

**В. Л. Тамбовцев,
доктор экономических наук,
МГУ им. М.В.Ломоносова**

Экономические институты русского капитализма

Общим местом в анализе и оценке происходивших последние десять лет в русской экономике преобразований являются представления о них как о радикальном изменении, о ликвидации административно-командной, централизованно планировавшейся экономики, о переходе к рыночной экономике или, по крайней мере, о начале такого перехода. В чем же заключается этот переход? Я не буду пытаться рассмотреть все его стороны или составляющие и остановлюсь лишь на *институциональных изменениях*, произошедших в течение указанного периода.

Если формулировать кратко, суть институционального подхода к экономике заключается в утверждении того, что богатство (народов, фирм, отдельных граждан) зависит не только (или даже не столько) от тех *ресурсов*, которыми обладает или располагает соответствующий субъект, сколько от тех *правил*, по которым он может использовать эти ресурсы. Ведь правила вместе с механизмами принуждения к их выполнению и представляют собой, согласно Д.Норту, *институты*. Таким образом, проанализировав *сложившиеся правила действий* индивидов в условиях современного русского капитализма, мы сможем попытаться определить, какие из них способствуют, а какие препятствуют эффективному использованию тех ресурсов, которыми так богата наша страна. Важно подчеркнуть, исходя из тематики конференции, что эти сло-

жившиеся институты мы будем рассматривать с точки зрения *изменений*: какие из старых правил ушли, какие новые правила возникли, а также *как* они возникли. Дело в том, что в зависимости от источника появления того или иного порядка действий сильно меняются и возможности сознательного воздействия на это правило, если оно по каким-то причинам нас не удовлетворяет. А то, что некоторые из сложившихся правил — институтов российского капитализма — нас не удовлетворяют, доказывать, очевидно, нет необходимости.

Прежде чем перейти к собственно заявленному анализу институциональных изменений, хотелось бы немного остановиться на теоретических предпосылках такого анализа. Как известно, в настоящее время в экономической науке нет единой общепризнанной теории институциональных изменений. Ее место замещает несколько различных концепций. Не останавливаясь на них сколько-нибудь подробно¹, отмечу только три значимых для нашей темы момента:

во-первых, институциональные изменения можно рассматривать на основе общего понятия *жизненного цикла* любой системы. Это означает, что следует выделять фазы зарождения изменения (институциональное нововведение), функционирования (нового) института и его отмирания, исчезновения, являющуюся одновременно и параллельно фазой возникновения его функционального заместителя — нового института. Очевидно, жизненные циклы различных экономических институтов сильно разнятся своей продолжительностью и причинами перехода от фазы к фазе;

во-вторых, внутри фазы институционального нововведения на этапе возникновения инноваций целесообразно разграничить три их основных источника: а) заимствование; б) непреднамеренное изобретение; в) целенаправленное (преднамеренное) изобретение (институциональное проектирование);

в-третьих, внутри той же фазы на этапе распространения ("вживления", "укоренения") нового института важно выделить два принципиально различных механизма: а) государственное принуждение к использованию, предполагающее выбор нового института через механизм *политического* рынка; б) добровольное принятие хозяйствующими субъектами нового правила через механизм так называемого рынка институтов².

Различия между этими двумя механизмами в краткой форме сводятся к тому, что через политический рынок вводятся (или запускаются) те правила, результаты использования которых хозяй-

¹ Их очерк дан, например, в кн.: Неформальный сектор в российской экономике. М.: ИСАПИ, 1998, § 1.3.

² Pejovich S. The Market for Institutions Versus the Strong Hand of the State, the Case of Eastern Europe // Ed. B.Dallago, L.Mittone. Economic Institutions, Markets and Competition. Cheltenham: Edward Elgar, 1996. P. 111—126.

ствующими субъектами приносят ту или иную выгоду игрокам политического рынка, в то время как на институциональном рынке имеют хождение (используются) те правила экономического поведения, результаты следования которым оцениваются как выгодное самими хозяйствующими субъектами.

Важно подчеркнуть, что в качестве приобретаемых товаров на институциональном рынке в основном выступают также и те *правила, принуждать к следованию которым пытается государство*. Иначе говоря, хозяйствующие субъекты выбирают, во-первых, среди официально разрешенных форм трансакций те, которые наиболее подходят, с их точки зрения, к той конкретной ситуации, в которой они принимают решения, а во-вторых, между разрешенными и не разрешенными формами трансакций, — опять-таки, в соответствии со своими критериями выгоды. Следовательно, вменяемые государством правила, — те правила, которые отобраны на политическом рынке, будут реально функционировать в экономике тогда и только тогда, когда они "покупаются" и на свободном институциональном рынке.

Эта особенность этапа распространения нового института (и фазы его функционирования) наиболее важна для понимания особенностей современной российской экономики. Ведь внедряемые государством правила поведения хозяйствующих субъектов будут ими выбираться (добровольно или не добровольно) тогда и только тогда, когда *издержки отказа от них*, т.е. прямые экономические потери вследствие выбора неоптимальной формы трансакции из числа официально разрешенных плюс санкции за нарушение *будут превышать* по абсолютной величине *выгоды от такого нарушения*. Очевидно, основным условием достижения такого положения дел является высокая вероятность применения санкций и их сравнительная весомость. И если с последним фактором в России как всегда "все в порядке", т.е. санкции являются достаточно жестокими, то с первым, опять-таки, как всегда, порядка нет: вероятность понесения наказания за нарушение официальных правил хозяйствования сравнительно невелика, т.е. жестокость российских законов по-прежнему смягчается необязательностью их исполнения. Соответственно, *из числа "внедряемых", отобранных политическим рынком правил* остаются бытовать *только те, которые отбираются свободным институциональным рынком*.

Теперь после характеристики теоретических рамок анализа попытаемся ответить на вопрос: *Какие институты исчезли за прошедшие десять лет, какие новые правила ведения дел, напротив, вошли в хозяйственный обиход?*

Как представляется, наиболее значимым правилом, которое *перестало действовать* в российской экономике, является (для значительного числа хозяйствующих субъектов) институт *всеоб-*

щего принудительного назначения поставщиков ресурсов и покупателей продукции. Разумеется, частично — и притом для весьма значительной части экономических агентов — он все еще сохраняется, проявляясь в таких феноменах, как регулярно издаваемые губернаторами предписания продавать зерно только определенным элеваторам и т.п. Однако эти (и им подобные) предписания формально антиконституционны, т.е. государственное введение такого рода предписаний в принципе само является нарушением формальных правил.

Все прочие институты, которые были свойственны централизованно планировавшейся экономике (увы!) продолжают бытовать и сегодня.

Вместе с тем необходимо подчеркнуть принципиальную важность для экономики упомянутого упразднения всеобщего принудительного указания: что и как производить и кому и по какой цене продавать. Отказ от него дал хозяйствующим субъектам принципиальную *возможность* использовать доступные им ресурсы наиболее эффективно, причем некоторые из этих субъектов даже *воспользовались* предоставленной возможностью.

Однако сам по себе отказ от прямого принуждения в сфере производства и торговли оказался недостаточным для того, чтобы *вся* российская экономика заработала как рыночная система: в стране до сих пор фактически отсутствует развитый рынок такого фактора производства, как земля (хотя неформальные сделки с землей повсеместны, их неформальность сама по себе обуславливает высокие издержки спецификации и защиты правомочий собственности, сужая тем самым возможности оптимального распределения данного ресурса между производителями), а рынок труда в силу известных ограничений по мобильности работников также функционирует лишь в зачаточной форме (за исключением отдельных крупных городов).

Какие же *принципиально новые правила* хозяйственного поведения *возникли* за истекшее десятилетие? Обнаружить их не так-то просто.

Чаще всего в качестве масштабных институциональных инноваций, означающих решительный переход к рынку, называют *либерализацию цен* и введение *частной собственности на производственные активы* (средства производства).

Более внимательный анализ первого из названных феноменов показывает, что в данном случае *реальное введение* данного правила поведения произошло задолго до принятия соответствующего нормативного документа, который *только формализовал* — разрешил делать без обещания наказания — то, что *фактически уже несколько лет как стало нормальной практикой* для хозяйствующих субъектов. В качестве элементов такой практики можно на-

звать бартерные обмены дефицитными товарами и ресурсами, договорные цены, функционирующий "черный рынок" и т.п.

Что же касается введения частной собственности, то для внесения ясности в этот вопрос нужно вспомнить о том, что данный феномен представляет собой пучок *различных частичных правомочий*. Фактически все из них, за исключением права беспрепятственной продажи, уже принадлежали менеджменту государственных предприятий. Приватизация тем самым опять-таки явилась не более чем формализацией фактического распределения правомочий собственности, возникшего еще в дореформенные времена. О том, насколько сейчас расходятся формальная и фактическая структуры собственности и контроля, красноречиво свидетельствуют ответы на вопросы одного из обследований, проведенного в рамках проекта ИСАРП "Неформальный сектор в российской экономике": на промышленных предприятиях, находящихся в *государственной собственности*, в 68% случаев контроль принадлежит администрации, в 6% — трудовому коллективу, в 2% — внешнему собственнику, в 6% случаев полного контроля нет ни у кого и только в 18% случаев — органам власти¹.

Таким образом, обе рассмотренные инновации, успешно введенные (внедренные) государством, на поверку *оказываются формализацией практики, сложившейся спонтанно*, без использования принудительных усилий государства.

Что же *действительно изменилось* в институциональной структуре российской экономики за прошедшие десять лет? Как представляется, таких изменений можно выделить три:

отказ государства от *попыток* повсеместного указания хозяйствующим субъектам, что и сколько производить и кому и по какой цене продавать (о чем упоминалось выше);

резкое снижение уровня и сужение сферы государственной защиты правомочий собственности и принуждения к исполнению контрактов;

существенная регионализация правил хозяйствования.

Рассмотрим эти изменения несколько подробнее.

В рамках *первого* из них речь идет именно об отказе от *попыток* диктовать производителям и продавцам параметры производства и обмена, поскольку в действительности фактическое размытие централизованного планирования началось задолго до перестройки. Оно выражалось в первую очередь в феномене массовой корректировки планов, т.е. в подгонке плановых "заданий" к фактическому объему выпуска. Что же касается установления цен, то формульный характер определения оптовых цен (себестоимость плюс нор-

¹ Неформальный сектор... С. 69.

мативная прибыль) давал производителям возможность, увеличивая издержки, децентрализованно влиять и на цены. Разрешение на установление так называемых "договорных цен" в конце 80-х годов окончательно размыло централизованное планирование. Однако поскольку формального отказа от него вплоть до начала рыночных реформ не было, то у органов государственного управления экономикой всегда оставалась *возможность давления* на менеджеров, "не выполняющих план". Кроме того, именно плановые "задания" являлись отправной точкой для установления масштабов легального денежного поощрения и менеджеров, и других работников. Вследствие этого объемы фондов стимулирования находились вне какой-либо связи со спросом на производимую продукцию. Тем самым отказ от попыток планировать все и вся заложил легальную основу для рыночного поведения хозяйствующих субъектов, устранил разрыв между фактическим их поведением и формальным запретом на такое поведение.

Если первое из выделенных изменений можно смело оценивать как позитивное, снимающее некоторые барьеры на путях обменов, т.е. повышающее эффективность использования ресурсов, то *второе*, напротив, существенно *сузило* потенциальные границы обменов. Ведь государство, как известно из экономической теории, — это организация, имеющая конкурентные преимущества при осуществлении легального насилия (Д.Норт), а защита прав собственности и контрактов — деятельность, сводящаяся в конечном счете к насилию или его угрозе. Поскольку спецификация правомочий собственности является непременным условием *всякого* (неаутистического, по Л. фон Мизесу) обмена, неисполнение данной функции государством понуждает исполнять ее прежде всего самого собственника, который практически неизбежно затрачивает на это большее количество ресурсов, чем если бы он передал ее специализированной организации, т.е. государству. По моим оценкам, опубликованным еще в конце 1994 г.¹, доля сделок, защищаемых без обращения к государству, составляет в наш переходный период около 70% всего их количества, увеличившись по сравнению с дореформенным периодом в 2,5 раза. Интересно отметить, что эмпирические исследования, проведенные в 1997—1998 гг., показали, что, в случае нарушения контракта на покупку, пострадавшие стороны склонны обращаться к государству в лице Арбитражного суда в 24—25% случаев². При этом преобладание *частного* порядка улаживания хозяйственных конфликтов не сле-

¹ Тамбовцев В. Объект экономической безопасности России // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 45—53.

² Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: Транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. С. 128; Hendley K., Murrel P., Ryterman R. Law, Relationships, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises. Доклад, представленный на конференции EERC, Москва, декабрь 1998.

дует отождествлять с преобладанием *криминального* характера такого улаживания. Разумеется, роль частных силовых организаций в выполнении функции существенно *возросла* за последние десять лет, но отнюдь не стала *преобладающей*. Это подтверждается многими, в том числе упомянутыми, независимо проведенными эмпирическими исследованиями.

Здесь важнее отметить другой момент, связанный с "приватизацией" защиты прав собственности и контрактов: данный процесс не только сузил границы обменов, но и стал основным барьером на пути превращения сбережений в инвестиции: *надежно*, т.е. с издержками, не являющимися запретительно высокими, сегодня можно защитить только активы в их наиболее ликвидной (денежной) форме, а также реальные *дорогостоящие* активы, имеющие одного владельца. Следовательно, институт распределенного собственника (акционерный капитал), имеющий ныне достаточно качественную законодательную основу, не может реально функционировать. Тем самым достаточно значительные сбережения частных лиц либо трансформируются в инвестиции за пределами России, либо хранятся в форме сокровища, т.е. функционируют непроизводительно.

Третий из отмеченных моментов — регионализация правил хозяйствования, — сам по себе негативно сказывающийся на расширении обменов, "отягощен" в российских условиях дополнительной особенностью — *персонификацией* разрешительно-запретительной практики местных властей. Иными словами, вместо рыночных соглашений (по Болтянски-Тевено¹) в России в массовом порядке действуют соглашения клановые.

Подытоживая сказанное, можно дать следующую общую характеристику совокупности экономических институтов современного российского капитализма: за последние десять лет в стране сложился и функционирует, т.е. находится в состоянии равновесия, рынок разнотипных *институтов обмена*. Не более одной *пятой* обращающихся на нем "товаров" относится к типу "*белого*", *цивилизованного рынка (с государственным гарантом правомочий собственности и их изменений)*, в то время как остальная часть его объема поделена примерно поровну между обменами, относящимися к *частным клановым соглашениям (с групповым частным гарантом)* и *огосударственным клановым соглашениям (с государственным гарантом, действующим избирательно, т.е. не на основе закона, а на основе отдельных решений, принимаемых представителями исполнительной власти)*².

¹ Boltanski L., Thevenot L. De la justification. Les economies de la grandeur. P., 1991.

² Тамбовцев В. Институциональная динамика в переходной экономике // Вопросы экономики. 1998. № 5. С. 29—40.

Хозяйствующий субъект, столкнувшийся с необходимостью осуществить ту или иную транзакцию, оказывается перед выбором: в рамках какого из указанных типов правил ему действовать? Устойчивость сложившегося предложения указанных типов институтов свидетельствует о том, что *издержки*, которые вынуждены нести субъекты выбора при приобретении прав на использование соответствующих правил, *примерно равны*: они не сильно различаются по величине для разных секторов этого рынка, хотя, конечно, и имеют разные *структуры*.

Наличие равновесия на рынке экономических институтов означает, что изменения в пользу преобладания любого из его секторов, прежде всего сектора цивилизованного рынка, не могут произойти спонтанно, самопроизвольно: необходим источник и причина изменений.

В связи с этим может возникнуть следующий вопрос: Заключается ли основная причина сложившейся ситуации в том, что мы не можем ввести новую формальные правила, которые изменят сложившиеся, привычные практики хозяйствования, либо же в том, что мы не можем должным образом формализовать эти привычные неформальные практики? Как представляется, подобная постановка охватывает не все существующие в данной сфере альтернативы: реальная причина сложившегося неэффективного равновесия состоит в том, что оно *выгодно* (=эффективно) тем социальным силам (группам специальных интересов), от позиций которых зависит как введение новых формальных правил, так и формализация бытующих неформальных практик. Другими словами, в приведенном вопросе употреблена не та модальность: если слово "можем" заменить на слово "хотим", уточнив при этом, кто именно (какая группа специальных интересов) подразумевается под словом "мы", он становится гораздо более корректным, по крайней мере допускающим определенный ответ, который будет звучать примерно так: "мы" *не хотим* вводить новые правила хозяйствования, которые обеспечили бы возможность ресурсам перераспределиться так, чтобы с их помощью создавалась максимальная стоимость, поскольку "нам" вполне достаточно того, что "мы" получаем при действующих правилах.

Можно долго и вполне бесплодно спорить о том, кто суть упомянутые "мы" — властвующая российская элита в целом, отдельные ее фрагменты, те или иные политические партии, мафия, аполитичные слои населения, не желающие избирать того, "кто знает, как надо", и т.д. При всем том трудно избавиться от ощущения, что в основе нежелания *тех, кто это может*, изменить действующую институциональную структуру российского капитализма, лежит богатство России — обилие на ее территории первичных (природных) ресурсов, доходов от продажи которых (пока) вполне хватает для их нормального существования. Если эта гипотеза верна, то решительные технологические

изменения, происходящие в мировой экономике и обуславливающие долговременную тенденцию к относительному снижению цен на первичные ресурсы, составляют источник для исторического оптимизма в отношении будущего нашей страны: как только доходы от продажи первичных ресурсов перестанут покрывать "их" расходы, "они" неизбежно будут вынуждены менять правила, которые не дают остальным Гражданам страны эффективно использовать доступные им ресурсы.