

# 2

---

## Институциональная экономика

Издержки и перспективы реформ  
в России

Экономическая культура,  
технологическая культура,  
организационная культура

А.Н. Олейник

## ИЗДЕРЖКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМ В РОССИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД<sup>1</sup>

---



**Олейник Антон Николаевич.** Родился в 1970 г. Окончил

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова; в Высшей школе социальных наук (Париж) получил диплом социолога. Кандидат экономических наук. Доцент кафедры институциональной экономики и экономической истории Высшей школы экономики, ассистент кафедры политической экономии экономического факультета МГУ.

---

Упоминание высокой цены, которую российское общество вынуждено платить за рыночные и демократические реформы, стало общим местом как в выступлениях оппозиции, так и в признаниях официальных лиц. Однако дальше приведения фактов, свидетельствующих об экономическом спаде, об углублении расслоения общества и о кризисе неплатежей, речь, как правило, не заходит. Остается неясным, можно ли привести это множество разнородных показателей к единому знаменателю и какова природа издержек, возникающих при попытках реформирования общества, - носят ли они субъективный характер, отражая просчеты в политике реформ, или существуют объективные, не зависящие от личностей государственных деятелей составляющие цены реформ?

### **1. Теневая экономика как источник формирования институтов рынка?**

В контексте высокой цены реформ становится понятным наблюдаемый в последнее время рост внимания к неинституциональной теории, стремящейся показать производность экономических и социальных проблем от

---

Данная статья является дополненным и переработанным вариантом брошюры "Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход" (М: Магистр, 1997). Автор выражает глубокую благодарность за замечания и ремарки проф. Г.Г. Дилигенскому (ИМЭМО РАН), к.и.н. СВ. Патрушеву, к.филос.н. А.Д. Хлопину (ИСП РАН), полковнику Внутренней службы Ю.И. Муканову (ГУИН МВД РФ).

процесса разрушения старых и создания новых институтов. Так, один из наиболее видных представителей нового институционализма Даглас Норт объясняет прогресс одних наций и продолжающуюся стагнацию других через различия в их институциональной структуре. Например, промышленной революции XIX в. в Англии предшествовала "институциональная" революция, заключавшаяся в закреплении прав собственности на научные разработки и изобретения<sup>2</sup>. Может ли институциональный анализ российского общества дать ключ к пониманию его сегодняшних проблем и перспектив?

Прежде чем попытаться ответить на этот вопрос, уточним термины. Под институтами понимается совокупность "правил, связанных с ними механизмов реализации (enforcement characteristics) и норм поведения, структурирующих и облегчающих взаимодействия между людьми"<sup>3</sup>. Иными словами, к институтам можно отнести как положения Гражданского Кодекса, так и принципы разрешения житейских конфликтов, принятые в данном социуме. Далее, институты бывают двух типов: формальные (нормы и правила, закреплённые в писанном Праве - Конституции и законодательных актах) и неформальные (сюда относятся категории обычного Права). Если за нарушение первых предусмотрены легальные санкции, то реализация вторых основана на различного рода социальных санкциях: репутации, остракизме и т.д.

В случае развития институциональной системы по эволюционному пути два типа институтов соотносятся между собой как два последовательных этапа эволюции. Показательна в этом смысле эволюция института третейского судьи в Европе периода раннего средневековья<sup>4</sup>. В XI-XIII вв. торговля в Европе концентрировалась в основном на региональных ярмарках, обслуживавших локальные рынки. Вокруг каждой из ярмарок формировалось сообщество торговцев, имевших в данном регионе постоянные интересы и чаще всего лично знавших друг друга. Из своей среды торговцы выбирали наиболее уважаемых и пользовавшихся всеобщим доверием представителей для исполнения судейских функций при возникновении споров и конфликтов. Первоначально институт судьи был неформальным: все зависело от личной репутации судьи и его принадлеж-

---

<sup>2</sup> North D.C. Structure and Change in Economic History. N. Y. W.W. Norton, 1981. P. 159.

<sup>3</sup> Норт Д.С. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Том 1. №2. С. 71.

<sup>4</sup> Milgrom P.R., North D.C, Weingast B.R. The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs // Economics and Politics. 1990. Vol. 2. N1. March.

ности к тому или иному сообществу торговцев. Однако с развитием торговли и ростом сделок между представителями различных торговых сообществ возросла потребность в институте суда, не опиравшегося на локальные сообщества и персонифицированные отношения. Торговое право (*Lex Mercatoria*) и не связанные с конкретными сообществами арбитры возникли в результате эволюции института третейского судьи, когда стала очевидной недостаточность личной репутации и других социальных санкций для успешного решения конфликтов<sup>5</sup>.

Вопрос о существовании неформальных рыночных институтов в России представляет особый интерес. Действительно, если такие институты существовали в рамках административно-командной системы, то задача заключается лишь в умелом стимулировании и поддержке их развития, трансформации в формальные институты. Например, на основе анализа неформальных институтов в Перу Э. Де Сото делает вывод об их эффективности и, следовательно, о необходимости их скорейшей легализации. "Спонтанное порождение внезаконных норм теневым сектором стало началом преобразования существующего порядка, указало путь развития правовым институтам, если они хотят приспособиться к новым условиям и стать опять полезными для общества"<sup>6</sup>.

Теневая экономика существовала и в так называемых социалистических странах. Более того, теневой рынок играл роль важного стабилизирующего фактора: неизбежно возникавшие дисбалансы производства и дефициты сглаживались благодаря периодическому использованию всеми экономическими агентами, в том числе и государственными предприятиями, неформальных квазирыночных правил. «Тот спрос, который не может удовлетворить "первая экономика", создает всепоглощающий рынок для продукции и услуг в сфере "теневой" экономической деятельности"<sup>7</sup>. В результате возник целый спектр неформальных институтов: институты "черного" рынка, институты "серого" рынка (например, "толкачи", обеспечивавшие снабжение государственных предприятий наиболее дефицитными ресурсами).

Значимость роли этих институтов позволила некоторым исследователям охарактеризовать всю социалистическую систему как "административный" рынок, насквозь пронизанный вертикальными ("плановыми") и горизон-

---

<sup>5</sup> Milgrom P.R., North D.C., Weingast B.R. Op. cit. P. 4-5.

<sup>6</sup> Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995. С. 302.

<sup>7</sup> Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990. С. 279. См. также: Andreff W. La crise des economies socialistes. La rupture d'un Systeme. Grenoble: PUG, 1993. P. 210-215.

тальными торгами<sup>8</sup>. Однако достаточно ли легализации полученных в наследство от социалистической экономики неформальных институтов для построения эффективной институциональной системы рынка? Ответ на этот вопрос предполагает, во-первых, сравнение норм, лежащих в основе неформальных институтов, и норм, традиционно относимых к "идеальному типу" рыночного института. Во-вторых, требуется анализ факторов трансформации неформального института в формальный: подобный процесс не сводится к простой фиксации в писанном Праве норм обычного Права. Дело в том, что неформальные институты носят локальный и персонифицированный характер: их функционирование зависит от доступности социальных санкций. В то же время формальные институты предполагают деперсонификацию взаимодействий, переход от локального к "большому" обществу. Поэтому отнюдь не любая норма обычного Права может эффективно обеспечивать взаимодействие в рамках "большого" общества.

Прежде чем обратиться непосредственно к описанию идеального типа поведения на рынке, попытаемся ответить на вопрос о допустимости сравнения идеальных норм с нормами, существующими в реальном обществе. Ведь в действительности идеальный тип не существует даже в странах с уже сформированной рыночной экономикой. Тем не менее такое сравнение оправдано самой историей становления рынка на Западе, в первую очередь - в Англии. Обращаясь к истории Англии XVIII—XIX вв., Карл Поланьи отмечает искусственный характер принципов экономики *laissez-faire*, их обусловленность не естественной эволюцией общества, а "утопией рыночной экономики"<sup>9</sup>. Национальный рынок, согласно К. Поланьи, никогда не возник бы спонтанно и органически даже в Англии, его развитие было полностью предопределено государственным интервенционизмом в самых крайних формах<sup>10</sup>.

В определении форм и методов государственного интервенционизма английский парламент образца начала XIX в. ориентировался именно на идеальный тип рынка, описанный А. Смитом и Дж. Бентамом. Таким образом, развитие в Англии рынка в национальном масштабе, в основе которого лежат деперсонифицированные взаимодействия на расстоянии, требовало радикального изменения институтов локального рынка, функци-

---

<sup>8</sup> Найшуль В. Либерализм и экономические реформы // МЭиМО. 1992. № 8. С. 70; Тимофеев Л. Черный рынок как политическая система. Вильнюс; М.: VIMO, 1993. С.195,230.

<sup>9</sup> Polanyi K. La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps. Paris: Gallimard, 1995. P. 144.

<sup>10</sup> Ibid. P. 189-191.

онирующих по законам личного доверия и взаимности<sup>11</sup>. Нормы рынка были навязаны английскому населению согласно идеальной модели подобным же образом, как позднее они были навязаны самими англичанами туземному населению колонизируемых стран<sup>12</sup>.

## 2. Кодекс поведения на рынке: идеальный тип

Обратимся к сравнению содержания норм рыночного поведения, с одной стороны, зафиксированных в неформальных институтах в России, и, с другой стороны, включенных в идеальный тип, называемый вслед за французскими институционалистами Л.Болтански и Л.Тевено рыночным "соглашением" (convention)<sup>13</sup>.

Первая норма, включенная в рыночное соглашение, заключается в необходимости минимального взаимного *доверия* между экономическими агентами. Без этого доверия на рынке не могут быть осуществлены даже простейшие транзакции, не говоря уже о более сложных. Например, доверие лежит в основе элементарных сделок с предоплатой, т. е. с отсрочкой выполнения обязательств во времени. Рассмотрим простейшую модель с двумя участниками - Продавцом и Покупателем. У Покупателя есть выбор: либо сделать предоплату в надежде получить интересующий его товар, либо не делать предоплаты и отказаться от сделки. В свою очередь, у Продавца есть выбор между выполнением условий контракта после получения предоплаты и присвоением денег. Теория игр позволяет следующим образом смоделировать данную ситуацию<sup>14</sup>.

Покупатель \ Продавец	Выполнить контракт ( $p$ )	Присвоить деньги ( $1-p$ )
Сделать предоплату	10,10	-5,15
Не делать предоплату	0,0	0,0

<sup>11</sup>Polanyi K. Op. cit. P. 93-94.

<sup>12</sup>Ibid. P. 214-215.

<sup>13</sup>Boltanski L.,Thevenot L. De la justification. Les economies de la grandeur. Paris: Gallimard, 1991. P. 70-77.

<sup>14</sup>Kreps D.M. Corporate Culture and Economic Theory // Perspectives on Positive Political Economy / J.E. Alt, K.A. Shepsle (eds.) Cambridge: Cambridge University Press, 1991. P. 103-104.

В этом примере (-5), 0, 10, 15 - условные выигрыши каждой из сторон в каждом из возможных случаев (выраженные, например, в долларах). Отметим, что здесь отсутствуют доминирующие стратегии для обоих игроков (стратегии, обеспечивающие наибольший выигрыш, какими бы ни были действия другого участника) и равновесие по Нэшу (пересечение стратегий, являющихся лучшими ответами на действия другого участника).

Введем теперь дополнительную переменную  $p$ , используемую для обозначения вероятности выполнения контракта Продавцом, оцениваемой Покупателем. Соответственно  $(1 - p)$  - вероятность обмана, оцениваемая Покупателем. Ожидаемая полезность ( $EU$ ) совершения предоплаты составит тогда:  $EU_1 = 10p - 5(1 - p)$ , а ожидаемая полезность воздержания от предоплаты:  $EU_2 = 0p + 0(1 - p) = 0$ . Отсюда, Покупатель сделает предоплату, только если  $(15p - 5)$  больше 0. Иными словами,  $p$  должно быть больше  $1/3$ , чем и определяется минимально допустимый уровень доверия Покупателя к Продавцу.

Аналогичные расчеты проводит и Дж. Коулмен, предлагая следующую формулу для определения минимального уровня доверия:  $p/(1 - p) > L/G$ , где  $L$  - возможная потеря (5 - в нашем примере),  $G$  - возможный выигрыш (10)<sup>15</sup>. Отсюда, прямая возможность для эмпирической проверки расчетного уровня доверия: если  $p'$  - основанная на личном опыте вероятность, что людям можно доверять, то сделки будут совершены при  $p'/(1-p') > L/G$ .

Несмотря на всю условность приведенных цифр, наши расчеты вполне подтверждаются статистическими данными о числе людей в европейских странах, положительно отвечающих на вопрос: "Доверяете ли Вы людям?" Их доля варьируется от 50-60% в Италии до 85-90% в Германии, Франции, Великобритании и Дании<sup>16</sup>. Интересно, что чем выше величина потенциального проигрыша по отношению к величине потенциального выигрыша, тем выше должен быть уровень доверия. Например, при вложении в банк может быть потеряна вся сумма вклада, а не только проценты. Иными словами, 30%-е доверие обеспечивает лишь самые несложные рыночные транзакции.

Следующая норма, предъявляющая более высокие требования к субъектам рынка, заключается в необходимости существования между ними

---

<sup>15</sup> Coleman J.S. Foundations of Social Theory. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 1990. P. 99.

<sup>16</sup> Патрушев СВ. Представление об обществе и проблема идентичности у поколения перемен // Российская повседневность и политическая культура: возможности, проблемы и пределы трансформации. М.: ИСПРАН, 1996. С. 43.

взаимной *симпатии*. Симпатия, в понимании ее А. Смитом, позволяет соотносить свои собственные интересы с интересами других участников сделки, оценить свое поведение со стороны<sup>17</sup>. Наличие симпатии позволяет перейти к еще более высокому уровню взаимодействия, основанному на *эмпатии*, т. е. на способности человека поставить себя на место своего партнера и взглянуть на сделку его глазами<sup>18</sup>. Отметим, что эмпатия лежит в основе любой грамотно организованной стратегии маркетинга и продвижения нового товара на рынок.

Норма эмпатии играет центральную роль не только на рынке, но и в функционировании демократических институтов. Любое решение о делегировании прав институту или организации (фирме), об оптимальном распределении прав между индивидом и институтом предполагает сравнение полезности всех затрагиваемых новым распределением прав лиц. Делегируя государству свои права, гражданин делает это на основе предположений о том, как государство распорядится этими правами и как к этому отнесутся другие граждане, чьи интересы затронуты перераспределением прав. Иными словами, норма эмпатии означает способность индивида к межличностному сравнению полезностей, к сопоставлению своих собственных интересов и желаний с интересами окружающих. Здесь уместно провести аналогию с пониманием свободы у Спинозы, для которого "чем человек активнее, чем большее количество внешних тел он вовлекает в свою деятельность, подвергаясь в силу их противодействия ответным воздействиям с их стороны, тем больше мера его свободы, ибо чем лучше он знает природу вещей, тем меньше он испытывает их неодолимое сопротивление"<sup>19</sup>.

В этом понимании эмпатия далека от чисто психологического феномена, затрагивающего эмоциональную сферу личности. Она тесно связана с социально-ролевым поведением и со способностью индивида выйти за рамки своей роли для более успешного ее выполнения. Эмоции отходят на второй план по мере того, как институты, состоящие из индивидов, становятся институтами, состоящими из позиций и связанных с ними ролей<sup>20</sup>. По мере осуществления этого базового социального изменения эмпатия лишается эмоциональной окраски и зависимости от личных характеристик

---

<sup>17</sup> Boltanski L., Thevenot L. Op. cit. P. 77.

<sup>18</sup> Monroe K.R. A Fat Lady in a Corset: Altruism and Social Theory // American Journal of Political Science. 1994. V. 38. N 4. P. 884.

<sup>19</sup> См.: Ильенков Э.В. Философия и культура. М.: Политиздат, 1991. С. 105.

<sup>20</sup> Coleman J.S. Op. cit. P. 171.



взаимодействующих людей. На отношение граждан к "позиционному" государству очень слабо влияют личные оценки или президента, или конкретного чиновника. Напротив, личные предпочтения всецело определяют динамику государства, связанного с определенной персоналией: отношение к этой персонии определяет не только ее собственную судьбу, но и перспективы развития государства.

Еще одна составляющая рыночного соглашения касается норм *утилитариума*, понятого как осознание взаимосвязи между деятельностью человека и получаемой им совокупностью удовольствий. При этом окружающий мир воспринимается человеком, интериоризировавшим нормы утилитаризма, как совокупность реальных и потенциальных средств для достижения поставленных целей. Отсюда требование рационализации поведения экономических агентов в веберовском смысле: ведь в основе целерационального поведения лежит «ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве "условий" и "средств" для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели»<sup>21</sup>. Иными словами, рыночные механизмы начинают действовать только при соблюдении норм рационального поведения, без чего теряют смысл задачи максимизации прибыли и максимизации полезности, на основе решения которых всеми экономическими субъектами и достигается общее равновесие на рынке.

Наконец, норма, синтезирующая в себе требования рационализации поведения и симпатии. Речь идет об особом типе рациональности - интерпретативном. Под *интерпретативной рациональностью* понимается, во-первых, способность предсказать действия других участников сделки и, во-вторых, способность довести до них свои собственные намерения, облегчив тем самым предсказание ими своих действий<sup>22</sup>. Заметим, что оба этих требования действуют и в случае невозможности напрямую обмениваться информацией и договариваться о согласованной стратегии.

Поэтому экономические субъекты, являющиеся интерпретативно рациональными, оказываются способными решить тупиковые для обычной рациональности проблемы, например "дилемму заключенных". Напомним, что с помощью "дилеммы заключенных" моделируется поведение двух обвиняемых в совершении одного и того же преступления, помещенных в разные камеры. У каждого есть две стратегии: обвинять другого и отри-

---

<sup>21</sup> Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 628.

<sup>22</sup> Livet P., Thévenot L. Les catégories de l'action collective // Analyse économique des conventions / A. Orléan (sous la direction de). Paris: PUF, 1994. P. 157.

цать вину. Если оба отрицают вину, то получают по минимальному сроку; если оба обвиняют друг друга, то получают по большему сроку. Наконец, если один обвиняет, а другой отрицает, то первый выходит на свободу, а второй получает максимальный срок. Парадокс заключается в том, что единственной рациональной стратегией для обоих является обвинение, т. е. в конечном счете длительное заключение. Решение "дилеммы заключенных" с помощью интерпретативной рациональности дает шанс восстановить взаимное доверие.

Таким образом, мы убеждаемся во взаимообусловленности норм рыночного поведения: доверие делает возможным симпатию, симпатия - эмпатию, эмпатия, в свою очередь, связана с комплексом норм рационального поведения, а интерпретативная рациональность является важным фактором доверительных отношений. Следовательно, рыночному соглашению присущи внутренняя устойчивость и согласованность.

### 3. Нормативная модель современного общества

Кодекс поведения на рынке, или рыночное соглашение, не исчерпывает всех норм, обращение к которым лежит в основе функционирования современного общества. Главной характеристикой модернизированного общества является дифференциация различных сфер, в первую очередь, сферы инструментальной рациональности (рыночного соглашения) и сферы коммунитарных отношений, в которой находятся такие базовые институты, как семья, локальное сообщество, нация<sup>23</sup>. Степень модернизированное™ общества определяется именно наличием четких границ между различными сферами, существованием в каждой из них специфической совокупности норм поведения. Поэтому нельзя говорить о единой модели поведения индивида: используемые им нормы будут зависеть от характеристик той сферы, в которой в данный момент действует индивид.

При построении нормативной модели современного общества Л. Болтански и Л. Тевено исходят из выделения семи автономных сфер, или соглашений: рыночного (*convention marchande*), коммунитарного (*convention domestique*), гражданского (*convention civique*), индустриального (*convention industrielle*), общественного мнения (*convention de l'opinion publique*), экологического (*convention écologique*) и соглашения творческой деятельности (*convention d'inspiration*).

---

<sup>23</sup> Touraine A. La critique de la modernité. Paris: Fayard, 1992. P. 15, 237.

Каждая из указанных сфер на основе особых норм регулирует взаимоотношения между индивидами в различных ситуациях и при достижении ими различных целей. Например, производственная деятельность индивидов осуществляется на основе норм индустриального соглашения, ориентированного на обеспечение непрерывности и планомерности производственного процесса<sup>24</sup>. Нормы коммунитарного соглашения регулируют все отношения между индивидами, ограниченные в пространстве и не выходящие за пределы круга лично знакомых друг с другом людей, связанных семейно-родственными отношениями или отношениями, основанными на личной преданности<sup>25</sup>. Соглашение общественного мнения, в рамках которого наиболее значимыми становятся лица и факты, больше всего находящиеся "на слуху", обеспечивает функционирование мира средств массовой информации<sup>26</sup>. Здесь главное для индивида - это то, что о нем или о его действиях подумают другие. Нормы экологического соглашения подразумевают производность человеческого поведения от требований устойчивости экологической системы, среды обитания<sup>27</sup>. Ориентиром во взаимоотношениях между людьми становятся законы развития ноосферы. Наконец, соглашение творческой деятельности регулирует отношения не между реальными людьми, а между реальностью и миром воображения (*l'imaginaire*) - религией, творчеством в самом широком смысле .

Попытаемся описать конкретные поведенческие нормы, существующие в рамках каждого из соглашений, по модели идеального типа кодекса поведения на рынке. Возьмем в качестве примера гражданское соглашение, регулирующее отношения между индивидами в политической сфере и лежащее в основе гражданского общества. Это соглашение основывается на принципе приоритетности коллективных интересов над частными, требовании подчинения индивидуальных интересов интересам общества как целого<sup>29</sup>. Чтобы проиллюстрировать специфику гражданского соглашения по сравнению с соглашением рыночным, рассмотрим ситуацию производства общественных благ. Общественными благами являются такие блага (оборона, обеспечение безопасности, защита окружающей среды,

---

<sup>24</sup>Boltanski L., Thévenot L. Op. cit. P. 153.

<sup>25</sup> Ibid. P. 116.

<sup>26</sup> Ibid. P. 128.

<sup>27</sup> Lafaye C, Thévenot L. Une justification écologique? Conflits dans l'aménagement de la nature //

Revue Française de Sociologie. 1995. V. XXXIV. N 4.

<sup>28</sup> Boltanski L., Thévenot L. Op. cit. P. 203.

<sup>29</sup> Ibid. P. 144.

судебная система, институт прав собственности и т. д.), при потреблении которых выполняются следующие условия:

- круг их пользователей нельзя ограничить: будучи предоставленными одному индивиду, возможность их потреблять получают все остальные;
- потребление этих благ отдельным индивидом не уменьшает их полезности для всех остальных пользователей.

Проблема производства общественных благ, известная также как "проблема безбилетника", возникает при всякой попытке их получения на основе рыночного соглашения<sup>30</sup>, что может быть проиллюстрировано следующей моделью.

Индивид В / Индивид А	Участвовать в финансировании общественного блага	Не участвовать в финансировании общественного блага
Участвовать в финансировании общественного блага	1,1	-2,4
Не участвовать в финансировании общественного блага	4,-2	0,0

При построении модели мы исходим из того, что  $b$  - это общие издержки производства общественного блага (в случае, если оба индивида участвуют в его финансировании, издержки делятся между ними поровну),  $4$  - полезность, получаемая при использовании каждым индивидом общественного блага. Тогда, например, чистый выигрыш каждого индивида при совместном финансировании общественного блага равен  $1$ .

На схеме видно, что в результате максимизации индивидуальной полезности наступает неоптимальный по Парето результат: равновесие по Нэшу  $(0, 0)$  находится на пересечении стратегий "не участвовать" обоих индивидов, т. е. общественное благо просто не производится. Напротив, если индивиды будут действовать не на основе рыночного соглашения, а на основе гражданского, то они смогут достичь оптимальный по Парето результат  $(1,1)$ , когда оба участвуют в финансировании общественного блага. Иными словами, на первый план выходят требования эмпатии и интерпретативной рациональности: от индивида требуется способность осознать коллективные интересы (встать на точку зрения коллектива или общества как целого) и предположить такую же способность у всех остальных участников взаимодействия. Отметим, что без существования доверия между индивидами достижение оптимума по Парето невозможно:

<sup>30</sup> Sandler T. Collective Action: Theory and Applications. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1992. P. 38-43.

принимая решение об участии в финансировании общественного блага, индивид А должен быть уверен, что индивид В не поведет себя оппортунистически, стремясь достичь более выгодного для себя результата (-2, 4). Наконец, гражданское соглашение тоже предполагает обращение к норме утилитаризма и инструментальной рациональности, но эта норма играет здесь подчиненную роль. Максимизация индивидуальной полезности допускается лишь в той мере, в какой она не противоречит задаче максимизации совокупной полезности.

Иными словами, в случае гражданского соглашения мы имеем дело с теми же самыми нормами, что были включены в кодекс поведения на рынке, но конфигурация этих норм претерпела существенные изменения. Рыночное соглашение предполагало следующую иерархию норм:

утилитаризм —>эмпатия —>доверие —>интерпретативная рациональность.

Максимизация индивидуальной полезности подразумевает способность поставить себя на место контрагента; эмпатия, в свою очередь, невозможна без существования взаимного доверия и интерпретативной рациональности. Гражданское соглашение ставит на первое место эмпатию, затем - интерпретативную рациональность, затем - доверие и утилитаризм:

эмпатия —>интерпретативная рациональность —>доверие —>утилитаризм.

Аналогичные рассуждения можно продолжить в отношении других типов соглашений. И гипотетическая модель общества, функционирующего на основе дифференциации различных сфер, будет описываться следующими вариантами соотношения базовых норм (цифрами обозначено условное место конкретной нормы в иерархии норм):

Норма \ Соглашение	Доверие	Эмпатия	Утилитаризм	Интерпретативная рациональность
Рыночное	2	3	1	4
Гражданское	3	1	4	2
Индустриальное	3	4	2	1
Коммунитарное	1	2	4	3
Общественного мнения	4	2	3	1
Экологическое	4	1	3	2
Творческой деятельности	1	4	3	2

Важным условием дифференциации различных соглашений является наличие гарантий того, что ни одно из соглашений не распространит свои собственные нормы на сферы действия других соглашений. Иными словами, исключена описываемая моделью политического рынка ситуация экспансии, например, рыночного соглашения на политическую сферу. К слову, административно-командную систему можно представить как частный случай экспансии одного из соглашений - гражданского - на сферы действия остальных соглашений. Вообще, существует три варианта соотношения соглашений<sup>31</sup>:

- *релятивизация*, когда одно и то же взаимодействие может осуществляться на основе взаимоисключающих принципов. Наиболее наглядным примером, на который указал еще К. Эрроу, является сдача крови: донором становятся либо в результате стремления к материальной выгоде (рыночное соглашение), либо при условии существования солидарности донора с человеком, находящимся в трудном положении (гражданское соглашение):

- *экспансия*, когда нормы одного из соглашений подменяют собой и в конечном счете вытесняют нормы другого соглашения;

- *поиск компромисса*, когда взаимодействие в "пограничных" ситуациях (т. е. допустимо обращение к различным соглашениям) осуществляется на основе "синтетических" норм, требования которых не противоречат принципам затрагиваемых соглашений.

Именно поиск компромиссных норм является оптимальной стратегией с точки зрения обеспечения функционирования "сложного" общества, включающего в себя разнородные нормативные сферы. Существуют ли гарантии такого способа разрешения конфликтов между соглашениями? Первое условие компромиссных норм - наличие в социуме элементов медиационной культуры, о чем подробнее будет сказано в пятом разделе. Второе условие заключается в особой роли, которую играет гражданское соглашение. Речь идет о роли гражданского соглашения как ограничителя экспансии любого другого соглашения и как "арбитра" в поиске компромисса между соглашениями<sup>32</sup>. Отсюда закономерно утверждение о том, что именно демократизация политической сферы, формирование гражданского соглашения должны стать первым этапом в реформировании общества. Этот вывод подтверждается опытом реформ в странах Латинской Америки<sup>33</sup>,

---

<sup>31</sup> Boltanski L., Thevenot L. Op. cit. P. 346,412.

<sup>32</sup> Walzer M. La justice dans les institutions // Esprit. 1992. V. 180. N 3-4. P. 120.

<sup>33</sup> Touraine A. La parole et le sang. Politique et societe en Amerique Latine. Paris: Ed. Odil Jacob, 1988. P. 443-445.

где задержка формирования социальных факторов и системы политического взаимодействия между ними стала главным препятствием для выхода из экономического кризиса и собственно рыночных реформ.

#### **4. Кодекс поведения на рынке: российская действительность**

После описания идеального типа различных соглашений стоит обратиться к анализу существующих в российском обществе норм, в частности квази-рыночного поведения, закрепленных в неформальных институтах. Здесь мы будем преимущественно использовать результаты социологического опроса, проведенного в два этапа в конце 1995-1996 гг. среди 450 респондентов в Москве и Перми группой исследователей из Института сравнительной политологии РАН под руководством С.В. Патрушева. Уровень доверия в российском обществе находится на критически низком уровне: только 34% респондентов положительно отвечают на вопрос, доверяют ли они людям (против 33,3%, рассчитанных аналитически в качестве предельно допустимого уровня). Более того, доверие отсутствует не только относительно принципов, на которых строится сегодняшнее общество в России (его называют 11,7% респондентов по сравнению, например, с 36,7%, называющими выгоду), но и относительно принципов, на которых должно строиться общество в России: здесь доверие занимает лишь 8-ю позицию из 17 возможных. Респонденты не считают доверие типичным и для западного общества: по частоте упоминания характерных для западного общества норм оно занимает 15-ю позицию среди 19, т. е. находится среди наиболее нетипичных черт.

Объяснение низкого уровня взаимного доверия требует учета максимально иерархичной формальной институциональной структуры общества советского типа. Властные отношения не требуют уравнивания выигрышей и потерь на каждом уровне иерархии и в каждом отдельно взятом взаимодействии, что является неременным условием возникновения доверия. В идеале достаточно, чтобы выигрыши и потери уравнивались в масштабах социума в целом. Именно реализация этого принципа "общей устойчивости" в отличие от "взаимной устойчивости" и "корпоративной устойчивости" действующих на рынке и в рамках современной корпорации, соответственно, была характерна для социалистических стран<sup>34</sup>. Иначе

---

<sup>34</sup> Coleman J.S. Op. cit. P. 428-429.

говоря, социум советского типа может функционировать, не используя потенциал отношений взаимного доверия. Более того, как показывает Я. Корнай, не взаимное доверие, а взаимная подозрительность предполагается в обществе, в котором господствуют механизмы бюрократической координации: никакой руководитель не имел полной уверенности в лояльности своих подчиненных, а все общество было пронизано отношениями руководитель-подчиненный<sup>35</sup>.

В то же время было бы неправильным утверждать, что нормы доверительных отношений вообще отсутствуют в российском социуме. Так, именно доверием руководствуются в своих отношениях с людьми 66,3% респондентов (наивысший рейтинг; полезность, например, указало лишь 16%). Кажущееся противоречие объясняется просто: доверие персонифицировано и доверительные отношения ограничены кругом хорошо знакомых между собой лиц, в первую очередь, кругом родственников. Как самые тесные характеризуются отношения именно с родственниками и именно родственники были бы первыми включены в круг повседневного общения, если бы это зависело только от самих респондентов. В этой связи становится понятно, почему именно институт семьи вызывает у респондентов наибольшее доверие: 70% респондентов называет семью, 48% - друзей и только на третьем месте (21 %) идет первый деперсонифицированный институт - церковь. К слову, "приватизация" общественной жизни и ограничение как социальных, так и экономических контактов рамками семьи было характерно и для советского общества образца 1970-1980-х годов<sup>36</sup>.

Иными словами, нормы доверия существуют в российском социуме, но их применение носит персонифицированный и локальный характер. В связи с этим и рыночные трансакции могут быть лишь локальными по характеру и основанными на предварительном знакомстве контрагентов. Радикальная же недостаточность деперсонифицированного доверия проявилась, например, во время кризиса на рынке межбанковского кредита (сентябрь-октябрь 1995 г.), когда именно отсутствие доверия между действующими на рынке операторами привело к падению объемов сделок до нулевой отметки и формированию локальных "клубов банков", в рамках которых еще удавалось сохранить доверительные отношения<sup>37</sup>. Резюмируя,

---

<sup>35</sup> Kornai J. The Socialist System. The Political Economy of Communism. Princeton: Princeton University Press, 1992. P. 98-99.

<sup>36</sup> Shlapentokh V. Public and Private Life of the Soviet People. Changing Values in Post-Stalin Russia. Oxford: Oxford University Press, 1989. P. 156,165.

<sup>37</sup> См. об этом, например: Коммерсантъ. 1995. № 34. С. 58-63.



нужно отметить непротиворечивость существующих норм доверия требованиям рыночного соглашения, но и их недостаточность, которая может быть преодолена только с помощью создания формальных институтов, в основе которых лежат нормы доверительных отношений.

Что касается следующей составляющей рыночного соглашения - отношений, основанных на симпатии и эмпатии, - то косвенно определить их присутствие или отсутствие в российском социуме помогают ответы на вопросы об исполнении своих обязательств перед другими людьми и о готовности воспринять чужую точку зрения. Показателен в этом смысле ответ на вопрос о причинах выполнения своих обязательств перед другими людьми: только 30% выполняет их из уважения к правам других людей, еще 15,5% - из расчета на ответную услугу. В то же время 60% выполняют свои обязательства из чувства долга, т. е. исходя из абсолютного императива в поведении, не предполагающего попыток посмотреть на события глазами своего контрагента (сумма ответов может превышать 100% из-за возможности выбрать несколько вариантов ответа). Аналогично, в решении сложных проблем на волю и ум нескольких сильных и опытных людей, а не на дискуссии и согласование позиций предпочитает полагаться подавляющее большинство респондентов - 63%. Даже в друзьях ценится не столько уважение к другим мнениям (9-я позиция из 12), сколько требующие меньших позитивных усилий порядочность, доброта и чувство юмора.

Однако и здесь приведенные данные не должны восприниматься как окончательный аргумент в пользу отсутствия норм эмпатии. Они существуют, но в максимально персонифицированной и локализованной форме: так, 35,4% респондентов рассчитывают в случае необходимости на помощь родственников по сравнению с 32%, рассчитывающими только на самих себя. Кроме того, 40,5% получали в последнее время помощь от родственников, еще 29% - от друзей против 14% не получавших никакой помощи от окружающих людей. Иными словами, люди предполагают за ближайшими родственниками и друзьями способность разделить возникающие перед ними проблемы и в случае необходимости прийти на помощь. В свою очередь, степень моральной ответственности за окружающих людей убывает по мере удаления от ближайшего окружения: она максимальна в отношении детей, затем, по мере убывания, - в отношении мужа (жены), своего предприятия, происходящих в стране событий, действий других людей.

Персонификация отношений, основанных на симпатии и эмпатии, отсутствие формальных и деперсонифицированных норм приводят к опасности перехода за грань простой заинтересованности в дела"

проблемах ближнего. Полное безразличие к обезличенным окружающим людям может соседствовать с бесцеремонным вмешательством в личную жизнь своего ближнего, в лишении последнего права на частную жизнь (privacy). Возможность агрессии в сферу частной жизни, от кого бы она ни исходила - от ближайшего родственника, от своего предприятия или от "своих" людей, - возвращает российский социум к ситуации общинного коллективизма и механической солидарности, в которой индивид просто растворяется<sup>38</sup>. Подчеркнем еще раз разрушающее воздействие персонализации отношений на нормы симпатии, преодолеть которое можно лишь через развитие формальных институтов Права, делегирующих симпатию (принимающую форму правовой реципрокности, взаимности в выполнении обязательств) и гарантирующих неприкосновенность базовых прав личности.

Не менее сложна ситуация с нормами рационального поведения в российском обществе. Исторический анализ свидетельствует о господстве иных, чем целерациональный, типов поведения. Так, А. Ахиезер, рассматривая два типа утилитаризма - "простой" и "развитый", делает вывод о господстве в России простого утилитаризма, т. е. стремления достичь некоторого уже реализованного в обществе образа или уровня потребления<sup>39</sup>. В отличие от развитого утилитаризма стремление к определенному результату никак не связывается с собственной продуктивной деятельностью человека. Отметим, что характеристики простого утилитаризма во многом напоминают "демонстрационный эффект", наблюдаемый в некоторых развивающихся странах, когда желание потребления современных потребительских благ не сопровождается готовностью изменить господствующие нормы и привычный образ жизни<sup>40</sup>.

Аналогично, совместная деятельность традиционно рассматривается в России не как ориентированная на получение конкретного результата, а как направленная на создание и поддержание определенной системы межличностных отношений в группе<sup>41</sup>. Социологические обследования руководителей

---

<sup>38</sup> Хлопин А.Д. Самостояние человека: свобода и власть гражданина // Российская повседневность и политическая культура: возможности, проблемы и пределы трансформации. С. 30-33.

<sup>39</sup> Ахиезер А. Россия: критика исторического опыта: В 3 кн. М.: Философское общество СССР, 1991. Кн. 1. С. 124.

<sup>40</sup> См., например: Obershall A. Social Movements: Ideologies, Interests and Identities. New Brunswick: Transaction Publishers, 1993. P. 129-130.

<sup>41</sup> Морозов Ю.А. Пути России. Модернизация неевропейских культур: В 4 кн. М., 1991, Кн. 1. С. 107.

российских предприятий в конце 1980-х годов показывают преобладание среди них морально-этического типа руководителя в отличие от прагматического типа, характерного для Японии и США<sup>42</sup>. Исследования 1990-х годов подтверждают эту тенденцию: российские предприниматели ставят на первое по важности место ценностные факторы мотивации, эти же факторы лидируют и по оценкам степени их реализации (среди четырех типов факторов: традиционных, аффективных, ценностных, целерациональных<sup>43</sup>).

Проведенное нами анкетирование дает дополнительные аргументы в пользу тезиса о господстве в российском социуме отличных от целерационального типов поведения. Большинство из опрошенных аффективно в своих отношениях с окружающими: они скорее не будут поддерживать отношения с неприятным, но полезным человеком. Интересно, что на первый взгляд это противоречит рациональному поведению респондентов при голосовании: большинство из них однозначно не будет голосовать за кандидата, симпатичного как человека, но с чуждыми политическими взглядами. Однако и здесь поведение на поверку оказывается ценностно-рациональным: весь объем информации о предвыборной программе кандидата принимается во внимание только 33 % респондентов. Остальные либо поступают ограниченно-рационально, интересуясь только соответствующей их ценностной ориентации информацией (5,2%), либо вообще не интересуются предвыборной программой, делая свой выбор на основании собственной иерархии ценностей (42%).

Впрочем, и относительно господствующего типа поведения нельзя делать вывод о его противоречии соответствующему элементу идеального типа. Если рассматривать четыре основных типа поведения по Веберу в рамках некоего континуума, то переход от одного типа к другому оказывается вполне возможным: от аффективного - к ценностно-рациональному, далее — к традиционному, наконец, — к целерациональному. Причем между этими четырьмя типами существует множество промежуточных ступеней, различающихся по степени сложности процедуры принятия решения и по количеству принимаемых во внимание факторов<sup>44</sup>.

Итак, господствующие в российском социуме неформальные нормы поведения радикально недостаточны для осуществления рыночных трансакций. Доверие и отношения, основанные на симпатии, персонифици-

---

<sup>42</sup> Морозов Ю. А. Указ. соч. Кн. 1. С. 82-85.

<sup>43</sup> См.: Радаев Вад.В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности // Вопросы экономики. 1994. № 7. С. 92.

<sup>44</sup> Цымбурский В.Л. Человек политический между ratio и ответами на стимулы // ПОЛИС. 1995. № 5.

рованы и локализованы, перспективы их развития напрямую связаны с появлением формальных институтов. Целерациональная ориентация поведения занимает подчиненное положение: господствует ценностно-рациональный тип. Отметим, что в силу взаимообусловленности норм рыночного соглашения отсутствие уже одной из них ставит под вопрос перспективы становления рынка в целом. Тем важнее анализ проблем, сопровождающих попытки формализовать существующие квазирыночные нормы и дать тем самым мощный импульс в их развитии.

## 5. Проблемы легализации квазирыночных институтов

Первая и наиболее простая стратегия рыночных реформ заключается в простом закреплении неформальных норм в писанном Праве. Именно к этому сводятся предложения и Э. Де Сото<sup>45</sup>, и В. Найшуля<sup>46</sup>. Все, что необходимо для реализации этой стратегии, - это кодифицировать неформальные нормы, разделяя их на две категории: первая категория - социально полезные (с точки зрения построения рынка и демократии) и предназначенные для закрепления в формальных институтах, вторая категория - неэффективные или социально опасные, которые необходимо сделать наказуемыми по Закону<sup>47</sup>.

Однако обратной стороной простоты изложенной процедуры легализации является ограниченность объема информации, которым располагает государство при определении норм - кандидатов на легализацию. Здесь уместно вспомнить аргумент Ф.Хайека, который, хотя и признавал за государством функцию установления общих рамок экономической деятельности, или формальных правил<sup>48</sup>, был чрезвычайно осторожен в отношении оценки способности центрального органа к сбору всего объема необходимой при принятии решения информации<sup>49</sup>. И хотя данное возражение снимается созданием нескольких региональных правовых зон и прецедентным механизмом легализации норм<sup>50</sup>, остается другое, значительно более

---

<sup>45</sup> Де Сото Э. Указ. соч. С. 303-304.

<sup>46</sup> Найшуль В. Либерализм и экономические реформы. С. 81.

<sup>47</sup> Колесников В.В. Экономическая преступность и рыночные реформы. Политико-экономические аспекты. СПб.: Изд-во ун-та экономики и финансов, 1994. С. 102.

<sup>48</sup> Хайек Ф.А. Дорога к рабству. М.: Экономика, 1992. С. 61-62.

<sup>49</sup> Там же. С. 43.

<sup>50</sup> Найшуль В. Выступление на конференции "Черный рынок как политическая система", состоявшейся 26 февраля 1994 г. в РГГУ // МЭиМО. 1994. № 5. С. 189.

существенное препятствие "прямой" легализации. Оно заключается в необходимости качественного изменения неформальных норм для достижения их применимости в масштабах "большого" общества.

Во-первых, неписанное Право не существовало в российском социуме в кодифицированном виде. Хотя встречаются упоминания о "кодексах" и даже о "воровском законе", существовавших в теневой экономике образца 1970-1980-х годов<sup>51</sup>, сделанный ранее вывод о локализации и персонализации квазирыночных отношений заставляет очень осторожно относиться к предположению о существовании единых и общепринятых неформальных норм. По всей вероятности, задача описания и конкретной характеристики неформальных норм российского общества обречена на неудачу ввиду сосуществования множества локальных кодексов и норм, действие которых ограничивалось либо территориально, либо определенной группой людей (кланом). Общими для всего общества были только принципы, лежащие в основе этих норм: персонафицированный характер, локальность. Отсутствие общепризнанного кодекса лежит в основе и специфики функционирования "альтернативной" судебной системы в лице "воров в законе". Их роль заключалась не столько в беспристрастном применении неформальных норм, сколько в разрешении конфликтов на основе их понимания того, что является справедливым. Критерии справедливости чаще всего четко не определены и существуют только в виде общих принципов. Это не сами нормы и правила, а то, что им предшествует и связывает их с моральными ценностями<sup>52</sup>. С точки зрения структурного анализа критерии справедливости включают в себя только часть элементов, из которых состоят правила и нормы<sup>53</sup>:

Моральная ценность = Атрибуты + Цель + Условия;

Норма = Атрибуты + Долженствование + Цель + Условия;

Правило = Атрибуты + Долженствование + Цель + Условия + Санкции,

где Атрибуты - определение группы лиц, в отношении которой действует предписание, Цель - модель поведения, с которой соотносится предписание, Условия - где, когда и как применяется предписание.

Отсюда высокая степень субъективности, возникающая при попытках разрешения конфликтов на основе критериев справедливости: выбор санкций, равно как и определение степени долженствования (может,

---

<sup>51</sup> Гуров А. Красная мафия. М.: Самоцвет, 1995. С. 52,157.

<sup>52</sup> Manai D. *Équité* // Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit / Arnaud A.-J. (sous la direction de). Paris: LGDJ, 1993. P. 234.

<sup>53</sup> Crawford S., E.Ostrom. A Grammar of Institutions // *American Political Science Review*. 1995. September. V. 89. N 3. P. 584-585.

должен, не должен), зависит от индивидуальных характеристик судьи. Иными словами, неформальные нормы чаще всего не поддаются процедуре формализации по причине своего локального характера и особой структуры, сближающей их с моральными ценностями.

Во-вторых, переход от локальной и персонифицированной нормы к деперсонифицированному правилу предполагает интерпретацию содержания нормы и достижение соответствия этого содержания требованиям координации в рамках "большого" общества<sup>54</sup>. Например, норма "свой своему поневоле друг", даже будучи закрепленной законодательно, не может лежать в основе деперсонифицированного режима взаимодействия между людьми, хотя с ней и соглашаются 31 % респондентов. Эта норма предполагает наличие или создание ограниченного круга "своих" людей, а значит, и "рассыпание" социума на локальные сообщества и группы. Интерпретация означает выход за рамки простой экстраполяции принципов неформальных норм и их механического перенесения в текст Закона. Выражаясь математическим языком, определение перечня норм, широко используемых на локальном уровне и доказавших свою эффективность в обеспечении взаимодействий между людьми, является необходимым, но недостаточным условием институциональных реформ. Требуется работа по интерпретации этих норм под углом требований "большого" общества.

В чем же заключается специфика требований "большого" общества? Норма должна выполнять интегративную функцию, т. е. служить связующим звеном между множеством социальных групп и локальных сообществ. Отсюда возникает задача решения межгрупповых конфликтов через обращение к признаваемой всеми сторонами конфликта норме. Иначе говоря, норма рассматривается не как абсолютный детерминант поведения в той или иной ситуации, а как процедура, используемая для решения конфликтов, возникающих при взаимной интерпретации поведения каждой из сторон<sup>55</sup>. Отметим, что в таком понимании следование нормам не противоречит принципам свободы выбора и рационального поведения, наоборот, именно использование норм помогает лучше согласовать свои действия с действиями других людей, какими бы удаленными от нас они ни были, и добиться тем самым поставленных целей.

---

<sup>54</sup> Ахиезер А. Указ. соч. Кн. 1. С. 71.

<sup>55</sup> Thévenot L. Nonnes ou rationalité: une opposition dépassée? // Le Modèle et l'Enquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales / Gérard-Varet L.-A., Passeron J.-C. (sous la direction de). Paris: Editions de l'EHSS, 1993. P. 13-14.

Интерпретация действий на основе формального правила предполагает синтетическую, компромиссную природу этого правила. Формальное правило должно обеспечивать возможность поиска компромисса между требованиями различных неформальных норм, значит, простое возведение в ранг Закона одной или нескольких неформальных норм приведет лишь к росту конфликтов и общей неопределенности во взаимодействиях. В свою очередь, процедура формализации через поиск компромисса предполагает наличие в обществе особого типа культуры - медиационного. Медиационная культура позволяет решать противоречия через поиск середины, синтеза между противоположными требованиями и императивами поведения. Наоборот, другой тип культуры, инверсионный, исключает поиск компромисса и предполагает постоянный переход от одной крайности к другой<sup>56</sup>. И именно для инверсионного типа культуры присущи постоянные попытки поставить на место Закона одну из локальных норм и построить тем самым "большое" общество на основе принципов одной из социальных групп.

Исторический анализ развития российского общества позволяет найти множество черт, характерных для общества с инверсионным типом культуры<sup>57</sup>. В силу этого переход к формальным правилам оказывается в России проблематичным: общество находится в состоянии постоянного колебания между различными локальными нормами, не в силах найти между ними компромисс. Показательны здесь ответы на вопрос об отношении к следующему суждению: "Подлинные решения проблем находятся не в дискуссиях, а благодаря воле и уму нескольких сильных и опытных лиц". Подавляющее большинство респондентов - 63,2% - согласны с этим утверждением, что подтверждает отсутствие медиационного механизма решения противоречий.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод о недостаточности предпосылок для эволюционного развития институтов рынка в России. Господствующие неформальные нормы не соответствуют требованиям идеального типа рыночного соглашения. Их развитие в направлении приближения к идеальному типу (деперсонификация доверия и эмпатии, переход от ценностно-рационального к целерациональному типу поведения) предполагает формализацию соответствующих норм. Однако перспективы закрепления норм в формальных институтах находятся в России под

---

<sup>56</sup> Ахиезер А. Указ. соч. Кн. 1. С. 40.

<sup>57</sup> А. Ахиезер называет этот тип манихейством, или ярким массовым воплощением инверсионной логики (там же. С. 46).

вопросом по причине господства инверсионного типа культуры, отрицающего поиск компромиссов между локальными нормами. Возможны ли вообще в этой ситуации институциональные реформы рыночной и демократической ориентации?

## **6. Стратегия институциональных реформ, начатых "сверху"**

Признание недостаточности предпосылок для эволюционного развития институтов рынка, совмещенное с желанием создать в России цивилизованный рынок, принимает форму телеологической стратегии рыночных реформ. В отличие от генетического подхода к реформам, основанного на учете существующих в обществе норм, тенденций их развития и ограничений, телеологический подход принимает за точку отсчета желаемую ситуацию. в нашем случае - цивилизованный рынок, понимаемый как совокупность формальных рыночных институтов<sup>58</sup>. Желаемая ситуация проектируется на общество, при этом существующие тенденции в его развитии отходят на второй план. Моделью для желаемой ситуации могут служить как представления об идеальном обществе "просвещенного монарха", так и хорошо зарекомендовавшие себя в других странах экономические, политические и социальные институты.

Телеологические реформы могут принимать различные формы. Во-первых, институты могут строиться в соответствии с некоей идеальной моделью, т. е. институты напрямую переносятся из теоретической модели на практику, как это происходило с рыночными институтами в Англии XIX в. или с институтами коммунистического общества в России 1917-1918 гг.

Во-вторых, институты могут создаваться по модели ранее существовавших в данном социуме образцов, которые исчезли в ходе исторической эволюции общества. Поиск исторических образцов для подражания связан с опасностью появления институциональных атавизмов. Воссоздание ремесленных гильдий в Тунисе в ходе рыночных реформ 1980-х годов представляет собой пример перенесения института "из прошлого". Гильдии, способные обеспечивать качество товаров при ориентации на локальные и персонифицированные рынки, оказались бессильны решить эту проблему в пределах национального рынка и в условиях конкуренции на внешних рынках. В

---

<sup>58</sup>Andreff W. Op. cit. P. 11-12.



результате институт был сохранен (с помощью государственного вмешательства), но вместо развития рынка гильдии привели к торможению его развития<sup>59</sup>.

В-третьих, институты могут переноситься из других стран. В этом случае речь идет об импорте институтов, по аналогии с импортом товаров, импортом капитала. Интерес и стран-импортеров, и стран-экспортеров здесь очевиден. Страна-импортер получает уже доказавшие свою эффективность институты. Экспорт же своей институциональной системы позволяет стране снизить издержки взаимодействия (экономического и политического) со странами-импортерами, увеличить объем традиционного экспорта в эти страны (товары и услуги, капитал).

Если в случае эволюции неформальных норм главная трудность заключается в реформировании на их основе формальных правил, то в случае импорта институтов, наоборот, изменение формальных правил - наиболее быстрый и легкий этап. Достаточно определить круг институтов, которые предполагается импортировать, и ознакомиться с лежащими в их основе писанными правилами. Таким образом, например, были закреплены в конституциях самых различных стран принципы Декларации прав человека, первоначально сформулированные в период Великой французской революции. Позднее таким же образом воспроизводились в других странах нормы американской Конституции. Французский Гражданский кодекс 1804 г. был воспроизведен в Бельгии, Голландии, Испании, Италии, Египте, Квебеке и американском штате Луизиана. То же самое верно и в отношении экспорта рыночных институтов. Наблюдается либо воспроизведение института прав собственности в его англосаксонской интерпретации, предполагающей разделение права собственности на отдельные правомочия, либо в интерпретации, характерной для стран континентальной Европы, где оно рассматривается как "абсолютное и неделимое"<sup>60</sup>. Аналогично, банковское право различных стран строится по принципам либо германского банковского права, разрешающего участие банков в капитале акционерных обществ, либо американского, максимально ограничивающего такое участие.

В истории России можно найти множество примеров импорта институтов - от насильственного внедрения христианства, точнее, насильственного

---

<sup>59</sup> Kuran T. The Craft Guilds of Tunis and Their Amins: A Study in Institutional Atrophy // The New Institutional Economics and Development. Theory and Applications to Tunisia / M.Nabli, J.Nugent (eds.). Amsterdam: North-Holland, 1989. P. 257-259.

<sup>60</sup> Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО АН СССР, 1990. С. 10-11.

принуждения к исполнению формальных обрядов, до реформ эпохи Петра I. Реформы Петра I интересны как первая попытка комплексной институциональной трансформации российского общества по западноевропейским стандартам: делая вывод о "плохости", отсталости господствующих норм, он предпринял попытку их замены на доказавшие свою эффективность в европейских странах формальные правила<sup>61</sup>. Причем речь шла именно о насаждении "сверху" новых формальных правил, что означало лишение существовавших неформальных норм всяких перспектив легализации. Впрочем, были и периоды, когда Россия (СССР) выступала в роли экспортера, а не импортера институтов, - в период после второй мировой войны. Например, внедрение правил планомерной организации производства, проведение реформы банков, социальной системы происходило в восточноевропейских странах по советскому образцу<sup>62</sup>.

Рыночные реформы 1990-х годов во многом основываются именно на стратегии импорта институтов. В первую очередь это связано с описанным противоречием между недостаточностью существующих институциональных предпосылок рынка и потребностью поскорее найти замену оказавшимся несостоятельными институтам плановой экономики. Вследствие этого пришлось отказаться от предложений положиться на обычное Право, например, при проведении приватизации<sup>63</sup>. Быстрая приватизация и перераспределение прав собственности в ущерб их бывшим неформальным владельцам (министерствам-"конторам", руководителям предприятий) отражала стремление перейти к эффективной по западным стандартам системе прав собственности<sup>64</sup>.

Интересно, что преобладание стратегии реформ, ориентированной на импорт доказавших свою эффективность в других странах институтов, отчетливо осознается на уровне обыденного сознания. Так, респонденты отмечают скорее сильное влияние американского опыта на ход реформ, указывают на заметное влияние западноевропейского опыта и только после этого упоминают российский и славянский опыт. Это влияние выражается как в политической сфере - импорте таких институтов, как Президент,

---

<sup>61</sup> Морозов Ю.А. Указ. соч., Кн. 3. С. 148-186.

<sup>62</sup> Douglass D.W. *Transitional Economic Systems: The Polish-Czech Example*. N. Y.; L.: Monthly Review Press, 1972.

<sup>63</sup> Найшуль В. Либерализм и экономические реформы. С. 77.

<sup>64</sup> Grosfeld I. *The Paradox of Transformation: An Evolutionary Case for Rapid Privatization // The Political Economy of Transformation / Wagener H.-U. (ed.)*. Heidelberg: Physica-Verlag, 1994. P. 149,158.

Парламент, стремлении реализовать принцип разделение властей, - так и в экономической. Здесь в качестве наиболее ярких примеров можно упомянуть антимонопольное законодательство, банковское право, стандарты учета и аудита.

На первый взгляд, стратегия импорта институтов является беспроигрышной. Во-первых, не нужно затрачивать усилия на развитие неформальных норм, например, если нормы эмпатии существуют только на локальном уровне, то их можно заменить правилами реципрокного поведения, зафиксированными в Декларации прав человека. Во-вторых, как и на любом рынке, на рынке институтов существует возможность выбора наиболее эффективных для решения данных задач институтов: не оправдывает надежд банковская система, построенная по принципам американского банковского права, - достаточно обратиться к другой модели, германской (которая имеет шансы реализоваться, например, в рамках финансово-промышленных групп). В-третьих, издержки, связанные с импортом, минимальны. Права собственности на институциональные инновации отсутствуют (как в международном праве, так и в праве отдельных стран), что позволяет копировать тот или иной формальный институт не выплачивая компенсации стране-инноватору.

На вопросе цены импорта стоит остановиться подробнее, ибо здесь мы фактически имеем дело с первым типом издержек, возникающих в ходе рыночных реформ. *Издержки импорта формальных институтов ( $I$ ) (import)* включают в себя:

*( $I_1$ ) Издержки на техническую помощь со стороны стран-институциональных "доноров"* (организация консультаций, организация обмена опытом и информацией). Издержки этого типа поддаются легкому учету и фиксируются в отчетности как Европейского Союза, так и США. В некоторых случаях издержки  $I_1$  принимают форму кредитов, предоставляемых самими странами-экспортерами.

*( $I_2$ ) Издержки обучения чиновников и функционеров, готовящихся для работы в новых институциональных структурах.* Часть этих издержек обычно учитывается в отчетности по  $I$ : (издержки на организацию стажировок и учебно-практических семинаров).

*( $I_3$ ) Издержки лоббирования принятия новых законов в законодательных органах.* Эти издержки минимальны при авторитарной модели государства, когда глава государства сам определяет круг импортируемых институтов. В случае же прохождения законопроектов через законодательный орган издержки  $I_3$  могут превышать издержки  $I_1$  и  $I_2$ , вместе взятые, как это

происходит, например, с проектом Закона РФ о кредитных союзах, разработка которого финансировалась CUNA Mutual (объединением американских кредитных союзов) и обществом Desjardins (кооперативный банк в Канаде).

*(1<sub>4</sub>) Издержки распространения информации об изменении в формальных институтах* (издержки издания и распространения новых версий законов, издержки проведения информационной кампании).

Однако сводятся ли все издержки, возникающие при импорте институтов, к описанным выше? Можно ли в действительности подменить развитие неформальных норм навязыванием обществу пусть и потенциально более эффективных, но появившихся в рамках иной институциональной системы формальных правил? Ведь контрреформы, начавшиеся сразу же после Петра I, оставили только те из институциональных нововведений, которые смогли ужиться с прежним укладом. Основной нашей гипотезой в ходе дальнейших рассуждений является **возможность возникновения рассогласования между требованиями неформальных норм и требованиями навязанных сверху новых легальных правил**. Гарантией против этого рассогласования является только тоталитарное государство, сохраняющее за собой право вмешиваться в любой аспект обыденной и частной жизни людей. Однако тоталитарный вариант построения рынка, надеемся, пока неактуален для России.

В общем случае возможны два варианта развития событий после формального закрепления в Праве новых правил. Первый вариант: новые правила не противоречат господствующим в обществе неформальным нормам. Иными словами, в обществе существуют предпосылки для эволюции институтов в желательном направлении, но в силу разных причин эта эволюция тормозится и появляется необходимость ускорить естественный процесс. Например, несмотря на все различия в истории Англии и Франции, в обеих странах существовали неформальные нормы солидарного поведения и взаимопомощи, носителями которых являлись ремесленные корпорации и коммуны (communities)<sup>64</sup>. В силу этого институты демократического общества, в основе которых лежат правила реципрокного поведения, оказались одинаково уместными в обеих странах, вне зависимости от того, в какой из стран тот или иной институт появился первым.

При совпадении вектора развития неформальных норм и формальных правил, а также при высокой способности общества к интерпретации

---

<sup>65</sup> Thompson E.P. La formation de la classe ouvrière anglaise. Paris: Seuil, 1988; Touraine A., Wieviorka M., Dubet F. Le Mouvement ouvrier. Paris: Fayard, 1984. P. 105,108.

ровых норм никакого рассогласования между формальными и неформальными институтами не происходит, что снижает издержки функционирования новых формальных институтов в обычном режиме. Помимо "стартовых издержек" (издержек импорта формальных институтов), здесь требуются ресурсы для обеспечения текущего функционирования легальной системы. Производство формальными институтами особого рода общественных благ (обеспечение координации, предсказуемости во взаимодействиях и общей стабильности, снижение транзакционных издержек) связано с издержками содержания аппарата, ответственного за контроль и применение легальных санкций. Отсюда возникают **издержки подчинения формальным институтам  $S$**  (submission), которые оплачивают сами экономические субъекты:

( $S_1$ ) *Издержки доступа к формальным институтам* (издержки регистрации бизнеса, издержки получения лицензий и разрешений на занятие определенными видами деятельности и т.д.)<sup>66</sup>;

( $S_2$ ) *Издержки продолжения деятельности в рамках Закона* (выплата налогов, издержки предоставления обязательной отчетности)<sup>67</sup>.

Итак, в случае совпадения векторов развития неформальных норм и формальных правил **общие издержки институциональных реформ  $T_1$**  (Total costs) составляют:  $T_1 = I + S = I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + S_1 + S_2$ , причем издержки  $T_1$  в расчете на одного экономического субъекта минимальны. Издержки  $I$  минимальны в силу легкости восприятия новых формальных норм как функционерами, так и людьми. Издержки  $S$  минимальны, так как обращение к формальным институтам соответствует интересам большинства экономических субъектов и общая сумма издержек распределяется между большим числом субъектов.

## 7. Издержки рассогласования формальных и неформальных институтов

Второй вариант развития событий после формального закрепления в Законе новых правил возникает в случае противоречия новых правил требованиям господствующих неформальных норм. Анализируя практику распространения американской Конституции на племена индейцев в рамках Акта реорганизации резервации индейцев (Indian Reorganization Act) в 1930-е годы,

<sup>66</sup> Де Сото Э. Указ. соч. С. 178.

<sup>67</sup> Там же. С. 187.

С. Корнел и Дж. Калт выделяют два типа племен: те, которые в результате введения в действие американской Конституции улучшили показатели своего социально-экономического развития, и те, которые, наоборот, вошли в период еще более глубокого кризиса. Авторы делают вывод о конгруэнтности традиционных структур власти и демократических институтов как предпосылке отнесения к первому типу племен<sup>68</sup>. Углубление же кризиса наблюдалось в тех племенах, где неформальные нормы прямо противоречили конституционным требованиям: выборности органов власти, обеспечению индивидуальной свободы и рационализации поведения<sup>69</sup>. Аналогичным образом, Э. Де Сото указывает на противоречие между принципами испанского меркантилизма, лежащими в основе формальных институтов в Перу, и квазилиберальными, по его мнению, принципами, лежащими в основе неформальных институтов<sup>70</sup>.

Рассогласование между неформальными нормами и формальными правилами приводит к, казалось бы, парадоксальной ситуации, когда никому невыгодно следовать предписаниям потенциально более эффективных формальных правил (мы оставляем в стороне обратную ситуацию в Перу, сложившуюся еще в колониальный период насаждения институтов метрополии). Поставим себя на место индивида, старающегося оптимизировать свои взаимоотношения с окружающими, т. е. обеспечить согласованность своих действий с ними. При этом он осознает, что большая часть окружающих людей выполняет требования неформальных норм, наряду с которыми существуют формальные правила, потенциально более эффективные и совершенные в обеспечении координации. Оставим в стороне вопрос сравнительной эффективности социальных и легальных санкций, предположив их идентичность с этой точки зрения. Тогда ситуацию выбора между подчинением требованиям неформальных норм и формальных правил можно представить следующим образом:

Контрагент \ Индивид	Неформальные ( <i>p</i> )	Формальные ( <i>1-p</i> )
Неформальные	1,1	0,0
Формальные	0,0	2,2

<sup>68</sup> Cornell S., Kalt J.P. Where Does Economic Development Really Come From? Constitutional Rule Among the Contemporary Sioux and Apache // Economic Inquiry. 1995. V. 33. July. P. 411-412.

<sup>69</sup> Ibid. P.414-417.

<sup>70</sup> Де Сото Э. Указ. соч. С. 248-253.

В этом примере "формальные" - это стратегия выбора подчинения требованиям формальных правил; "неформальные" - подчинение требованиям неформальных норм; (1,1) — полезности каждого участника при выборе обоими неформальных норм, (2,2) -при выборе обоими более эффективных формальных правил, (0,0) — нулевая полезность в случае, когда каждый из участников выбирает разные нормы и координация действий не достигается;  $p$  — вероятность того, что контрагент выберет подчинение требованиям неформальных институтов. По условию,  $p$  стремится к единице.

Тогда ожидаемая полезность выбора неформальных норм равна  $EU=p+0(1-p)=p$ , а ожидаемая полезность выбора формальных правил -  $EU=0p+2(1-p)$ . Условие максимизации ожидаемой полезности предполагает, что индивид будет выбирать неформальные нормы тогда, когда  $p > 2 - 2p$ , или  $p > 2/3$ , иными словами, когда доля людей, выполняющих требования неформальных норм, превышает в данном социуме 66,6%, что соответствует нашим исходным условиям. Подчинение неформальным нормам становится в этом случае эволюционно-стабильной стратегией (Evolutionarily Stable Strategy) - такой стратегией, что если большинство членов социума выбирает ее, то никакая альтернативная стратегия не может пройти естественный отбор, какой бы потенциально более эффективной последняя ни была<sup>71</sup>. Потери людей, решивших подчиниться требованиям формальных правил, составят  $L=2-2p-p=2-3p$ . Еще раз подчеркнем парадоксальность ситуации: речь идет о потерях от выбора более эффективных правил (например, рыночного соглашения по сравнению с квазирыночными неформальными нормами).

В данном контексте принципиально важной становится задача определения степени рассогласования неформальных норм и формальных правил. Чем больше их требования противоречат друг другу, тем сильнее люди будут стремиться игнорировать навязанные сверху правила. С. Корнел и Дж. Калт предлагают определять степень рассогласования по четырем параметрам<sup>72</sup>:

1. *Структура* властных отношений, под которыми в широком смысле понимают добровольную передачу одним индивидом своего права выбора в определенных ситуациях другому индивиду. Структура властных отношений может либо строиться на основе принципа разделения законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти, либо исключать принцип разделения властей;

---

<sup>71</sup> Smith J.M. Evolution and the Theory of Games. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. P. 10.

<sup>72</sup> Cornell S., Kalt J.P. Op. cit. P. 405-06.

2. *Полномочия* властных органов. Принципиально важен здесь следующий критерий: существуют ли права, которые ни в коем случае не могут быть отчуждены от индивидов, и каково соотношение этих прав с теми, что передаются властным органам;

3. *Место* институтов власти в *социальной структуре*. Речь идет о том, насколько институты власти обусловлены и связаны с семьей, родом, клановыми структурами, насколько они вообще персонифицированы;

4. *Источники* власти. Власть может носить харизматический характер, выборный характер, либо передаваться по наследству. Например, если институты власти в рассматриваемых авторами племенах предполагают передачу вождем власти по наследству, то навязывание формальных норм демократической конституции приведет к возникновению рассогласования между формальными и неформальными институтами.

Еще одним подходом к анализу степени согласованности формальных и неформальных институтов является использование параметров Ховстеда<sup>73</sup>:

1. *Дистанция власти*: степень, до которой менее властные члены институтов и организаций принимают факт неравного распределения власти. Люди в "высоковластных" культурах ощущают себя гораздо более комфортно с большим статусным дифференциалом, чем в "низковластных";

2. *Индивидуализм или коллективизм*: степень, в которой люди воспринимают себя как индивидов, идентичность которых отделена от их принадлежности к производственной или социальной группе, или, напротив, идентичность которых производна от их принадлежности к множеству таких групп;

3. *Маскулинизация или феминизация*. Для "мужских" культур характерны сильно различающиеся ожидания относительно мужских и женских ролей, а более феминизированным культурам присуща большая неясность, двойственность ожиданий в отношении каждого пола;

4. *Избежание неопределенности или терпимость к риску*. Для более высоких культур по этому параметру характерно предпочтение формальных норм, следование которым снижает неопределенность ситуации и действий;

5. *Ориентация на долго- или краткосрочные цели*. Взаимодействия между людьми могут строиться в расчете на долгосрочную перспективу, косвенным свидетельством чего является господство в социуме следующих ценностей - бережливости, настойчивости, стыдливости, иерархичности, традиций.

---

<sup>73</sup> Hofstede G. Culture's consequences: International differences in work-related values. Newbury Park: Sage, 1980.



Однако оба описанных подхода имеют ограниченную сферу применимости. Методология Корнела-Калта применима главным образом к анализу институтов в политической сфере. Параметры Ховстеда были разработаны для кросскультурного анализа организационных культур и стилей управления, они теряют свои преимущества, как только мы выходим за рамки проблем менеджмента. Именно поэтому более перспективным представляется нормативный подход, предполагающий сопоставление с "идеальным типом" неформальных норм в каждой из сфер деятельности. Например, степень рассогласования формальных институтов рынка с квазирыночными неформальными нормами в России определяется по трем параметрам: уровню доверия между экономическими субъектами; способности экономических субъектов к симпатии и эмпатии; степени рационализации их поведения.

По всем трем указанным параметрам степень рассогласования значительна: обратной стороной требования доверять только ближним и хорошо известным людям является недоверие в масштабах "большого" общества. То же самое верно и в отношении норм симпатии. Аналогично, требования к ценностно-рациональному поведению существенно отличаются от требований к целерациональному поведению. Разницу легче всего увидеть с помощью концепции ограниченной рациональности (bounded rationality) Г.Саймона<sup>74</sup>. Ограниченно-рациональный индивид: а) не способен собрать всю необходимую для принятия решения в данной ситуации информацию; б) не способен обработать собранную информацию совершенным образом. Ценности как раз и служат критерием при ограничении объема информации, при выборе целей и средств, необходимых для их достижения.

Наличие рассогласования существенно изменяет издержки проведения институциональных реформ в сторону их увеличения. Помимо "стартовых" издержек ( $I$ ) и издержек содержания бюрократического аппарата ( $S$ ), здесь появляются особые *издержки рассогласования институтов*  $G$  (gap). Причем издержки  $S$  значительно выше, чем в случае совпадения векторов развития неформальных норм и формальных правил. Из-за того, что люди выполняют формальные правила только в случаях невозможности избежать легальных санкций, издержки содержания бюрократического аппарата распределяются на меньшее число экономических субъектов, откуда следует повышение налогового пресса ( $S_2$ ) на каждого из них. Иначе говоря, при рассогласовании исчезает экономия на масштабах в производстве услуг формальными институтами.

---

<sup>74</sup> Simon H.A. Rationality as Process and as Product of Thought // The American Economic Review. 1978. V. 68. N2. P. 10-12.

Издержки  $G$  включают в себя:

*(G<sub>1</sub>) Рост транзакционных издержек вследствие сосуществования двух (неформального и легального) принципов, на основе которых осуществляется координация.* Транзакционные издержки понимаются как эквивалент коэффициента трения в экономической системе, в отличие от производственных издержек<sup>75</sup>. В частности, возрастает общая неопределенность относительно действий контрагента, который может выбрать либо подчинение формальным правилам, либо подчинение неформальным нормам. Увеличивается риск оппортунистического поведения одной из сторон контракта, т. е. одностороннее отклонение от первоначальных договоренностей в ущерб партнеру. Действительно, оппортунистическим действием будет расценено любое обращение партнера к неформальным нормам, если сам экономический субъект ориентируется на формальные правила, и наоборот<sup>76</sup>.

*(G<sub>2</sub>) Издержки экспансии формальных правил.* При рассогласовании наблюдается тенденция к замещению неформальных норм формальными правилами и к росту издержек контроля за их выполнением. В тех ситуациях, в которых при отсутствии рассогласования достаточно использовать неформальные нормы, государство вынуждено вводить формальные правила и контролировать их выполнение. Например, принципы морали подменяются введением особых, связанных с легальными санкциями правил. В советском обществе, например, несоответствие официальным установкам господствовавшей трудовой этики приводило к росту идеологического аппарата, партийных работников, агитаторов и пропагандистов<sup>77</sup>. Нежелание населения участвовать в организованной по формальным правилам общественной жизни приводило к профессионализации этого занятия<sup>78</sup>. Таким образом, сравнительная динамика численности бюрократического аппарата и численности населения служит индикатором рассогласования и роста издержек  $G_2$ . Например, количество чиновников в период правления Петра I росло в 3 раза быстрее, чем население<sup>79</sup>.

*(G<sub>3</sub>) Издержки велегальности.* Этот тип издержек возникает, когда обе заинтересованные во взаимодействии стороны выбирают одни и те же

---

<sup>75</sup> Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. N. Y.: The Free Press, 1985. P. 18-19.

<sup>76</sup> Thévenot L. Equilibre et rationalité dans un univers complexe // Revue Economique. 1989. V. 40. N2. Mars. P. 150-151.

<sup>77</sup> Shlapentokh V. Op. cit. P. 106, 108.

<sup>78</sup> Ibid. P. 116-119.

<sup>79</sup> Ахиезер А. Указ. соч. Т. 1. С. 137.

нормы, но эти нормы являются неформальными (т. е. Закон в лучшем случае игнорируется, а в худшем - нарушается, особенно если требования Закона прямо противоречат требованиям неформальных норм). Издержки велегальности, в свою очередь, состоят из:

- издержек уклонения от санкций, предусмотренных за нарушение формальных норм ( $G_{3,1}$ )<sup>80</sup>. Сюда относятся как цена консультаций по уклонению от налогов, издержки ведения двойной финансовой отчетности, издержки на подкуп чиновников, так и выгоды, потерянные в результате вынужденных ограничений объемов трансакций, рекламных кампаний и т.д.;

- трансферта чистых доходов в пользу легальных институтов ( $G_{3,2}$ )<sup>81</sup>. Несмотря на то что легальные органы остаются "за кадром" и их услугами стороны сделки никак не пользуются, тем не менее часть своего дохода они вынуждены отдавать государству в форме инфляционного налога, выплачиваемого всеми экономическими субъектами, различных косвенных налогов. Например, можно никак не регистрироваться для торговли сигаретами с рук, но, приобретая сигареты мелким оптом, уличный торговец уже выплачивает акцизные сборы. В результате получается, что "неформалы" выплачивают часть своих доходов государству, не получая от него помощи в осуществлении сделок;

- издержек локализации сделок кругом хорошо известных друг другу лиц ( $G_{3,3}$ ). Неформальные нормы предполагают использование социальных санкций, которые действуют только в рамках локальных групп и сообществ. Поэтому более выгодные предложения, но исходящие не от "своих", не рассматриваются в силу высокой вероятности обмана и оппортунистического поведения. Риск потерь минимизируется, но возрастают и упущенные выгоды. Именно этими соображениями можно объяснить приверженность российских предприятий к установленным ранее (еще в советский период) связям с поставщиками, потребителями и банками. В 1994 г. на старые связи ориентировалось 70-80% предприятий<sup>82</sup>. Причем связи между директорами организовывались по нормам особой корпоративной этики директорского корпуса<sup>83</sup>,

- издержек подчинения неформальным институтам ( $G_{3,4}$ ). Функцию формальных институтов по обеспечению взаимодействия берут на себя

---

<sup>80</sup> Де Сото Э. Указ. соч. С. 191-192.

<sup>81</sup> Там же. С. 194-195.

<sup>82</sup> Долгопятова Т.Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М.: Дело, 1995. С. 172-173.

<sup>83</sup> Kharkhordine O. L'éthique corporatiste, l'éthique de samostojatel'nost' et l'esprit du capitalisme: réflexions sur la création du marché en Russie post-soviétique // Revue d'études comparatives Est-Ouest. 1994. V. 25. N 2. Juin. P. 29.

неформальные, или мафиозные, структуры, которые ориентируются не на Закон, а на неформальные нормы. Например, мафия обеспечивает доверие в тех сделках, в которых оно не может быть обеспечено ни фактом личного знакомства участников, ни государством<sup>84</sup>. Мафиозные структуры выполняют также третейские функции при возникновении конфликтов, защищают зафиксированные неформальным образом права собственности, предотвращают опасности, исходящие от "неорганизованных" криминальных элементов<sup>85</sup>. За эти услуги мафиозные структуры требуют оплаты, идущей на содержание своего, альтернативного государственному аппарату. Цена на услуги мафии высока по двум причинам: во-первых, невозможна экономия на масштабах в силу преобладания регионального принципа организации мафиозных структур; во-вторых, мафия обладает значительно большей информацией об участниках неформальных сделок<sup>86</sup>, что позволяет ей использовать политику дискриминирующего монополиста, т. е. не устанавливать единых ставок, а "входить в долю";

- издержек отсутствия деперсонифицированных и неограниченных во времени правил ( $G_{3.5}$ ). Неформальные нормы достаточны для совершения большинства кратко- и среднесрочных трансакций типа купли-продажи. Однако ни эти нормы, ни мафиозные структуры не могут гарантировать защиту интересов в долгосрочном аспекте, например, при долгосрочном инвестировании. Персонализация отношений (а значит, их ограничение сроком жизни основных участников и их ближайших родственников) и их локализация препятствуют капитализации ресурсов и их перепродаже. То же самое верно и в отношении сложных трансакций на финансовых рынках, процедур разделения и перенесения рисков и т.д.<sup>87</sup> В условиях неформальности можно совершать только сравнительно простые и краткосрочные сделки.

( $G_4$ ) Наконец, *интернализированные экономическими агентами издержки*. Сосуществование двух различных нормативных систем приводит к ситуации, когда человек, с одной стороны, вынужден в определенных случаях демонстрировать свою приверженность формальным правилам, а с другой стороны, использовать в своей повседневной жизни неформальные нормы. Отсюда проблема "двоемыслия", т. е. "публичной демонстрации

---

<sup>84</sup> Gambetta D. Fragments of an Economic Theory of the Mafia // Archives Européennes de Sociologie. 1988. V. 29. P. 128-130.

<sup>85</sup> Подлесских Г., Терешонок А. Воры в законе: бросок к власти. М.: Художественная литература, 1995. С. 191-193, 203-205.

<sup>86</sup> Gambetta D. Op. cit. P. 136-137.

<sup>87</sup> Olson M. The Hidden Path to a Successful Economy // The Emergence of Market Economies in Eastern Europe / Clague Ch., Rausser G.C. (eds.). Cambridge: Basil Blackwell, 1992. P. 65.

приверженности к принятым в социуме идеалам и нормам, которые могут не соответствовать внутренним убеждениям индивидов и даже вступать в противоречие с их реальным поведением"<sup>88</sup>. Сохранение индивидом собственного "я" в этих условиях возможно только при наличии в социуме, во-первых, медиационной культуры, во-вторых, гарантированной формальными институтами неприкосновенности сферы частной жизни, где, собственно, и можно оставаться самим собой. Однако, как показывает Проведенное исследование, 80,4% респондентов не считают, что могут надеяться на защиту со стороны закона во взаимоотношениях с государством; 60% респондентов хотели бы реализовать свои права во взаимоотношениях с государством, но считают, что им не позволят этого сделать. В результате возрастает опасность потери собственного "я" и роста психических заболеваний на этой почве<sup>89</sup>.

Описав основные составляющие издержек рассогласования формальных правил и неформальных институтов, мы можем следующим образом выразить издержки институциональных реформ, развивающихся по второму варианту (Г):

$$T_2 = I + S + G = I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + S_1 + S_2 + G_1 + G_2 + G_{3,1} + G_{3,2} + G_{3,3} + G_{3,4} + G_{3,5} + G_4,$$

причем издержки  $I_4$  и  $S_2$  существенно превышают аналогичные издержки в случае совпадения векторов развития формальных правил и неформальных институтов. По нашему мнению, именно развитие реформ по второму Сценарию характерно для сегодняшней России. И экономические субъекты вынуждены нести издержки  $T_2$ , которые можно рассчитать как на макро-уровне, так и для каждого отдельного хозяйствующего субъекта. Впрочем, необходима небольшая корректировка методики для перехода от макро- к микроанализу: издержки  $I_1$ ,  $I_2$ ,  $I_3$ ,  $G_2$  принимают на уровне отдельного экономического субъекта форму роста издержек  $S_1$  и  $S_2$ . Большинство показателей социально-экономического спада могут быть интерпретированы с помощью предложенной методики. Например, спад производства можно "разложить" на издержки  $G_2$  и  $G_{3,3}$  (взаимные неплатежи предприятий как фактор спада, высокие издержки на поиск новых хозяйственных связей),  $G_{3,5}$  (инвестиционный кризис вследствие отсутствия интереса банков к "реальному сектору", в том числе по причине отсутствия легальных механизмов контроля за использованием кредитов и обеспечения возврата кредита).

<sup>88</sup> Хлопин А.Д. Феномен "двоемыслия": Запад и Россия (особенности ролевого поведения) // общественные науки и современность. 1994. № 3. С. 51.

<sup>89</sup> Вспомним в этой связи блестящую интерпретацию романа А. Бека "Новое назначение", данную в рецензии Г.Попова в журнале "Наука и жизнь" в конце 1980-х годов.

## **8. Поиск вариантов согласования векторов развития формальных правил и неформальных норм: есть ли шанс выйти из кризиса?**

Существуют ли возможности для снижения издержек перехода к рыночной экономике, иными словами, для перехода институциональных реформ от развития по второму сценарию к развитию по первому сценарию? Первый вариант, самый легкий, заключается в поиске новых стран - институциональных экспортеров. До настоящего времени, как уже было отмечено, основным экспортером выступают США. В то же время, респонденты отмечают в качестве наиболее полезного для развития России не американский, а западноевропейский опыт (американский занимает здесь четвертую позицию, после российского и славянского опыта). Практически это означает необходимость более пристального внимания к французской, германской, скандинавской институциональным системам. Возможно, существующие в этих странах институты окажутся более соответствующими неформальным нормам, господствующим в России. Впрочем, ответы на другой вопрос анкеты ставят под сомнение успех простого импорта институтов, как бы умело эти институты ни были подобраны. Большинство респондентов (54,7%) склоняются к утверждению, что у России свой, неповторимый путь развития, тогда как оставшиеся 45,3% ратуют за освоение опыта других стран. По всей вероятности, успешная стратегия институциональных реформ должна включать в себя нечто большее, чем просто умелый подбор институтов для импорта. Речь может идти, например, о создании национальной модели рынка, которая будет существенно отличаться от классической западной модели, построенной на основе рыночного соглашения. В рамках этой модели, возможно, придется смириться с локализацией рыночных транзакций в рамках существующих социальных структур (networks). В этом смысле российский рынок будет напоминать корпоративный капитализм стран Юго-Восточной Азии<sup>90</sup>.

Меньшая эффективность такого рынка в аллокации ресурсов (ресурсы попадают к тем агентам, которые способны их использовать оптимальным образом и принадлежат данной социальной структуре) частично восполняется высокой адаптивной эффективностью, т. е. способностью функционировать в условиях неопределенной и быстро изменяющейся среды. Так, Д. Старк объясняет тенденцию к "размыванию" прав собственности в социальных

---

<sup>90</sup> Granovetter M. Les institutions économiques comme constructions sociales: un cadre d'analyse » Analyse économique des conventions / Orléan A. (sous la direction de). Paris: Press Universitaires de France, 1994. P. 87-88.

структурах и к приоритетному использованию экономическими агентами неформальных прав собственности через стремление экономических агентов к разделению рисков и к сохранению возможности быстро "рекомбинировать" собственность в случае изменения обстоятельств<sup>91</sup>. Аналогичным образом, успешное становление локальных сельскохозяйственных рынков в Китае объясняется построением этих рынков на основе существующих общинных норм поведения<sup>92</sup>. Иначе говоря, построение национальной модели рынка предполагает возврат к идее формализации существующих неформальных норм, какими бы несовершенными они ни были с точки зрения классического рынка. Проблема же отсутствия медиационной культуры может быть решена с помощью локализации самих формальных норм.

Однако существует и еще один вариант институциональных реформ, нацеленных на построение рынка, близкого по своим характеристикам к классическому. Он заключается в попытках изменения с помощью реформ формальных институтов самих неформальных норм. Идея состоит не в том, чтобы с помощью новых формальных институтов сразу получить эффективный рынок, а чтобы внести коррективы в эволюцию формальных институтов. Речь идет об использовании обратных связей во взаимодействии неформальных норм и формальных правил. Как показывает анализ нелегальных институтов рынка наркотиков, их развитие определяется динамикой легальных институтов, призванных контролировать эту сферу рыночных отношений<sup>93</sup>. Иными словами, динамика нелегальных институтов производна от динамики легальных, отсюда и возможность направленного воздействия на эволюцию неформальных норм.

Для проверки указанной гипотезы нами было осуществлено исследование норм, используемых заключенными в организации их повседневной жизни. Исследование состояло из проведенных в двух исправительно-трудовых учреждениях Центрального региона анкетирования (118 респондентов) и серии фокусных интервью (15 респондентов).

Прежде чем перейти к результатам исследования, объясним наш интерес именно к нормативной среде исправительных учреждений, в

---

<sup>91</sup> Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6.

<sup>92</sup> Hermann-Pillath C. China's Transition to the Market: A Paradox of Transformation and its Institutional Solution // The Political Economy of Transformation. P. 232-234.

<sup>93</sup> Turvani M. Illegal Markets and New Institutional Economics // Les développements récents sur l'économie des coûts de transaction. Conference papers. Paris: Université de Paris-I-Panthéon- Sorbonne, 1994.

особенности к анализу существующих здесь неформальных норм - тюремной субкультуры. Формирование тюремной субкультуры стало результатом неэффективности механизмов правового регулирования жизни осужденных и правовых гарантий защиты их интересов. Господствовавший в СССР и господствующий сегодня в России лагерный тип исправительного учреждения, в отличие от тюремного типа, характерного для пенитенциарных систем в европейских и североамериканских странах, предполагает длительное сосуществование в рамках ограниченного пространства большой массы совершенно разных людей, в том числе совершивших различные по степени социальной опасности преступления. Индивидуальное жизненное пространство, или сфера частной жизни, фактически отсутствует (впрочем, аналогичная проблема стояла и стоит перед российским социумом в целом)<sup>94</sup>.

В то же время существующие правовые механизмы регулирования жизни осужденных оказываются неспособными обеспечить в этих условиях защиту их базовых прав. Во-первых, правила внутреннего распорядка регулируют далеко не все аспекты жизни заключенных, на их основе нельзя решить возникающие на бытовой почве конфликты, которые зачастую перерастают в серьезные столкновения. В этой ситуации тюремные неформальные нормы призваны восполнить вакуум правовых гарантий существования индивидуального жизненного пространства. Многие из имеющихся норм тюремной субкультуры ориентированы именно на обеспечение минимальных прав осужденных в их взаимоотношениях друг с другом: права на личную безопасность ("не имей при себе ножа, - у каждого есть право на неприкосновенность личности", "не устраивай разборки в пьяном виде"), права на личную собственность ("не кради у ближнего"), права на личную жизнь ("не подглядывай за другим", "не задавай лишних вопросов")<sup>95</sup>.

Во-вторых, многие осужденные отмечают невозможность оперативного обращения к представителям Закона во всех случаях возникновения конфликтов, особенно в вечернее и ночное время. Согласно проведенному нами социологическому опросу, лишь 30% отвечавших на вопросы анкеты осужденных считают эффективным вмешательство в возникающие конфликты администрации и правоохранительных органов, и только 39% считают, что могут обратиться к ним напрямую.

---

<sup>94</sup> Хлопин А.Д. Феномен "двоемыслия": Запад и Россия (особенности ролевого поведения). С. 54-55.

<sup>95</sup> Анисимков В.М. Тюремная община: вехи истории. Б.м., 1993.



В-третьих, сказывается двусмысленная позиция государства в отношении труда осужденных. Принцип обязательного труда сохранен и в новом Уголовно-исполнительном кодексе (ст. 103), однако к непосредственной организации производства часто привлекаются сами осужденные, что увеличивает вероятность возникновения конфликтов и обуславливает потребность их разрешения без обращения к представителям Закона.

Способом снижения остроты проблем, связанных с адаптацией освобожденных из мест заключения, а их число в России на начало 1997 г. превысило 1 млн. человек, могли бы стать попытки воздействовать на эволюцию тюремной субкультуры в сторону ее сближения с нормами, на основе которых функционируют рынок и демократия. Среди основных методов, с помощью которых государство может повлиять на эволюцию тюремной субкультуры, выделим изменение *формальных норм и правил*, закрепленных в законе и регламентирующих исполнение наказаний<sup>96</sup>.

Ситуация, описание которой удалось получить с помощью упомянутого выше исследования, возникла уже после принятия новых законодательных актов, регламентирующих содержание осужденных. К сожалению, ввиду отсутствия аналогичных данных по периоду до принятия новых правил мы можем только предполагать направление изменений *неформальных норм* (впрочем, наши предположения частично подтвердились в фокусных интервью с осужденными на длительные сроки). Главный полученный вывод - либерализация условий содержания и признание за заключенными неотъемлемых прав на информацию, на свидания, на регулярное питание способствовали существенной либерализации неформальных норм, господствующих в их среде. Хотя доверительные отношения среди заключенных в еще большей мере персонифицированы (только 20% считает, что людям можно доверять), по другим параметрам очевиден прогресс даже по сравнению с неформальными нормами "на воле".

---

<sup>96</sup> Изменения, внесенные в Исправительно-трудовой кодекс РСФСР 1971 г. в 1992 и 1993 гг. (законодательные акты от 12.06.92 г., 18.02.93 г. и 06.07.93 г.), а также введение с 01.07.97 г. нового Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации дают обширный материал для анализа. Все внесенные в этот период изменения были направлены на гуманизацию содержания осужденных и на создание законодательных гарантий их основных прав, начиная с права на получение посылок, писем и передач и заканчивая правом на личную безопасность (ст. 13,88—95 УИК РФ). Новый Уголовно-исполнительный кодекс РФ является итогом движения к созданию Законодательных и организационных (принципы раздельного содержания и отбытия наказания в пределах территории проживания) гарантий прав осужденных. Поэтому анализ практики его применения и в особенности влияния принятия нового Кодекса на тюремную субкультуру позволил бы судить о возможности "демократизации" тюремной субкультуры и облегчения адаптации после освобождения.

Так, среди используемых для решения возникающих конфликтов норм чаще всего респонденты называют диалог и поиск баланса интересов (26,3%, 1-я позиция). При возникновении конфликтов после освобождения собираются искать компромисс уже 57,5% респондентов (вторая по численности группа - 25% - собирается использовать силовые методы). Ориентация на компромисс, на уважение к интересам другого человека отражается и в требованиях к друзьям: 1-я позиция из 13 возможных - чувство ответственности за свои слова и действия, 6-я позиция - уважение к мнению других. Аналогичные качества в друзьях "на воле" ценятся меньше: ответственность - 6-я позиция из 12, уважение к мнению другого - 9-я позиция. Интересно и более рациональное, чем "на воле", понимание осужденными солидарности: большинство из них (43%) понимают солидарность как уверенность в ответной помощи со стороны тех, кому оказывается поддержка сегодня. Напротив, солидарность "на воле" понимается как абсолютная ценность, выполнение которой не зависит от конкретных условий взаимодействия.

Особенно показательное отношение заключенных к институту авторитета. Более толерантное отношение администрации к авторитетам, не исповедующим идеологию отрицания сотрудничества с администрацией в любой форме, не только изменило требования, предъявляемые осужденными к авторитету, но и способствовало эволюции этого института по направлению к деперсонификации. От авторитета требуется прежде всего обладание чувством справедливости (1-я позиция из 14 возможных), уважение к мнению других (2-я(!)), здравый смысл (3-я). Для сравнения - физическая сила - 9-я позиция, отказ от любых контактов с администрацией ИТУ - делит 11-13-ю позиции. У авторитетов при продолжении эволюции в том же направлении есть все шансы стать аналогом третейского судьи и, возможно, арбитражного судьи (деперсонифицированный институт). Действительно, если отношения с окружающими по-прежнему носят у заключенных аффективный характер - 58% среди них не готовы поддерживать отношения с неприятным, но полезным человеком, - то отношение к авторитету деперсонифицировано — авторитетом в глазах 57% респондентов может пользоваться человек, который им лично неприятен!

В этой связи понятно и большее доверие осужденных процедурам принятия решения в их среде (которые тоже находятся в компетенции авторитетов): если только 30% обычных граждан считают, что реально обладают правом принимать участие в управлении страной, то 53% осужденных считают, что могут повлиять на принимаемые в их среде

решения, а 28% указывают при этом, что эти решения либо соответствуют, либо не противоречат их собственным интересам. В общем списке институтов, пользующихся наибольшим доверием, авторитеты занимают 3-е место после семьи и церкви.

Данные факты приведены вовсе не с целью апологии авторитетов или норм, по которым живут заключенные. Мы вполне допускаем, что более репрезентативная выборка может дать другие результаты. Однако основной тезис о возможности влиять на неформальные нормы изменением формальных правил данные нашего исследования подтверждают. Безусловно, этот сценарий институциональных реформ является самым сложным и длительным, хотя и не требует столько издержек, сколько в случае рассогласования институтов. Необходимо итерационно, методом проб и ошибок так изменять легальные институты, чтобы развить потенциал существующих квазирыночных норм в направлении сближения с рыночным соглашением. И тогда по истечении определенного периода времени можно будет непосредственно приступить к легализации неформальных норм. Именно такая стратегия институциональных реформ кажется нам наиболее перспективной и в смысле достижения конечной цели — построения эффективного рынка, и в смысле уменьшения издержек реформ.