

**А.Н. ОЛЕЙНИК**

## **КОНСТИТУЦИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА: СОГЛАСИЕ НА ОСНОВЕ ПЕССИМИЗМА?**

---

*ОЛЕЙНИК Антон Николаевич - кандидат экономических наук, старший научный сотрудник МГУ им. М.В. Ломоносова, доцент кафедры институциональной экономики Государственного университета - Высшей школы экономики.*

---

В статье предпринята попытка проанализировать соотношение основных факторов, влияющих на поведение экономических субъектов: поиска полезности, морали, аффектов и принуждения, на примере конституции постсоветского рынка. В основе конституции рынка лежит определенное согласие между экономическими субъектами относительно значимости каждого из названных факторов. Основная гипотеза заключается в предположении пессимистического характера согласия между субъектами российского рынка, что обусловлено низким уровнем обобщенного и институционального доверия, а также навязанными политико-экономическими властными отношениями.

### **Мотивы экономической деятельности и минимальные основания для согласия**

Со времен А. Смита продолжают поиски монистического объяснения мотивов экономической деятельности. Сам Смит, напомним, был автором двух работ, в которых предложена взаимоисключающая интерпретация мотивов [1, 2]. Представители неоклассической экономической теории решают в этой связи "проблему Смита". 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» [3, с. 3, 7].

Вряд ли стоит подвергать сомнению тот факт, что в основе многих экономических трансакций лежит лишь поиск индивидуальной выгоды. Однако тезис об универсальности эгоистической мотивации опровергается не только фактом существования в истории человечества докапиталистических отношений, но и аргументами 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 Э. 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" [4, с. 63].

Эффект от сосуществования двух принципов экономического действия трудно оценивать однозначно. В частности, остается открытым вопрос о том, является ли интер-

---

Статья - журнальный вариант главы из учебника по институциональной экономике для магистров, над которым работает авторский коллектив (Авдашева С. (ГУ-ВШЭ), Андреев В. (Сорбонна), Гретченко А. (РЭА им. Плеханова, руководитель проекта), Менар К. (Сорбонна), Нуреев Р. (ГУ-ВШЭ), Олейник А. (МГУ, редактор учебника), Тевено Л. (Высшая Школа Социальных Наук, Париж)).

ференция 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 мета-критерия 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 [5, 6]. Пожалуй, наиболее яркой иллюстрацией служит критика Л. Де Алесса тезиса, согласно которому на исход экономических трансакций могут влиять факторы, не учитываемые неоклассической теорией. По его мнению, неизвестных экономистам факторов, или Х-факторов, просто не существует, а за этим термином скрываются значительно более привычные для них трансакционные издержки [7]. Контраргументы сторонников нового сближения этики и экономики выглядят не менее убедительно. Они говорят, что трансакционные издержки возникают из-за сосуществования нескольких детерминантов поведения индивида. По их утверждению, в обществе, занятом исключительно поиском выгоды, трансакционные издержки были бы нулевыми. Например, оппортунизм возникает в результате *этической* оценки одностороннего поиска полезности партнером, если же оба партнера чужды этическим оценкам, то поиск полезности каждым из них выглядит совершенно естественным [8, р. 70-73; 4, с. 68].

Во-вторых, следует говорить скорее не об угрозе рынку, исходящей со стороны морали, а об опасности вытеснения поиском выгоды любых этических соображений. М. Уолцер называет "рыночным империализмом" "способность богатых мужчин и женщин покупать индульгенции, государственные должности, давать взятки судьям, пользоваться политическим влиянием" [9, р. 120]. В постсоветских странах рыночный империализм принимал в 90-е годы особенно явные формы. Полная диссоциация морали и поиска выгоды приводит 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. 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" [10, р. 114]. Иначе говоря, поиски "справедливой цены" не препятствуют функционированию рынка.

Список детерминантов экономической деятельности предлагается расширить за счет аффекта и принуждения. Если отвлечься от принуждения, то он вполне сопоставим с типологией действия М. Вебера, в рамках которой он выделял целерациональное (поиск полезности), традиционное (детерминированное моралью), аффективное (результат аффектов) и ценностно-рациональное (синтез первых двух типов) действия [11, р. 24-25]. Что касается принуждения, то его тоже не стоит обходить вниманием, особенно в постсоветском контексте [12, 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" [4, с. 49]. Если все же ограничить список четырьмя факторами, то появляется возможность интерпретировать графически их влияние на экономическое действие в каждом частном случае (рис. 1). Утверждая, что на поведение экономического субъекта оказывают влияние все четыре фактора, мы

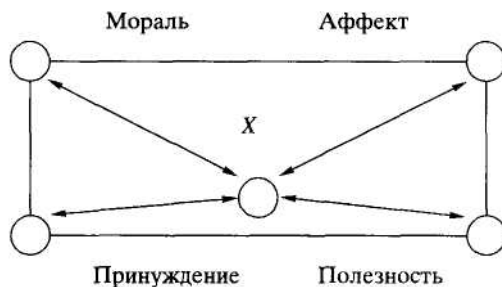


Рис. 1. Факторы экономической деятельности

переводим анализ в количественную плоскость: какова относительная значимость каждого из них (каково расстояние точки  $X$  до каждой из вершин четырехугольника?).

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.

## Институциональная среда постсоветского рынка

Хотя пропорция между различными детерминантами поведения окончательно фиксируется каждым человеком самостоятельно, в результате подчас трудных поисков "внутреннего равновесия", 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» [20]. Отметим частое смешение понятий институциональной среды и управленческой структуры, допускаемое при определении рынка. Некоторые экономисты называют сам рынок институтом, тем самым методологически неверно используя экономическую рациональность в качестве единственного детерминанта поведения, и, следовательно, критерия наивысшего уровня. 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, а зависимой - параметры управленческих структур, в том числе и рынка.

Процесс взаимодействия между институциональной средой и управленческими структурами, такими как фирма, сеть, рынок, схематически выражается следующим образом (рис. 2). Институциональная среда придает относительный "вес" каждому из факторов деятельности (пусть  $p_i$  – удельный вес фактора  $i$ , например, полезности, тогда  $0 < p_i < 1$  и  $\sum_{i=1}^4 p_i = 1$  для четырех факторов). Заданная таким образом система стимулов предопределяет, какие управленческие структуры окажутся наиболее адек-

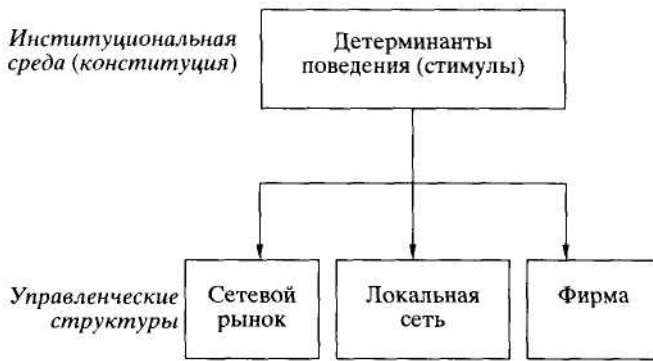


Рис. 2. Взаимодействие между институциональной средой и управленческими структурами

ватными. 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, то есть системы взаимоотношений *внутри* отдельно взятой сети.

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 достигается за счет комбинации принуждения ("команды") и морально-этических стимулов. Я. Корнай говорит об особых нормах, обеспечивавших стабильность принципиально неравновесной экономике дефицита. Например, он утверждает, что *нормальная* напряженность плана "является исторически сложившейся величиной, закреплённой негласными общественными соглашениями и привычными нормами" [13, с. 79]. В более поздних работах он несколько смещает акцент на команды и принуждение, подчеркивая преобладание бюрократической координации над другими основаниями для согласия [14, 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 [15]. 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. «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» [16, р. 6]. В самом простом случае соответствие между ожиданиями и действительностью достигается благодаря следованию всех участников взаимодействия одним и тем же нормам. 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" [17, р. 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. Во-первых, это критически низкий уровень доверия во взаимоотношениях с лично неизвестными людьми и с государственными структурами. Во-вторых, 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. 1 субъекты сетевого рынка в его постсоветской версии располагались бы в окрестностях точки X, то есть 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.

## Доверие как базовый параметр институциональной среды

Доверие используется в качестве параметра при 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 - это "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" [18, р. 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. Поэтому утверждение Ф. Фукуямы о том, что "национальное благосостояние... обусловлено одной-единственной стороной культуры: уровнем доверия в обществе" [19, р. 7], не кажется слишком большим преувеличением.

Анализ роли доверия в экономических сделках начнем с ответа на вопрос, *кому* доверять при совершении сделки. Гарантом выполнения данных обещаний может выступать либо само дающее их лицо, либо то лицо, которому их дают - с помощью возмездия, либо посредник, выступающий третьей стороной в сделке. В первом случае угроза потери личной репутации заставляет экономического субъекта выполнять взятые на себя обязательства. 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. 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.

Перейдем к вопросу о том, *в каком объеме* нужно доверять при совершении сделок. Естественно предположить, что между совершенным недоверием и полным доверием лежит целый ряд случаев, когда между партнерами устанавливается частичное доверие. 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 [21, р. 99-104; 22, р. 100]. Отсутствие доверия не всегда означает отказ от совершения сделки. Вполне вероятно, что высокая вероятность обмана со стороны партнера будет стимулировать попытки

		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 $N_2$

Рис. 3. Игра доверия (trust game)

обмана и со стороны самого экономического субъекта. Мы возвращаемся к идее о возможности "пессимистического" согласия, сформулированной выше. При  $P$  (уровень доверия) ниже минимально допустимого, сделки могут совершаться, но главной ставкой в них становится обман партнера раньше, чем он сам вас сможет обмануть.

Рассмотрим модель, с помощью которой нетрудно убедиться в реальности достижения "пессимистического" согласия, когда уровень доверия опускается ниже минимально допустимого [23, р. 363]. Пусть у каждого из участников взаимодействия есть две стратегии - "поступать порядочно" и "пытаться обмануть". Тогда выигрыши сторон распределены следующим образом (рис. 3). Если взаимодействие происходит однократно, то в игре есть два равновесия Нэша,  $N_1$  (30, 20) и  $N_2$  (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: (30, 20), если  $P > \frac{1}{6}$ ,

и (10, 10), если  $P < \frac{1}{6}$ . Исход (10, 10) соответствует "пессимистическому" согласию.

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 [24, р. 33]. 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 [6]. Под межличностным, или "горизонтальным" доверием (Th) понимается доверие, направленное на социально близкого и, следовательно, лично знакомого партнера. Институциональное, или "вертикальное" (Tv), доверие возникает в отношении третьей стороны в контракте, будь то конкретный институт правосудия или государство в целом. Обобщенное (Tg) доверие, в отличие от межличностного, возникает в отношении партнера вообще.

Различным формам доверия присущи как отношения взаимозамещения, так и взаимодополнения. Так, одним из аспектов процесса модернизации является замещение межличностного доверия институциональным. 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 [25, р. 44]. (см. рис. 4).

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 формулируемого во-

		Обобщенное доверие, Tg	
		Высокое	Низкое
Институциональное доверие, Tv	Высокое	Оптимум, национальный рынок как результат "оптимистического" согласия	Бюрократический капитализм, в том числе случай "догоняющей" модернизации
	Низкое	Сетевой капитализм или "анти-современные" практики	Аномия, национальный рынок как результат "пессимистического" согласия

Рис. 4. Варианты соотношения доверия в различных формах

		Обобщенное доверие, Tg	
		Высокое	Низкое
Институциональное доверие, Tv	Высокое	Весь спектр организаций, от малого бизнеса до крупных корпораций	Преобладание крупных, зависимых от государства, корпораций
	Низкое	Преобладание крупных и средних, независимых от государства, корпораций	Преобладание мелкого бизнеса, крупный и средний бизнес ослаблен

Рис. 5. Влияние доверия на структуру производства

проса. Находящиеся в нашем распоряжении данные подтверждают, что постсоветская Россия относится к числу стран с низким уровнем как Tg, так и Tv [26]. Причем динамика уровня доверия, наблюдаемая в последние годы, свидетельствует о стабильности "пессимистического" согласия. Что касается известных оценок уровня Th, то они слишком малочисленны, чтобы построить порядковую шкалу.

Обратим внимание на взаимосвязь между уровнем доверия и структурой производства. По некоторым экспертным оценкам, уровень доверия оказывает на организацию производства даже большее влияние, чем на динамику ВВП [19, с. 339]. Вышесказанное позволяет следующим образом увязать уровень доверия со структурой производства (рис. 5).

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 - 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.

Случай одновременно низких Tg и Tv представляет особый интерес (напомним, Россия близка к такой ситуации). Низкий уровень Tg обуславливает необходимость обращения к третьей стороне как гаранту выполнения условий сделки. Однако третьей стороной ввиду недоверия к институтам государства становится отнюдь не обезличенный его представитель, бюрократ, а *частный* защитник. В результате возникает особый рынок частной защиты. Следовательно, размеры рынка частной защиты про-

изводны от соотношения  $T_g$  и  $T_v$ , а на размеры и характер его субъектов, - фирм, осуществляющих частную защиту (например, охранных агентств), оказывает влияние еще и уровень  $T_h$ .

## 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 просчитать 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 [28, с. 24, 82]. 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" [19, 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.

Для сравнения различных институциональных сред по критерию властных отношений требуется разработка их типологии. Так, в английском языке, как и в большинстве других европейских языков, различают *power* и *authority*. Речь идет либо о прямом навязывании своей воли другому человеку, либо об его убеждении в необходимости подчиниться. В своей крайней форме власть как навязывание воли практически совпадает с одним из мотивов совершения преступлений. Различие между навязыванием воли (власть-как-навязывание) и убеждением в необходимости подчиниться (власть-как-убеждение) имеет и чисто экономическое содержание.

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, экономической деятельностью в рамках командной экономики. Р. Коуз видит в транзакциях внутри фирмы особый случай "экономического планирования" [29, с. 35], а Я. Корнаи определяет социализм через бюрократическую координацию, т.е. власть [14, р. 33, 98]. Насколько корректно понимание фирмы как административно-командной системы в миниатюре?

Для ответа на данный вопрос требуется сделать типологию властных отношений более детальной (табл.). Дж. Коулмен, в частности, выделяет согласованную, рассогласованную и навязанную власть, а также простые и сложные властные отношения [21, р. 69-82]. Не менее важным представляется отличие персонифицированной и деперсонифицированной власти, экономической и политической власти. О *согласован-*

### Типология властных отношений

По степени соответствия интересов субъектов		По субъекту		По объекту
		Простые	Персонифицированные	
Authority	Согласованные	Простые	Персонифицированные	Экономические
	Рассогласованные	Сложные	Деперсонифицированные	Политические
Power	Навязанные			



*ной* власти говорят в том случае, когда субъект сознательно делегирует право контроля над своими действиями другому субъекту в надежде на улучшение собственного положения под руководством последнего. Причем первый 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. В *рассогласованном* 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* власть сопоставима с властью-как-навязыванием. Власть устанавливается за счет шантажа "контролера", который "отказывается от некоторых своих действий, ухудшивших бы положение экономического субъекта, в обмен на его подчинение" [21, p. 71].

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, а любому, кто занимает определенную позицию в организационной иерархии. *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" [4, p. 223]. По мнению цитируемого автора, образование монополий и олигополий обусловлено не только динамикой производственных и транзакционных 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 разделе было показано, что низкий уровень Tg и Tv 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. Как следует из "теоремы о невозможности демократического решения" К. Эрроу, сами по себе свободные выборы не исключают возникновения навязанной власти, а результаты голосования подвержены манипуляциям. Объединения граждан, то есть институты гражданского общества, важны потому, что только объединившись они могут взаимодействовать с властью на равных. Однако, как показывают исследования, независимые от государства социальные движения так и не превратились в значимую силу в постсоветских странах [30]. В результате действия находящихся

ся 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. 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 А. Хлопину говорить об односторонней зависимости подданных от властвующих лиц [31, с. 67-68]. Данная характеристика властных отношений лишь подтверждает следующую гипотезу относительно причин формирования сетей в постсоветской экономике. Сети здесь возникают не только как отражение традиционных отношений, но и для защиты экономических субъектов от неопределенности, вызванной действиями представителей государства. 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 России навязанных властных отношений, касается степени дифференциации, разграничения различных сфер повседневной деятельности. Современное общество предполагает наличие четких границ между сферами повседневности. К примеру, ни в советский, ни в постсоветский период четкое разграничение сфер деятельности так и не было достигнуто [27, с. 245-252]. 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.

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. Получаемый симбиоз - политико-экономическая власть - защищен от тех или иных притязаний подчиненных субъектов. 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. С другой стороны, политическая власть конвертируется в собственность. Поэтому Р. Нуреев считает возможным применить 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" [32, с. 8-9].

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 устанавливаются 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. Иначе говоря, 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.

Если относительно признания негативной зависимости от государства существует относительный консенсус, то позитивная зависимость остается предметом дискуссий [34, с. 41-43]. 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. Отдача от одного доллара, потраченного на взятки, зачастую несоизмеримо выше вложений в развитие производства или совершенствование каналов сбыта [4, p. 231]. 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 [33, 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.

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 персонализированных отношений, а в личной унии. В качестве примера личной унии представителей власти и бизнеса Я. Паппэ приводит крупнейшие российские интегрированные бизнес-группы (сети, обладающие наибольшим удельным весом в экономике), в первую очередь Газпром и Лукойл [35, с. 98, 138]. В обоих вариантах трансформации навязанных властных отношений они становятся простыми и персонализированными: чиновники изменяют свое отношение к экономическим субъектам в индивидуальном порядке, включая их в сферу отношений, основанных на близости.

В заключение рассмотрим 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 [36, p. 41]. От просто навязанной власти ее отличает лишь значительно более широкая сфера деятельности, подвергаемая контролю. В отношении степени тотальности власти можно эвристическим образом сформулировать три 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. 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" [9, с. 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 неизбежно требуют авторитаризма, внешней силы, способной "всех равнять"» [37, с. 425].

Впрочем, тенденция к установлению тотальной власти имеет свои пределы. Контроль никогда не бывает полным. Объяснение заключается в отличных от нуля транзакционных издержках, связанных с осуществлением контроля. 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. Несовпадение интересов Принципала (представителей власти) и Агента (экономического субъекта) обуславливает стремление Агента к отлыниванию от выполнения предписаний Принципала [21, p. 152]. В случае тотальной власти стремление Агента вести себя оппортунистически становится абсолютным (ведь чем больше сфер деятельности подвержено контролю, тем больше вероятность несогласования 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.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Смит А.* Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997.
2. *Смит А.* Исследования о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. М.: Эконов Ключ, 1993.
3. *Sen A.* On Ethics and Economics. Oxford, 1987.
4. *Etzioni A.* The Moral Dimension. Toward a New Economics. N. Y., L., 1988.
5. *Kolm S.-Ch.* La bonne economic La Reciprocite generale. Paris, 1984.
6. *Wintrobe R.* The Optimum Level of Solidarity. Working paper. L., Ont., 2001.
7. *De Alessi L.* Property Rights, Transaction Costs, and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory // The American Economic Review. 1983. Vol. 73. № 1. Pp. 64-81.
8. *Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 69-84.
9. *Walzer M.* Spheres of Justice. A Defense of Pluralism and Equality. N. Y., 1983.
10. *Walzer M.* La justice dans les institutions // Esprit. 1992. Vol. 180. №3-4. Pp. 106-124.
11. *Weber M.* Economy and Society. An Outline of Interpretative Sociology. N. Y., 1968. Vol. 1.
12. *Радаев В.* Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. Препринт. М.: ГУ-ВШЭ, 2001.
13. *Корнай Я.* Дефицит. М.: Наука, 1990.
14. *Kornai J.* The Socialist System. The Political Economy of Communism. Princeton, 1992.
15. *Shlapentokh V.* Russian Patience: A Reasonable Behavior and a Social Strategy // Archives europeennes de sociologie. 1995. Vol. XXXVI. № 2. Pp. 247-280.
16. *Clower R.W.* Economic Doctrine and Method: Selected Papers of R.W. Clower. Aldershot, 1995.
17. *Schutz A.* Le chercheur et le quotidien. Phenomenologie des sciences sociales, Paris. 1997.
18. *Ostrom E.* A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review. 1998. Vol. 92. № 1. Pp. 1-22.
19. *Fukuyama F.* Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. N. Y., 1996.
20. *Menard C.* Markets as Institutions versus Organizations as Markets? Disentangling Some Fundamental Concepts // Journal of Economic Behavior and Organization. 1995. Vol. 28. № 2. Pp. 161-182.
21. *Coleman J.S.* Foundations of Social Theory. Cambridge, L., 1990.
22. *Kreps D.* Corporate Culture and Economic Theory // J. Alt, K. Shepsle (eds.). Perspectives on Positive Political Economy. Cambridge, 1990.
23. *Dasgupta P.* Economic Progress and the Idea of Social Capital // Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.). Social Capital. A Multifaceted Perspective. Washington, D.C., 2000. Pp. 326-400.
24. *Humphrey J., Schmitz H.* Trust and Inter-Firm Relations in Developing and Transition Economies // The Journal of Development Studies. 1998. Vol. 34. № 4. Pp. 32-61.
25. *Giddens A.* In Defense of Sociology. Essays, Interpretations and Rejoinders. Cambridge, 1996.
26. *Oleinik A.* Changes in the Organization of Everyday Life in the Wake of Financial Crisis // Segbers K. (ed.). Explaining Post-Soviet Patchworks. Vol. 2. Aldershot, 2001. Pp. 362-384.
27. *Олейник А.* Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. М.: Инфра М, 2001.
28. *Афанасьев М.* Клиентелизм и российская государственность. 2-е изд. М.: МОНФ, 2000.
29. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
30. *Олейник А.* Есть ли перспектива у социальных движений в России: анализ развития шахтерского движения, 1989-1995 // Полит, исслед. 1996. № 3. С. 70-78.
31. *Хлопин А.* Становление гражданского общества в России: институциональная перспектива // Pro et Contra. 1997. Т. 2. № 4. С. 60-76.
32. *Нуреев Р.* Социальные субъекты постсоветской России: история и современность // Мир России. 2001. №3. С. 3-66.
33. *Радаев В.* Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.
34. *Олейник А.* Дефицит права. К критике политической экономии частной защиты // Вопросы экономики. 2002. № 5. С. 24-46.
35. *Паппэ Я.* Олигархи. Экономическая хроника 1992-2000. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2000.
36. *Goffman E.* Asylums. Etudes sur la condition sociale des maladies mentales et autres reclus. Paris, 1968.
37. *Ахиезер А.* Россия: критика исторического опыта (социокультурная динамика России). 2-е изд. Новосибирск: Сибирский хронограф, 1997. Т. 1.