

Жак Сапир

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА, ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
КУЛЬТУРА, ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА**

**Материалы к интерпретации экономической истории
России и СССР***



Сапир Жак. Родился в 1954 г. Доктор экономических наук. Научный руководитель Высшей школы социальных наук (Париж); ответственный за образование в докторантуре Высшей школы социальных наук по направлению "Сравнительный анализ развития". Профессор Высшей школы экономики. Специалист по проблемам развития российской и советской экономики в институциональном аспекте.

Проблема экономической культуры относится, по всей видимости, к числу тех, которые никак нельзя обойти стороной, рассуждая об экономическом будущем постсоветской России. Когда наблюдаемое поведение хозяйственных агентов не соответствует господствующим западным интерпретациям, то источником этих досадных нарушений принято считать именно экономическую культуру, в особенности отклонения от теоретического стандарта, которые трактуются как пережитки прошлого. Понятие экономической культуры здесь употребляется в двух параллельных смыслах. Оно используется не только как содержательная гипотеза (они ведут себя иначе, чем мы, поскольку не похожи на нас), но и как нормативная модель: культуры, для которых индивид и рынок не являются ценностями, с ходу относятся к разряду архаических.

Этого, казалось бы, должно быть достаточно, чтобы убедить любого ученого, хоть до какой-то степени озабоченного строгостью своих выводов, вовсе отказаться от понятия экономической культуры, оставив его на откуп идеологам. Тем не менее мы выдвигаем как раз обратный

* Статья была опубликована в журнале: Cahiers du Monde russe. 1995. XXVI (1-2). Janvier-mars.
P. 149-161.

© Перевод: А.В. Белянин, 1998

тезис: это понятие может быть необычайно полезным для понимания специфических особенностей пути экономического развития каждой страны и различий между ними. Если корректно определить это понятие, находящееся на стыке истории и экономики, то оно может оказаться весьма ценным аналитическим инструментом. Чтобы это стало возможным, следует дать количественную оценку разным измерениям экономической культуры и держаться строго в рамках интерпретаций, свободных от всякого идеализма.

1. Экономическая культура, как мы только что сказали, находилась в фокусе многочисленных исследований экономических преобразований постсоветского периода и процесса перехода к рыночной экономике¹. Авторы этих работ воспринимали рыночные реформы как культурную революцию, требующую специальной технической поддержки². Особенно удачное определение экономической культуры, понимаемой в этом смысле, дал российский экономист Я. Кузьминов. Он определил экономическую культуру как

"совокупность институциональных методов, при помощи которых конкретные общества, группы и индивиды приспосабливаются к экономическим условиям своего существования. Экономическая культура складывается из поведенческих стереотипов и экономических знаний"³.

Фактически, такое определение выделяет три разных уровня: теоретическую экономическую культуру, состоящую из набора аксиом господствующего направления экономической мысли; экономическую культуру лиц, принимающих решения (которая в большей или меньшей степени вытекает из их знакомства с экономическими теориями или собственного опыта); наконец, экономическое сознание всего населения. Подобная конструкция, при всей ее элегантности, предполагает, что все три уровня можно четко определить.

Первый из них, несомненно, представлен дискурсом основного течения современной экономической науки, или "стандартной теорией", как ее называет Оливье Фавро⁴. Этими терминами обозначаются теоретические

¹ См. введение к работе: Changing the economic system in Russia / A.Aslund, R.Layard (eds.), N.Y.: St.Martin's Press, 1993; Корнаи Я. Путь к свободной экономике. М.: Экономика, 1990; Hewett E.A. Reforming the Soviet economy. Washington: The Brookings Institution, 1988.

² Kuzminov J. Transition to a market economy and the problems of changing the economic culture // European Economy. 1993. V. 49.

³ Ibid. P. 219.

⁴ Favreau O. Marchés internes, marchés externes // Revue économique. 1989. T. 40. N 2.

рассуждения, базирующиеся на двух ключевых гипотезах: 1) индивидуальные экономические агенты максимизируют ожидаемый результат (гипотеза субстанциальной рациональности), 2) вся совокупность знаний, которые с необходимостью предшествуют экономическим действиям, может быть оценена количественно и сведена к простой и явной информации⁵. Таким образом, теоретический уровень идентифицируется с определенной доктриной - современной неоклассической экономической мыслью либо в цельном виде, либо в так называемом неокейнсианском варианте⁶. Ее отличают логическая строгость и претензии на универсальную значимость; она подает себя как наука потенциально "точная", наподобие естественных наук⁷. Тем не менее остается открытым вопрос: а не базируется ли такая теория на ряде гипотез *ad hoc*, выдвинутых специально для упрощения доказательства того самого результата, который исследователь хочет получить⁸? Второй уровень отсылает нас к тому измерению, где более существенна культурная составляющая, — речь идет об образе мышления руководящих групп. В этом отношении, пользуясь выражением Е. Майминаса⁹, можно говорить о формировании в России и СССР, рассматриваемых как непрерывное целое, подлинного экономического генотипа. Наконец, так называемое массовое поведение отражается в результатах социологических опросов или стереотипных поведенческих стратегиях¹⁰. Теперь становится понятно, сколь тесно увязаны в этом определении нормативные измерения и содержательные гипотезы, даже если такая связь и возникла неосознанно.

2. Будучи примененным к случаю СССР и России, это определение не объявляет бессмысленной всю ту историческую основу, которую принято считать пережитком прошлого, и которая остается заметным препятствием на пути реформ.

⁵ Напомним, что для одного из отцов этой теории, там, где имеет место неопределенность, нет экономики (Lucas R.E., Jr. *Studies in business cycle theory*. Oxford: Basil Blackwell, 1981. P. 224).

⁶ Arrow K., Hahn F. *General competitive analysis*. San Francisco: Holden Day, 1971.

⁷ Stigler G.J. Nobel lecture: the process and progress of economics // *Journal of Political Economy*. 1983. N 4; Berthoud G. *L'économie, un ordre généralisé?* // *Revue semestrielle du MAUSS*. 1994. N 3.

⁸ Amable B., Boyer R. *Le paradoxe de Γ ad hoc en économie... ou les voies d'une scientificité spécifique*: Сообщение на коллоквиуме "L'économie devient-elle une science dure?", DRED et Éducation nationale. Париж, 29-30 октября 1992 г.

⁹ Майминас Е.З. *Процесс планирования и экономика: информационный аспект*. М.: Экономика, 1971.

¹⁰ Kuzminov J. *Op. cit.* P. 222.

Я. Кузьминов выделяет три слоя традиций в российской экономической культуре¹¹. Один из них восходит к феодальному прошлому, чем и объясняется устойчивость этатистских тенденций¹²; второй возник в коммунистический период и усилил характерные черты первого; наконец, третий складывается из локальных традиций рыночных отношений. Задача, следовательно, заключается в изменении такой культуры посредством внедрения новых норм, а также через массовое образование как представителей руководящих групп, так и всего населения¹³. В осуществление этого плана Я. Кузьминов в настоящее время является ректором Высшей школы экономики - высшего учебного заведения, пользующегося широкой финансовой поддержкой европейских стран.

Тем не менее в ходе исторического анализа процесса формирования российской экономической культуры приходится сталкиваться с рядом проблем. Так, отнюдь не доказано, что именно "феодальная" природа российского общества (точнее то, что обозначено этим термином) была первопричиной усиления роли государства в традиционном смысле слова¹⁴. Напротив, нетрудно представить себе, что корни нынешних этатистских тенденций (особенно среди российской элиты) были заложены в ходе экономической модернизации, начавшейся во 2-й половине XIX в.¹⁵ Такое положение характерно для всех стран, которые в свое время были вынуждены догонять ушедших вперед, опираясь на прямое и активное вмешательство государства в экономику¹⁶. С этой точки зрения, путь развития России, а впоследствии и СССР, не представляет собой ничего необычного¹⁷.

Однако, если принять тезис, что усилия по модернизации экономики, идущие вразрез с "естественным" путем развития, оказались одним из образующих факторов экономической культуры этатистского типа, то

¹¹ Kuzminov J. Op. cit. P. 221.

¹² Такая интерпретация дается и Е.З. Майминасом (см.: Майминас Е.З. Указ. соч.).

¹³ Kuzminov J. Op. cit. P. 222-224.

¹⁴ Ingerflom C.S. Oublier l'État pour comprendre la Russie? (XVI-XIX siècles): excursion historiographique // Revue des Études slaves. 1994. Т. 64. N 1.

¹⁵ Laue T. von. Sergei Witte and the industrialization of Russia. N. Y.: Atheneum, 1963; Shanin T. Russia as a 'developing Society'. L.: Macmillan, 1985.

¹⁶ Gerschenkron A. Economic backwardness in historical perspective. Cambridge: Harvard universitij press, 1962.

¹⁷ McDaniel T. Autocracy, modernization and Revolution in Russia and Iran. Princeton: Princeton university press, 1991; Okimoto T., Sugano T., Weinstein F.W. Competitive edge. Stanford: Stanford university press, 1984.

можно задаться и следующим вопросом: не означает ли это, что российская и советская экономическая культура как раз приспособлена и к восприятию нынешних экономических реформ, задуманных как авторитарная модернизация? К такому выводу приводит тот факт, что западные советники выступают апостолами сильной власти во имя перехода к рынку¹⁸. Но тогда под вопросом оказывается и актуальность самого тезиса о необходимости культурных изменений: как показывает пример Японии, модернизацию вполне можно провести, опираясь на древние культурные традиции, которые в целях приспособления к новым условиям либо ставятся им на службу, либо специально адаптируются¹⁹.

Основная линия рассуждений об экономической культуре наталкивается здесь на противоречие между нормативным и инструменталистским подходами. Дело в том, что приведенное выше определение экономической культуры было полностью пронизано нормативным подходом, о чем свидетельствует первостепенное внимание, уделенное верхнему, теоретическому этажу конструкции. В то же время, это определение возникло в рамках инструменталистского проекта, нацеленного на прояснение того, какие особенности экономической культуры тормозят реформы переходного периода. Таким образом, наши рассуждения заходят в тупик, и это вполне могло бы оправдать отказ от самого понятия экономической культуры и всех дискуссий на эту тему. Однако из такого тупика можно найти выход, если расширить само это понятие и преобразовать его теоретические основания.

3. В развитие того подхода к прошлому России и СССР как непрерывного целого, который до сих пор не получил достаточного освещения, мы предлагаем ввести понятие технологической культуры.

Проиллюстрируем это предложение одной историей. Долгое время считалось, что природа советской системы, в особенности государственная собственность на большую часть средств производства, ставит непреодолимые препятствия на пути инноваций²⁰. Такая точка зрения позволяет, к примеру, объяснять зависимость СССР от импорта западных технологий²¹.

¹⁸ См.: Changing the economic system in Russia.

¹⁹ Political modernization in Japan and Turkey / R.E. Ward, D.A. Rustow (eds.). Princeton: Princeton university press, 1965; Yoshino M.Y. Japan's managerial system. Cambridge: MIT press, 1968.

²⁰ Hewett E.A. Op. cit.

²¹ Тезис Саттона (Sutton A.C. Western technology and Soviet economic development. Stanford: Stanford university press, 1970-1973. V. 1-3).

Этот последний тезис, который оживленно дискутировался в начале 1980-х годов, на самом деле весьма спорен: глубокий анализ данных не позволяет доказать зависимость советского экономического роста от западного импорта после 1965 г.²² Однако здесь мы хотим привести лишь один частный пример: в 1970-х годах советская промышленность начала выпускать станки с числовым программным управлением и производственные комплексы, получившие тогда название автоматизированных производственных линий. При этом их распространение в экономике было на удивление слабым. Обследование, охватившее 500 заводов, которые были переоборудованы по последнему слову тогдашней техники, показало, что производительность этих предприятий после их модернизации упала. Ларчик просто открывался: новые машины выходили из строя чаще и на более долгий срок, чем старые²³, - иными словами, они оказались технологически неинтегрируемы.

Эту историю интересно сопоставить с другой. Стандартная теория предполагает, что если в процессе оптимизации средства оптимизирующих экономических агентов сравнимы и их целевые функции одинаковы, то у каждой задачи существует только одно технологически возможное решение. Рассмотрим конкретный пример конкуренции в автомобильной промышленности - в частности, в сфере производства гоночных автомобилей класса "Формула-1". Здесь налицо единые и известные всем правила, которые к тому же сравнительно просты по сравнению с задачами экономического выбора и касаются нескольких команд-участниц, располагающих сопоставимыми средствами. Тем не менее чисто исторически разнообразие технологических решений было да и остается скорее правилом, чем исключением, что, впрочем, не устраняет определенных общих тенденций. Так, британские конструкторы предпочитают делать двигатели с 4 или 8 цилиндрами, тогда как итальянцам больше нравятся 6- или 12-цилиндровые моторы. Новички, вроде французов и японцев, нередко выбирали новые решения - например, двигатели с 10 цилиндрами. Добавим к этому, что британцы выпускают в среднем более эффективные шасси, зато у итальянцев получаются более мощные моторы.

Как связаны эти две истории? Если принять вытекающий из второго примера тезис, что технологический выбор есть продукт определенных

²² Подробный анализ литературы см.: Sapir J. L'impact des transferts de technologie sur l'économie soviétique: un problème de méthode // Le contrôle des exportations de haute technologie vers les pays de l'Est / B.Chantebout, B.Warusfel (eds.). Paris: Masson, 1988.

²³ Пейсахович В. Экономические проблемы автоматизации производства. Минск: Изд-во Белорусского ун-та, 1974; Смехов Б. Управление эффективностью. М.: Политиздат, 1984.

культур²⁴, то можно понять, почему в целом ряде случаев те или иные новшества не приживаются, как это было в первой истории. Разные культуры зачастую отсылают нас к предыдущему опыту, к урокам, извлеченным из прошлых поражений и успехов.

Примером здесь может служить история создания первых реактивных турбин в конце 1930-х. В ту пору германские инженеры остановились на самом эффективном с технической точки зрения решении - осевом компрессоре; в то же время их возможности были ограничены тогдашними технологиями, особенно в области обработки и сопротивления материалов. Британские инженеры, прежде всего из фирмы "Роллс-Ройс", также сконструировали в эти годы весьма производительные компрессоры для поршневых двигателей, в частности для соревнований на кубок Шнейдера, и уже начали внедрять эти разработки в конструкции двигателей британских самолетов "Спитфайр" (1936) и "Харрикейн" (1935), мощность которых за четыре года выросла вдвое. Во всех этих моторах использовался центробежный компрессор²⁵ - традиционное и теоретически не самое лучшее технологическое решение, однако именно оно позволило добиться лучших результатов по таким показателям, как соотношение давления и веса и надежность мотора. На этом примере видно, как опыт обуславливает сделанный выбор. Впрочем, отсюда не следовало бы заключать, что великолепная команда "Роллс-Ройс" идеально разбиралась во всех аспектах стоящих перед ней задач, о чем свидетельствует еще один пример. В 1939 г. правительство Великобритании предложило Форду наладить в этой стране производство двигателей "*Мерлин*". Инженеры Форда сперва заявили о своей неспособности сделать это, поскольку технологические допуски, установленные на "Роллс-Ройсе", были слишком высоки по сравнению с их стандартами²⁶. Это, очевидно, явилось следствием того, что на британском предприятии были сильны традиции полуручной сборки в противоположность практике тотальной механизации у Форда. Решение проблемы было найдено на пути изменения конструкции двигателя "*Мерлин*", что увеличило его надежность.

²⁴ Это понятие находится в фокусе одного исследования конкуренции производителей двигателей (Crombac G. Pourquoi sont-ils les meilleurs? // Sport-auto. 1994. Janvier. N 384. P. 56-63).

²⁵ Hooker S. Not much of an engineer. An autobiography. L.: Airlife, 1984. (Кстати, Стэнли Хукер был одним из тех инженеров, которые стояли у истоков этих успехов. После того как он разработал компрессор для "*Мерлин*" и реактор "*Нене*" в 1970-х годах, он стал во главе руководства компании "Роллс-Ройс").

²⁶ Hooker S. Op. cit. P. 58-59

4. Эти разные истории можно теоретически обобщить при помощи таких понятий, как знание и неявная информация. Все эти случаи, в особенности пример "Роллс-Ройса", показывают, что предприятие может рассматриваться как организационная система, нацеленная на решение определенных задач. Здесь особенно ясно видно - и этот момент является ключевым для понимания того, что такое технологическая культура, - как накопленный опыт воплощается в базовом продукте, который затем используется в целой гамме конечных продуктов²⁷. Вывод из всех приведенных выше историй, таким образом, заключается в существовании стилей, т. е. определенных и осязаемых способов задумывать и воплощать в жизнь те или иные продукты или действия²⁸. В промышленности эти стили связаны с особенностями производства и ведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Использование такого рода знаний происходит во многом неявно, оно не может быть передано непосредственно через техническую документацию и учебники и не может содержаться в опыте одного конкретного человека²⁹.

Это положение особенно хорошо вписывается в концепцию знания, разработанную Хайеком. Для Хайека знание — это феномен столь же научный, сколь и практический³⁰. Вдобавок, оно прежде всего носит процедурный характер, в том смысле что знание заключается скорее в процедуре, которую следует применять, чтобы прийти к желаемому результату, нежели в самом результате. Именно знание придает человеческим действиям, в частности, производственным, ту самую гибкость, которая необходима для адаптации к новым условиям. Таким образом, «самая значительная часть используемого знания ни в коей мере не является "полностью готовой к употреблению". Самая значительная часть знания заключена в технике мышления, которая позволяет отдельному инженеру быстро найти новое решение, когда он сталкивается с новым стечением обстоятельств»³¹.

Подобный процесс подразумевает постоянное, как сознательное, так и неосознанное, обучение агентов в процессе их взаимодействий со своими

²⁷ Hamel G., Prahalad C.K. The core competence of the corporation // Harvard Business Review. 1990. May-June. N 3.

²⁸ Хорошее определение стиля можно найти: Barant S.R. The influence of Russian tradition on political style of the Soviet elite // Political Science Quarterly. 1978. V. 102. N 2.

²⁹ Mowery D.C. Economic theory and the government technology policy // Policy sciences. 1983. N1.

³⁰ Hayek F.A.von. L'utilisation de l'information dans la société // Revue française d'Économie. 1986. Automne.

³¹ Hayek F.A.von. Individualism and economic order. Chicago: The University of Chicago press, 1948.

коллегами. Таким образом, наряду с индивидуальным измерением у знания имеется социальное и даже коллективное измерение³². Необходимо подчеркнуть, что хотя оно и строится в процессе социальных взаимодействий, проявляться оно может только через овладение им конкретными индивидами.

Накопленное в тех или иных исследовательских институтах и лабораториях знание получается как опытным путем, так и в ходе научных изысканий, и потому является коллективным благом, которое нельзя свести к "гению" какого-то одного работника или к сумме способностей каждого из них. Поэтому когнитивное измерение по праву можно считать присущим любой организации - будь то предприятие, синдикат или даже политическая партия³³. Это измерение включает в себе организационное знание, которое воплощается или в правилах функционирования организации, или в коллективных практиках, нередко неформальных³⁴. Таким образом, здесь мы имеем дело с двумя процессами: с одной стороны, организации предстают перед нами как обучающиеся системы, а с другой, не следует забывать о том, что во всяком обучении присутствует организационное измерение, поскольку оно способно породить правила или устойчивые способы поведения, приобретающие конвенциональный характер³⁵.

Отсюда вытекает, что распад коллектива в случае реорганизации или закрытия предприятия представляет собой чистую потерю³⁶. Этот вывод идет вразрез с традиционными аргументами стандартной теории, в которых акцент делается на преимущества гибкости и рассматриваются только межличностные отношения внутри организации³⁷. В этом смысле понятие коллективного знания (части всего знания, которой обладает только

³² Butos W.N., Koppl R.G. Hayekian expectations: theory and empirical applications // *Constitutional political economy*. 1993. V. 4. N 3.

³³ Guillon B. Technologie, organisation et performance. Le cas de la firme-réseau // *Revue d'Économie politique*. 1992. T. 102. N4.

³⁴ См.: Dosi G., Tesse D., Winter S. Les frontières des entreprises: vers une théorie de la cohérence de la grande entreprise // *Revue d'Economie industrielle*. 1991. 1-er trimestre. T. 51.

³⁵ В том смысле, в каком о конвенциях говорит Льюис (см.: Lewis D.K. *Convention: a philosophical study*. Cambridge: Harvard University press, 1969).

³⁶ См.: Gaffard J.L. *Economie industrielle et de l'innovation*. Paris: Dalloz, 1990; Foray D. Repères pour une économie des organisations en recherches-développement // *Revue d'Economie politique*. 1991. T. 101. N 5; Loasby B.J. *Choice, complexity and ignorance: An inquiry into economic theory and the practice of decision-making*. Cambridge: Cambridge university press, 1976.

³⁷ Здесь, конечно, приходит на ум теория контрактов, представляющая собой попытку осмыслить организацию с чисто индивидуалистической точки зрения неоклассической теории. См.: Brousseau E. *La théorie des contrats: une revue* // *Revue d'Economie politique*. 1993. T. 103. N1, а также критику этой теории в цитированной выше статье О.Фавро.

коллектив как целое), его строения и эволюции дает не менее убедительное объяснение необходимости существования организаций, чем теория трансакционных издержек³⁸.

Более того, коллективное измерение нового знания перерастает пределы одной организации, что может выражаться в установлении устойчивых партнерских отношений между разными организациями - отношений, которые не сводимы к конкуренции³⁹. Здесь мы сталкиваемся с возникновением целых сетей взаимоотношений, которые в действительности есть не что иное, как новая форма интеграции, специфика которой состоит в природе используемой информации⁴⁰. Само историческое соотношение между промышленной интеграцией, почти идеальный пример которой представлял собой концерн Круппа на рубеже нашего века и в рамках которой координация осуществляется преимущественно командными, а не рыночными методами, с одной стороны, и дезинтеграцией крупных фирм, которая выражается в преобладании рыночных механизмов координации над командными, с другой, оказывается феноменом более сложным, чем это принято считать. Так, даже рост числа средних фирм в тех отраслях, где ранее существовало лишь несколько крупных интегрированных предприятий, еще не обязательно означает полную победу рынка над организацией. Скорее эта последняя возрождается в новой форме - в виде систем взаимоотношений, где тесные связи между членами исключают рыночные механизмы координации.

5. Таким образом, выходит, что устойчивость организации, будь то одна фирма или сеть взаимоотношений разных фирм, оказывается тем самым фактором, который предопределяет возникновение технологической, а также, очевидно, и организационной культуры. Однако закономерно звучит вопрос: а сопоставимо ли это с идеей процесса отбора, центральной для подхода Хайека⁴¹? Согласно этой концепции, отсев неприемлемых идей должен в конце концов привести к унификации различных технологических культур. А если это так, то технологическая культура есть преходящий феномен, обреченный на исчезновение. В ответ на это заметим, что

³⁸ Коуз Р. Фирма, рынок, право. М.: Дело, 1993; Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.

³⁹ Guilhon B. Op. cit.

⁴⁰ Aoki M. Toward an economic model of the Japanese firm // Journal of Economic Literature. 1990. V. XXVIII. N 3.

⁴¹ Hodgson G.M. Economics and evolution. Bringing life back into economics. Oxford: Polity press, 1993.

подобный процесс вовсе не обязательно должен происходить быстро в историческом масштабе времени: понятие технологической культуры, даже если оно носит преходящий характер, может оказаться вполне содержательным в рамках данного временного периода. Вдобавок к этому, могут быть оспорены сами выводы относительно последствий процесса отбора. Чтобы он действительно вылился в процесс унификации, необходимо еще, чтобы для данной экономической деятельности существовала система жестких ограничений⁴² и чтобы результаты отбора одинаково интерпретировались всеми. В действительности оба этих требования слишком строги. Прежде всего можно показать, что в большинстве случаев ограничения оказываются лишь умеренно жесткими, и если самые неэффективные решения действительно исключаются, то умеренно неэффективные - нет. Это может объясняться общей нестабильностью среды или способностью отдельных агентов изменять ее. Последнее свойство принято называть возможностью стратегического действия. Ограничения редко оказываются жесткими и в условиях конкуренции между крупными организациями⁴³ - как вертикальной, так и в рамках сети взаимоотношений. Наконец, и сами результаты конкурентной борьбы подчас бывает нелегко интерпретировать из-за наличия определенных "шумов"⁴⁴, которые могут выражаться как в отдельных искажениях информации, так и в инновациях, которые, изменяя изначальные параметры среды, не позволяют делать обобщений на основе имеющихся результатов. Вернемся к примеру конкуренции в автомобильной промышленности: технического прогресса в области систем снабжения двигателя (пневматический возврат клапана) и появления новых материалов оказалось достаточно, чтобы 8-цилиндровые моторы стали на равных конкурировать с 10- и 12-цилиндровыми⁴⁵. Таким образом, прогресс способен привести к выбору единообразных технических решений лишь в системе с необычайно жесткими ограничительными правилами, и при том допущении, что эта система остается стационарной с точки зрения новых изобретений.

Таким образом, наличие конкурентной среды вовсе не так уж сильно противоречит возникновению все более и более специфических техноло-

⁴² Butos W.N., Koppl R.G. Op. cit.

⁴³ О. Фавро в цитированной выше статье называл это "рынком организаций".

⁴⁴ Об этом понятии см.: Black F. Noise // The Journal of Finance. 1986. V. 41. N 3; Heiner R. Uncertainty, signal-detection experiments and modeling behaviour // Economics as a process: essays in the new institutional economics / R.N. Langlois (Ed.). Cambridge: Cambridge university press, 1986.

⁴⁵ См. следующие интервью: В. Dudot (Renault sport) и D. Scamell (Cosworth) (Sport Auto. Guide Formule 1.1993. Hors série 15. P. 72-75).

гических и организационных культур. Можно даже добавить, что при наличии таких значимых "шумов", как высокие транзакционные издержки, дифференциация должна была бы даже усилиться, приводя ко все большему и большему разнообразию этих культур.

6. Теперь наступило время вновь обратиться к примеру России. Мы выделяем две отличительные характеристики, наиболее важные для советских предприятий: их неизменность и их размер.

Неизменность предприятий была одним из следствий государственной собственности. В условиях такой формы собственности организационные инновации могли проявиться лишь в форме создания новых предприятий. Тем не менее значение такой неизменности можно поставить под вопрос, поскольку ротация кадров на предприятиях была очень сильной, особенно в 1930-е годы⁴⁶. По этой причине неизменность фирмы приобрела значение

Сопоставление средних размеров советских и западноевропейских предприятий по отраслям (численность работающих на одном предприятии), чел.

Отрасль	Страны ЕЭС (Бельгия, Дания, ФРГ, Франция, Италия, Голландия, Великобритания)	СССР (1987)
Черная металлургия	517	3833
Цветная металлургия	160	2699
Машиностроение	196	1731
в том числе:		
электротехника	299	1645
прочие отрасли машиностроения	102	1468
Автомобилестроение	705	4828
Химическая промышленность	221	1871
Производство строительных Материалов	126	437
Легкая промышленность	102	650
Пищевая промышленность	183	289
В среднем	163	846
Ию промышленности		

Источник: *Economie europeene*. 1990. N 45. Décembre. P. 48.

⁴⁶ Sapir J. *Organisation du travail, classe ouvrière et rapports sociaux de 1924 à 1941*. Диссертация. Paris: EHESS, 1980.

с точки зрения стабильности трудовых коллективов лишь со второй половины 1950-х годов, когда темпы этой ротации снизились⁴⁷.

Что же касается размеров предприятий, то недавнее исследование показало, что они были заметно крупнее западных предприятий в соответствующих отраслях.

Тем не менее следует иметь в виду, что доля занятых в основном производстве была в СССР сравнительно невелика - порядка 50% общего числа занятых⁴⁸ (с учетом парка оборудования и станков получается именно такая цифра⁴⁹). Размеры советских предприятий в большей степени оказались следствием их ориентации на самодостаточность, чем намеренного создания крупных предприятий-монополистов. Самодостаточность проявлялась в том, что различные производственные потребности предприятия предпочитали удовлетворять своими собственными силами, не обращаясь к смежникам. Руководство советских предприятий в целом было негативно настроено к подрядным работам и стремилось обеспечить у себя на предприятии своеобразную техническую автаркию⁵⁰. Такая стратегия выработалась как прямая реакция на дезорганизующее влияние дефицита, который в отношениях между предприятиями проявлялся в непредвиденных нарушениях сроков поставки, в недопоставках нужного количества и несоблюдении стандартов качества промежуточной продукции⁵¹. В этих условиях стремление удовлетворять своими силами как можно большую часть производственных потребностей выглядела вполне логично.

Конечно, полная техническая автаркия всегда была и будет невозможна. Советские предприятия все равно не могли обойтись без услуг подрядчиков, которые, кстати, нередко навязывались им из центра. В этом случае ориентация на самодостаточность воспроизводилась в верхних эшелонах - в виде жестко структурированных сетей взаимоотношений внутри министерств, главков и трестов. Формальные отношения в недрах таких систем поддерживались нередко очень значительными по объему бартерными

⁴⁷ Sapir J. Les fluctuations économiques en URSS, 1941-1985. Paris: Éditions de l'EHESS, 1989.

⁴⁸ Бачурин А. Проблемы улучшения использования трудовых ресурсов // Плановое хозяйство. 1982. № 1. С. 25-37.

⁴⁹ Сычев Г.С., Озеров А.Ю., Борисов В.Н. Моделирование ресурсной обеспеченности капитальных вложений. М.: Наука, 1988.

⁵⁰ Это оставалось справедливым даже для исследований в области обороны, где исследовательские институты не проявляли большой склонности к сотрудничеству друг с другом (см.: Steinhaus A. The beginning of Soviet military electronics, 1948-1961. Falls Church: Delphic Associates, 1986).

⁵¹ См.: Sapir J. L'économie mobilisée. Paris'. Découverte, 1990.

делками, которые не включались в государственные планы⁵². Подобные системы вертикальной интеграции оказывались, таким образом, сферой непрерывного торга, придавая двусторонним отношениям характер специфического знания. Такой результат, впрочем, ни в коей мере не является типично советским: он вполне соответствует логике эволюции системы⁵³. Все это предопределяло как высокую стабильность таких отношений, так и их очевидную жесткость, вызванную тем, что вероятность выбора партнера, не принадлежащего к данной сети, была очень невелика. Итак, с теоретической точки зрения можно считать, что повседневное функционирование советской экономики было сопряжено с необычайно высокими транзакционными издержками. Условия сбалансированности транзакционных и организационных издержек требовали создания очень крупных предприятий, которые могли считаться "нормальным" выходом из сложившейся ситуации⁵⁴, не говоря уже о том, что к тому же решению могли подталкивать и политические соображения.

Все это определенно говорит в пользу формирования сильной технологической и организационной культуры, которая, как можно предположить, со второй половины 1950-х годов начала приобретать устойчивые, застывшие формы. Характерной чертой технологического измерения этой культуры была зависимость всяческих инноваций прежде всего от Производственных потребностей⁵⁵, а не от изменения спроса. Кроме того, ее отличала высокая стабильность технологических решений, доходящая до консерватизма, а также тенденция к неизменному воспроизводству старых видов продукции хорошо освоенными способами даже на новых рабочих местах⁵⁶. Такая технологическая культура отнюдь не исключает инноваций, тем не менее они принимают формы, существенно отличные от тех, которые можно встретить в экономиках западного типа. В России взаимосвязь инноваций в производстве с новым научным знанием часто была более слабой по политическим (военная тайна), организационным

⁵² Freinkman L. Shaping a market environment and analysis of the enterprise interaction mechanism // Studies on Soviet Economic Development. 1992. V. 3. N 2.

⁵³ Mitchell T. Concession making as a determinant of vertical trade relationships. Докторская Диссертация. Toronto: York university, 1979.

⁵⁴ Penrose E. The growth of the firm. Oxford: Basil Blackwell, 1968; Richardson G. The organisation of the industry // Economic Journal. 1972. N 3.

⁵⁵ Такое положение, кстати, наблюдается в японской промышленности (см.: Aoki M., **Rosenberg** N. The Japanese firm as an innovative institution. Stanford: CEPR-106, Stanford university, 1989).

⁵⁶ The technological level of Soviet industry / R. Amann, J.M. Cooper, R.W. Davies (eds.). L.; New Haven: Yale university press, 1982.

(исследовательские институты зачастую были отдельными предприятиями, не связанными напрямую с производством) и техническим (качество сырья и комплектующих) причинам.

Культура советских предприятий имела, очевидно, и организационное измерение. Это последнее воплощалось одновременно в способах организации производства на каждом предприятии, которые были основаны на прямом контакте с непосредственным начальством в большей степени, чем на делегировании ответственности путем письменного контракта⁵⁷, и в стиле взаимоотношений между руководителями разных предприятий. "Контакты", те самые пресловутые "связи", зачастую играли ключевую роль в системе, державшейся не на конкуренции, а на верности хорошо известному партнеру⁵⁸.

7. Наш анализ технологической и организационной культуры раскрывает новые особенности, которые желательно учесть в модифицированном определении экономической культуры.

В первую очередь, надлежит адекватным образом подойти к понятию ожиданий, центральному для господствующего направления экономической мысли. Как показал Хайек, неоклассическая концепция ожиданий в действительности тавтологична: она предполагает, что экономические агенты в состоянии выработать правильные, или "рациональные", ожидания, соответствующие состоянию равновесия. Но такие ожидания возможны только в том случае, если агенты уже достигли равновесия⁵⁹! В действительности такие агенты должны уметь воспроизвести если не полную картину мира, то как минимум локальную картину своих повседневных действий, находясь при этом в том состоянии, когда незнание преобладает над знанием, когда информация в той же мере неявна, в какой и явна, и все это в ходе непрерывных взаимодействий с другими агентами⁶⁰. Ожидания в этом случае следует понимать как системы правил, нацеленных на успешное приспособление индивида к внешним условиям.

Эта характеристика, в свою очередь, подразумевает отказ как от субстанциальной (в смысле максимизации результата), так и от процедурной (в смысле оптимизации процесса⁶¹) концепций рациональности в пользу

⁵⁷ Выводы сделаны на основании интервью руководителей российских предприятий и совместных предприятий с западными партнерами в 1993 и 1994 гг.

⁵⁸ Боева И., Долгопятова Т., Широнин В. Государственные предприятия в 1991-1992 гг.: экономические проблемы и поведение. М.: Институт экономической политики, 1992.

⁵⁹ Hayek F.A. von. Op. cit. P. 42

⁶⁰ Butos W.N., Koppl R.G. Op. cit. P. 315.

⁶¹ Об этом разграничении см. в упомянутой выше статье О. Фавро.

поведенческих стратегий, соответствующих институциональным инфраструктурам; материальным и техническим ограничениям определенных рынков⁶². Вовсе не исключено, что где-то в реальности может встретиться именно то поведение, какое стандартная теория приписывает экономическим агентам. Однако такие поведенческие стратегии не выражают никакой имманентной рациональности; такое совершенное знание, если оно имеет место, "не есть свойство агента, но свойство специфического рынка и его институциональных структур"⁶³.

Этот вывод тем более важен, что можно показать, что экономические агенты на практике с самого начала существуют в разных мирах, которые Л.Болтански и Л.Тевено называют "городами" (cités), и в каждом из которых действует своя собственная система ценностей⁶⁴. Даже если ограничиться рамками товарных отношений, то нетрудно заметить, сколь разными оказываются сами рынки как по своей институциональной природе⁶⁵, так и в силу различий между обращающимися на них благами. К примеру, торговля между предприятиями происходит прежде всего по принципу дополнения, а не замещения. В то же время именно замещение играет ключевую роль при доказательстве возможности автоматической координации экономики - центрального тезиса теории общего равновесия⁶⁶. Если же попытаться учесть это значение дополнения, ограничив теоретическую роль замещения, то координация действий агентов должна осуществляться посредством иных социальных механизмов⁶⁷.

Тем самым мы приходим и к третьему результату - необходимости разработки таких систем представления реальности, которые могли бы отразить все это многообразие в единой форме. В самом деле, можно предположить, что экономические агенты являются участниками, по крайней мере, двух различных рынков, как будто они перемещаются между разными "городами". Необходимость их последовательного поведения в каждом таком месте, конечно, представляет серьезную проблему, решить которую можно двумя противоположными способами. Один из них состоит

⁶² Koppl R.G. Animal spirits // *Journal of Economic Perspectives*. 1991. V. 5.

⁶³ Butos W.N., Koppl R.G. Op. cit. P. 318.

⁶⁴ Boltanski L., Thévenot L. *Les économies de la grandeur*. Paris: Cahiers du CEE, Série Protée, CEE-PUF, 1987; Thévenot L. *Équilibre et rationalité dans un monde complexe* // *Revue économique*. 1989. T. 40. N2.

⁶⁵ См. типологию, разработанную в вышеупомянутой статье О. Фавро.

⁶⁶ Lachman L.M. *The market as an economic process*. Oxford: Basil Blackwell, 1986.

⁶⁷ Loasby B.J. *Market co-ordination* // *Austrian economics: Tensions and New Directions* / B.J.Caldwell and S.Boehn (eds.). Boston; Dordrecht; L.: Kluwer Economic Publishers, 1992.

в том, чтобы признать поведение в каждом таком месте совершенно независимым от поведения в другом, без какого-либо их взаимодействия или взаимного обесмысливания — признать за агентом своего рода сознательную или бессознательную шизофрению. Второй способ сводится к тому предположению, что последовательность имеет свои градации: будучи строгой в одном месте, она относительна в других. Иными словами, здесь предполагается, что система представления реальности на практике носит гегемонистский характер. Первое из этих решений, конечно, возможно в качестве временного; однако можно усомниться в том, что оно способно предложить некую более устойчивую конструкцию, особенно в том случае, когда индивид должен перемещаться между более чем двумя местами. Второй же вариант сулит не только решение проблемы систематического описания поведения отдельного агента, но и решение аналогичной проблемы на уровне общества в целом.

В этом случае в рамках общего понятия экономической культуры вырисовывается два уровня, один из которых встроен в другой. Прежде всего, мы имеем систему представления, которой описывается поведение преобладающей, или же более значимой в экономическом и политическом отношении, части населения. Эта система выражает гегемонию совокупности правил и установок отдельного рынка по отношению ко всей совокупности остальных действий. Затем, в том порядке, в каком эту культуру воспринимает посторонний наблюдатель, следует разнородная совокупность правил, установок и поведенческих стратегий, соответствующих особенностям различных видов деятельности, сфер общественной жизни, а также тех измерений, которые мы назвали технологической и организационной культурами. Постоянные конфликты как на этом уровне, так и между ним и первоначальной системой представления, способствуют непрерывному развитию экономической культуры. Такое определение позволяет избежать подводных камней нормативного подхода, которые просматриваются в определении, сформулированном ранее. В отличие от первоначальной содержательной трактовки, наш вариант позволяет наполнить его действительно научным содержанием, поскольку он определяет рамки подхода как к известным прошлым состояниям экономической культуры, так и к ее эволюции и неизбежной незаконченности.

8. Данное нами определение позволяет лучше понять целый ряд событий, имевших место в ходе переходного периода в России.

Ярко проявившееся значение бартерных сделок, тесных взаимных связей внутри директорского корпуса, неплатежи и предоплата - все это непосредственно отсылает нас к нормам, восходящим к советскому стилю

хозяйствования, к относительной или абсолютной последовательности поведения агентов. Кроме того, очевидное неприятие директорами стратегии массовых увольнений, сохранившееся и после приватизации, значение фактора дополнения и верности партнеру, устойчивость стереотипов прямого подчинения на уровне цехов выглядят в этой связи не столько идеологическими пережитками, сколько живым набором поведенческих стратегий, глубоко укоренившихся в институциональных рамках и в почти не изменившихся технических ограничениях.

Идея прямого перенесения западной экономической культуры, выдвигавшаяся в качестве "решения" проблем переходного периода, опровергает сама себя. Чтобы такое стало возможным, вместе с культурой на российскую почву следовало бы перенести всю совокупность институциональных и материальных условий. И эта проблема выходит за рамки сферы экономического образования хозяйственных агентов - это прежде всего проблема институционального строения рынков. К тому же следует отметить, что в отличие от понятия обучения (apprentissage) понятие образования (education) предполагает, что желаемый результат известен заранее. А это уже отсылает нас или к конструктивистской концепции реформ, которая была бы обратной калькой большевистских методов, или к идеалистическому по сути представлению об имманентной рациональности. Таким образом, эволюция советской экономической культуры в сторону новой, российской может происходить только параллельно с институциональными изменениями. В этом случае речь идет именно о процессе обучения, который невозможно пройти "экстерном" и который, кроме всего прочего, накладывает определенные ограничения на темп осуществления реформ.

Тем не менее нельзя исключить и другой путь развития. Говоря ранее о системе представления как первом значимом элементе экономической культуры, мы использовали понятие гегемонистской системы. Такая система организует разные системы представлений, ставшие вторичными: вобрав в себя некоторые их второстепенные черты, она не позволяет им подменить себя целиком. Однако вполне может случиться и так, что в ходе эволюции и трансформации экономической культуры конфликты достигнут такой остроты, что ни одна система не сможет стать гегемонистской в этом смысле, и тогда возможны два решения. Первое, которое, вероятно, не может оказаться долгосрочным, состоит в полном разрыве между способами представления разных групп и агентов. Такое положение дел, в конце концов, ведет к чистым конфликтам, так как само существование общего языка, на котором ищется возможный компромисс, оказывается под

вопросом. Второе решение заключается в силовом (идеологическом и/или политическом) подчинении одной системы другим. В отличие от гегемонистского сценария, в этом случае доминирующая система стремится напрямую навязать свои конституирующие правила и условия везде, где они отличны от ее собственных. Тем самым она с необходимостью наделяется сильным нормативным содержанием и носит характер прямого принуждения, порождая все новые и новые дисфункции, так или иначе выражающиеся в незавершенности складывающейся системы правил. Процесс приобретает патологический характер: отдельные неудачи приводят к обострению конфликтов на почве норм и принуждений.

История сталинизма, начиная с коллективизации, в целом ряде отношений выглядит именно так. И тем не менее стоит задаться вопросом: а не просматривается ли аналогичная патология в самой тенденции к навязыванию либеральных правил игры - как в переходных экономиках, так и в экономиках стран Запада, без учета разнородности экономических и социальных условий?

Перевод А.В. Белянина