рационального* поведения, исходящий из ведущей роли индивидов, делающих свой выбор в соответствии со своими потребностями и интересами. РН

**Модель принципала и агента (Principal-Agent model)** — в корпорации ее собственники (акционеры и кредиторы), принципал, и менеджеры, агент, заключают *контракт*, определяющий круг обязанностей менеджеров и принципы распределения излишка (квазиаренды) между ними и собственниками. Учитывая *неполноту контракта* (будущие события трудно предсказать и описать), собственники и менеджеры должны определить принадлежность права на остаточный доход. В модели принципала и агента предполагается, что наиболее сильные стимулы к взвешенному принятию решений имеют акционеры, находящиеся в самом конце очереди при распределении прибылей и убытков. Следовательно, именно им и должно принадлежать право на остаточный доход. ВА

**Моральный риск (moral hazard)** — ситуация, когда агент может использовать в своих интересах доступную ему частную информацию или предпринимать скрытые действия после заключения *контракта*, нанося ущерб интересам принципала. В рамках *модели принципала и агента* рассматривают-



ся такие контрактные решения, которые стимулируют действия агента в интересах принципала. Контрактный выбор (выбор системы стимулов) влияет на действия агента после формального заключения контракта. СС

**Неоинституционализм (*neoinstitutional economics*)** — часть неоклассической теории, применяющая микроэкономические методы для анализа экономических, социальных и политических *институтов*. РН

**Неполный контракт (*incomplete contracting*)** — неполный контракт может быть определен как контракт, недостаточный для управления сделкой. Неполный контракт особенно распространен в условиях неопределенности внешней среды (т.е. невозможности определить все возможные обстоятельства или даже предположить об их существовании). Однако, даже если стороны контракта полностью осознают возможные обстоятельства и требуемые в этой связи коррективы, контракт может оставаться неполным ввиду несовершенства механизма обеспечения его выполнения (*enforcement*) третьей стороной (на последнем аспекте делается акцент в рамках теории несовершенных контрактов О. Харта). СС

**Неформальные институты (*informal institutions*)** — общепринятые условности и этические кодексы поведения людей, обычаи, «законы», привычки или нормативные правила, которые являются результатом тесного совместного существования людей. РН

**Новая экономическая история (*new economic history*)** — раздел экономической истории, применяющий современные статистические методы и методы экономикс. РН

**Норма (*norm*)** — базовый институт взаимодействия людей, определяющий, как должен себя вести индивид в различных ситуациях. Она включает в себя атрибуты (группы людей, на которые она распространяется), фактор долженствования, цель и условия, при которых она действует. АО

**Обеспечение выполнения (*enforcement*) прав собственности и контрактов** — ключевой элемент институциональной структуры экономики, включая систему санкций и условия их применения. Контракты могут быть самовыполняющимися (*self-enforcing*) в том случае, когда стороны заинтересованы в соблюдении условий контракта (см., например, повторяющаяся «дилемма заключенного»). В том случае, когда контракты не относятся к самовыполняющимся, необходима третья сторона, которая и обеспечивает подобное выполнение контрактов. В качестве такой стороны обычно рассматривают государство, которое при обеспечении выполнения контрактов не должно преследовать никаких собственных целей. СА

**Ограниченная рациональность (*bounded rationality*)** — ограниченное понимание рациональности, по Герберту Саймону (Herbert Simon), означает то, что агенты далеки от совершенства в поиске, обработке и адекватном использовании информации. В итоге они вынуждены принимать решения, основываясь на приблизительных оценках. КМ

**Оппортунистическое поведение (*opportunism*)** — «стремление к личной выгоде с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обману, сокрытию информации и другие дей-

ствия, мешающие реализации интересов организации. Оппортунистическое поведение необходимо отличать от простого эгоизма, когда индивиды играют в игру с фиксированными *правилами*, которым они безусловно подчиняются» (Уильямсом, 1996, С. 689).

**Организация (organization)** — 1) в широком смысле — группа людей, объединенная стремлением сообща достигнуть какой-либо цели. РМ; 2) в узком смысле (чаще всего этот термин используется именно в узком смысле) организация является синонимом *иерархии*, структуры с унифицированной процедурой принятия решения. В более широком смысле организацией называют любые соглашения, делающие возможным совершение *транзакций*. КМ

**Отбор худших (adverse selection)** — ситуация, в которой агент может использовать доступную ему до заключения *контакта* частную информацию (касательно своего типа или качества товара) таким образом, чтобы именно его принципал выбрал в качестве партнера. В рамках *модели принципала и агента* рассматриваются такие контрактные решения, которые стимулируют агента к раскрытию *ex ante* доступной ему информации. Контрактный выбор (выбор системы стимулов) влияет на действия агента, предшествующие собственно заключению *контракта*. СС

**Первоначальное накопление капитала (primitive accumulation of capital)** — «накопление, являющееся не результатом капиталистического способа производства, а его исходным пунктом» (Маркс К., 1988, *Капитал*, М.: ИПЛ, том 1, с. 725). В отличие от добровольного характера сделок на сформированном *рынке*, в период первоначального накопления важную роль играет принуждение и насилие, прежде всего со стороны *государства*. Это насилие материализуется в принятии ряда законов и введении в действие *формальных институтов*, подчиняющихся логике *институционального импорта*. АО

**Перекрытое участие (interlocking, or overlapping directorate)** — практика участия одного и того же топ-менеджера в заседаниях совета директоров ряд фирм. Такая практика помогает в планировании и координации самых различных направлений корпоративной политики с другими участниками рынка. Она может основываться не только на представлении интересов владельцев акций, но и отражать менее формальные и явные связи в *сетях*. АО

**Политическая экономия (political economy)** — наука, изучающая взаимное влияние политических и экономических процессов. Данный подход плодотворен, когда политика тесно переплетена с экономикой и оказывает влияние на любой аспект функционирования экономики, т.е. четкие границы между различными сферами повседневной жизни отсутствуют. Политическая экономия демократии — это направление в политической экономии, изучающее взаимное влияние *управленческих структур* в экономике и демократических институтов в политике. АО

**Полный контакт (complete contracting)** — контракт, который достаточен для управления сделкой (см. также *Неполный контракт*). СС

**Порядок значимого (order of worth, ordre de grandeur)** — динамика координации в рамках признаваемого легитимным *соглашения* основывается на оценочных суждениях о людях и вещах, иными словами, на попытках упорядочить их значимость. Чтобы быть легитимным, порядок значимого должен

соответствовать принципу принадлежности акторов к одной и той же человеческой общности (*commune humanité*). Одна из предпосылок такого соответствия заключается в увязке порядка значимости с общим благом, что обеспечивает его приемлемость для всех людей. Другая предпосылка – в отсутствии привязки значимости к конкретному лицу, степень значимости постоянно подвергается проверке. ЛТ

**Постиндустриальное общество (*postindustrial society*)** — общество, наступающее после научно-технической революции, в котором ведущей сферой экономики является сфера услуг, а лимитирующим фактором – информация. РН

**Постконституционный выбор (*postconstitutional choice*)** — выбор в рамках конституции правил игры, правовых доктрин и рабочих правил, на базе которых определяются конкретные направления экономической политики, нацеленной на производство и распределение экономических благ. Постконституционный выбор включает две основные стадии: институционального выбора и выбора экономической политики. РН

**Права собственности (*property rights*)** — 1) совокупность властных прав, санкционированных поведенческих отношений, складывающихся между людьми по поводу использования ими экономических благ. РН; 2) права собственности означают контроль над использованием активов (*usus*), над денежными потоками и остаточным доходом (*usus fructus*) и право передачи активов или их отчуждения (*abusus*). Некоторые экономисты ограничиваются выделением права на физический контроль (владение) и права на контроль над денежными потоками (пользование). ВА

**Правило (*rule*)** — базовый институт, включающий атрибуты (группы людей, на которых оно распространяется), фактор долженствования, цель, условия действия и санкции. РН

**Приватизационные ваучеры (*privatization vouchers*)** — ваучеры выпускались и бесплатно (или по весьма низкой цене) раздавались населению для последующего обмена на акции в процессе реализации программы массовой приватизации. Различают ваучеры, которые можно было обменивать на деньги, и те, обмен которых на деньги был запрещен. ВА

**Публичное размещение акций (*initial public offering*)** — учреждение нового предприятия (в том числе путем преобразования) через публичное размещение его акций на фондовой бирже. ВА

**Рассеянная компания (*dispersed company*)** — такая управленческая структура, характерная для переходной экономики, когда подразделения, обслуживающие ключевые решения компании, выносятся за пределы фирмы как юридического лица. За выполняющей роль юридического лица приватизированной компанией обычно сохраняется роль «производственной площадки», но не центра принятия решений. СА

**Рациональность (*rationality*)** — форма поведения индивида, при которой «субъект (1) никогда не выберет альтернативу Х, если в то же время (2) доступна альтернатива У, которая, с его точки зрения (3), предпочтительнее Х» (Швери Р., 1997, с. 37—46). РН

**Рекомбинированная собственность (*recombinant property*)** — размывание организационных границ и прав собственности в компаниях. Феномен

рекомбинированной собственности в постсоциалистической экономике описан Д. Старком, который рассматривает его как способ адаптации к новым условиям, форму повышения организационной гибкости. СА

**Рынок (market)** — разновидность управленческой структуры, с помощью которой организуются *транзакции* в форме добровольного обмена *правами собственности* с использованием сигналов ценовой системы. В качестве институционального соглашения рынок «вписан» в систему *правил и норм*, устанавливающих границы приемлемого поведения агентов. КМ

**Сетевой рынок (network market)** — управленческая структура, регулирующая экономические отношения по поводу редких ресурсов, ограниченные в географическом, социальном и нормативном пространстве. Круг участников *транзакций* (ими выступают главным образом *сети*) конечен и оказывает существенное влияние на их результат. АО

**Сеть (network)** — управленческая структура, означающая совокупность устойчивых связей между экономическими субъектами или *организациями*. Структура сети описывается с помощью следующих параметров: доступность вершин, интенсивность и централизация связей, степень формализации и открытости связей и т.д. АО

**Собственность инсайдеров (аутсайдеров) (insider/outsider ownership)** — к собственности инсайдеров относят акции, принадлежащие менеджерам и работникам (или служащим). К собственности аутсайдеров относят акции, принадлежащие внешним владельцам пакетов акций: банкам, олигархам, инвестиционным и пенсионным фондам, холдингам, другим фирмам, физическим лицам и зарубежным инвесторам. ВА

**Соглашение (convention)** — общие рамки, способствующие координации акторами действий в пространстве и во времени. Различают конституирующие соглашения первого уровня (соглашения 1), которые поддерживают наиболее легитимные способы координации. Лежащие в основе таких соглашений суждения и общие блага наиболее универсальны. Рыночное соглашение о конкуренции является одним из множества легитимных соглашений. Соглашения второго уровня (соглашения 2) основываются на более локальных правилах, призванных обеспечивать координацию планов «нормализованного» действия. Наконец, межличностные соглашения лежат в основе координации, осуществляемой в условиях близости и привычности. ЛТ

**Социальный капитал (social capital)** — совокупность социальных связей, облегчающая совершение сделок на рынке и способствующая снижению *транзакционных издержек*. Социальный капитал имеет отношение к таким элементам *институциональной среды*, как ценности и *нормы*, в частности обобщенное *доверие*, создающим условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды. Аналогия с капиталом не полная: социальный капитал невозможно отчуждать, в его отношении не происходит позитивное дисконтирование будущих благ. АО

**Социальный контракт (social contract)** — договор, сторонами которого выступают, с одной стороны, все граждане и, с другой стороны, *государство*. Положения *контракта* не фиксируются формальным образом. Их понимание достигается за счет отказа каждого гражданина и каждого бюрократа от при-

оритета личных интересов в пользу всеобщих. Социальный контракт следует отличать от сделки с властью через принуждение, в рамках которой ее представители отказываются от совершения некоторых наиболее одиозных насильственных действий, которые могли бы еще более ухудшить положение граждан, в обмен на их лояльность. АО

**Специфичность активов (*asset specificity*)** — актив признается специфичным, при его лучшем альтернативном использовании собственник оказывается в значительном убытке. В предельном случае очень специфический актив (или инвестиция) вообще не имеет ценности при альтернативных вариантах его (ее) использования. КМ

**Справедливость (*justice*)** — основанные на моральных соображениях суждения о том, какое распределение ресурсов приемлемо и желательно. Известно множество критериев справедливого распределения ресурсов на рынке (Кадлора, Ролза, Парето и др.). Помимо этого, известны критерии справедливости распределения ресурсов в иных, чем рынок, сферах повседневной жизни: политике, науке и искусстве, средствах массовой информации, семейно-родственных и дружеских отношениях и т.д. «Сложная» справедливость достигается, когда каждому из этих критериев соответствует распределение ресурсов только в одной, четко определенной сфере повседневности. АО

**Старый институционализм (*old institutionalism*)** — подход к изучению институтов, согласно которому предполагается, что они оказывают детерминирующее воздействие на поведение индивидов (ср.: *Методологический индивидуализм*). В методологии старого институционализма активно используется прагматический подход, согласно которому категории и гипотезы выводятся из эмпирических данных, а не постулируются априорным образом. АО

**Теория общественного выбора (*public choice theory*)** — теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах. РН

**Транзакционные издержки (*transaction costs*)** — транзакционные издержки могут быть определены как издержки *неполной контрактации*. Согласно О. Уильямсону (Williamson, 1996), они включают в себя «*ex ante* издержки составления, согласования контракта и выработки гарантий его реализации (*safeguarding*) и особенно *ex post* издержки, связанные с несовершенной адаптацией контракта к возникающим условиям и согласованиями по поводу выявленных пробелов, ошибок, упущений и непредвиденных обстоятельств». СС

**Транзакционный сектор (*transaction sector*)** — термин, введенный Дугласом Нортон (Douglass North), для измерения экономической деятельности, связанной с организацией обмена. Ср.: *Трансформационный сектор*. КМ

**Транзакция (*transaction*)** — трансферт прав на использование товаров и услуг, осуществляемый между независимыми единицами. Наиболее изученный тип транзакций сводится к передаче прав собственности. КМ

**Трансформационный сектор (*transformation sector*)** — термин, введенный Дугласом Нортон (Douglass North), для измерения экономической деятельности, напрямую связанной с производственным процессом. Ср.: *Транзакционный сектор*. КМ

**Управленческая структура (governance structure)** — согласно определению О. Уильямсона (Williamson, 1996), управленческая структура — это «институциональная матрица, обеспечивающая целостный характер *транзакции*». Выделяют как минимум три формы управленческих структур: *рынок, иерархию и гибридные контракты*. СС

**Финансово-промышленная группа (financial-industrial group)** — координированная сеть банков, промышленных и коммерческих предприятий, связанных между собой системой взаимного участия в собственности и/или *перекрестным участием* в управлении. ВА

**Формальные институты (formal institutions)** — *правила*, созданные и поддерживаемые специально на то уполномоченными людьми (государственными чиновниками). РН

**Формат информации (format of information)** — акторы координируют свои действия, опираясь на когнитивные операции, в которых используется информация в различных форматах, в зависимости от способа координации. Некоторые из них более формальны и обладают, благодаря кодированию, универсальным характером, делающим возможным координацию в широком масштабе. Другие форматы более локальны и предполагают сугубо личностное обучение их пониманию, через накопление опыта. ЛТ

**Человек экономический (homo oeconomicus)** — поведенческая модель, описывающая поведение субъекта в ситуации ограниченности ресурсов, стремящегося максимизировать свою полезность на основе рационального выбора. АО

**Экономическая ментальность (economic mentality)** — характеризует специфику сознания населения, складывающуюся исторически и проявляющуюся в единстве сознательных и бессознательных ценностей, *норм* и установок, отражающихся в поведении населения. Она включает стереотипы потребления, *нормы* и образцы взаимодействия, организационные формы, ценностно-мотивационное отношение к труду и богатству, а также степень восприимчивости (или невосприимчивости) к зарубежному опыту. РН

**Экономическая реструктуризация (economic restructuring)** — 1) защитная реструктуризация: снижение издержек и сокращение масштабов производства через закрытие устаревших производственных линий, увольнение персонала и избавление от непроизводительных активов; 2) стратегическая реструктуризация: глубокое изменение структуры активов, сопровождающее выпуск новых продуктов, введение новых производственных процессов, новых технологий и реализацию новых инвестиционных проектов. ВА

**Экономический детерминизм (economic determinism)** — детерминистская концепция, определяющая общество главным образом экономическими факторами. РН

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение</b>	Институциональные ловушки постприватизационного периода в России (А. Олейник) .....	3
<b>Глава I.1.</b>	Эволюция институциональной теории и ее структура (Р.М. Нуреев) .....	26
<b>Глава I.2.</b>	Ценности, координация и рациональность: экономика соглашений или эпоха сближения экономических, социальных и политических наук (Л. Тевено) .....	76
<b>Глава I.3.</b>	Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований (К. Менар) .....	113
<b>Глава I.4.</b>	Теория оптимального контракта: моделирование контрактных отношений (С. Соссье) .....	152
<b>Глава I.5.</b>	Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике (К. Менар) .....	191
<b>Глава I.6.</b>	Институционализм в новой экономической истории (Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов) .....	242
<b>Глава II.1.</b>	Основные институциональные модели становления и развития капитализма (Р.М. Нуреев) .....	290
<b>Глава II.2.</b>	Модель сетевого капитализма (А. Олейник) .....	358
<b>Глава II.3.</b>	Конституция российского рынка (А. Олейник) .....	395
<b>Глава II.4.</b>	Постсоветская приватизация в свете теоремы Коуза: транзакционные издержки и управленческие затраты (В. Андрефф) .....	438
<b>Глава II.5.</b>	Российская приватизация на переломе: некоторые нерешенные вопросы транзакционных издержек и управленческих затрат в постсоветских экономиках (В. Андрефф) .....	477
<b>Глава II.6.</b>	Институциональный анализ государства (А. Олейник) .....	554
<b>Глава II.7.</b>	Внезаконная экономика и методы ее анализа (А. Олейник) .....	591
<b>Глава II.8.</b>	Бизнес-группы в российской промышленности (С. Авдашева) .....	633

# **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

## **Учебное пособие**

Редактор *З.А. Басырова*

Оригинал-макет подготовлен Издательским Домом «ИНФРА-М»

Художественное оформление *А.Н. Антонов*

ЛР № 070824 от 21.01.93.

Сдано в набор 14.10.2004. Подписано в печать 28.12.2004.

Формат 60x90/16. Бумага офсетная.

Гарнитура «Newton». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 44. Уч.-изд. л. 42,57.

Тираж 100 000 экз. (1 – 3000 экз.) Заказ № 1190.

Цена свободная.

Издательский Дом «ИНФРА-М»

127214, Москва, Дмитровское шоссе, 107.

Тел.: (095) 485-71-77. Факс: (095) 485-53-18.

E-mail: [books@infra-m.ru](mailto:books@infra-m.ru)

<http://www.infra-m.ru>

Отпечатано с готовых диапозитивов заказчика.

ОАО «Тверской полиграфический комбинат»

170024, г. Тверь, пр-т Ленина, 5. Телефон: (0822) 44-42-15

Интернет/Home page - [www.tverpk.ru](http://www.tverpk.ru) Электронная почта (E-mail) - [sales@tverpk.ru](mailto:sales@tverpk.ru)

